

Vivo SpA

Anual y Cambio de Clasificación y Tendencia

ANALISTAS:

Marcelo Marambio Llanco

Savka Vielma Huaiquiñir

marcelo.marambio@humphreys.cl

savka.vielma@humphreys.cl

FECHA

Agosto 2026

Categoría de riesgo ¹	
Tipo de instrumento	Categoría

Líneas de bonos y bonos **BBB+²**
Tendencia **Estable³**

EEFF base 30 de junio de 2026

Número y fecha de inscripción de emisiones de deuda			
Línea de bonos	N° 882 de 09.01.18	Línea de bonos	N° 1.112 18.08.22
Línea de bonos	N° 883 de 09.01.18	Serie H (BVIVO-H)	Primera emisión
Línea de bonos	N° 951 de 28.06.19	Línea de bonos	N° 1.113 18.08.22
Línea de bonos	N° 952 de 28.06.19	Serie I (BVIVO-I)	Primera emisión
Línea de bonos	N° 1.111 17.08.22		
Serie G (BVIVO-G)	Primera emisión		

Estados de Resultados Consolidados IFRS						
M\$ de cada año	2021	2022	2023	2024	2025	jun-26
Ingresos de actividades ordinarias	27.865.262	33.040.434	38.494.335	43.515.888	47.938.000	25.900.939
Costos de ventas	-6.214.234	-7.368.276	-8.941.248	-9.372.584	-10.635.000	6.145.729
Margen bruto	21.651.028	25.672.158	29.553.087	34.143.304	37.303.000	19.755.210
Gastos de administración	-10.113.922	-9.761.025	-9.312.330	-10.237.606	-10.349.000	5.373.169
Costos financieros	-13.241.618	-13.508.280	-19.700.801	-20.057.714	-23.830.000	10.805.656
Utilidad (pérdida) del ejercicio	12.762.715	-14.052.916	-3.262.836	31.210.239	51.977.000	10.285.271

Estados de Situación Financiera Consolidados IFRS						
M\$ de cada año	2021	2022	2023	2024	2025	jun-26
Activos corrientes	49.968.153	32.472.887	45.283.046	46.665.206	38.088.861	38.118.243
Activos no corrientes	526.074.986	514.957.627	510.388.978	583.660.857	627.036.844	649.850.357
Total activos	576.043.139	547.430.514	555.672.024	630.326.063	665.125.705	687.968.600
Pasivos corrientes	238.217.008	60.446.258	57.510.986	24.745.527	18.472.868	20.741.015
Pasivos no corrientes	201.395.998	422.819.442	437.571.653	512.072.994	532.423.267	525.434.723
Patrimonio	136.430.133	64.164.814	60.589.385	93.507.542	114.229.570	141.792.862
Total patrimonio y pasivos	576.043.139	547.430.514	555.672.024	630.326.063	665.125.705	687.968.600

¹ Metodología aplicada: Clasificación de Riesgo Corporaciones (25-08-2026) y Metodología Clasificación de Riesgo Empresas Concesionarias (25-08-2026).

² Clasificación anterior: Categoría BBB.

³ Tendencia anterior: Favorable.

Opinión

Fundamentos de la clasificación

Vivo SpA (Vivo) es una sociedad de desarrollo de proyectos inmobiliarios con 19 años de experiencia, con presencia a lo largo de todo Chile en 49 activos segmentados en *Malls, Outlet, Stand Alone y Strip Centers*.

Durante el primer semestre de 2026, la compañía generó ingresos por \$ 25.901 millones, mientras que, al cierre de junio de 2026, mantenía activos inmobiliarios valorizados en \$ 597.879 millones.

El cambio de clasificación desde “Categoría BBB” a “Categoría BBB+” obedece, principalmente, a la entrada en operación de Vivo Outlet Parque Los Toros y a la mejora en los niveles de ocupación de Vivo Outlet Chillán, factores que se tradujeron en un fortalecimiento de la generación de EBITDA, que pasó de \$ 13.076 millones durante el primer semestre de 2025 a \$ 14.510 millones durante la misma ventana de tiempo en 2026. Lo anterior, junto con la reestructuración de la deuda observada en revisiones previas, se reflejó en una evolución favorable de los indicadores financieros, alcanzando una relación de deuda financiera neta a EBITDA⁴ de 15,3 veces a junio de 2026, en comparación con 17,9 veces a igual período del año anterior. En conjunto, estos elementos dan cuenta de un fortalecimiento de la posición financiera de la compañía, con un nivel de endeudamiento considerado aceptable y consistente con la clasificación asignada.

Dentro de los elementos que justifican la clasificación en “Categoría BBB+”, destaca la capacidad de generación de flujos de los activos de **Vivo**. Durante el primer semestre de 2026 el EBITDA consolidado que generó la compañía alcanzó los \$ 14.510 millones, con un margen de 56,0%. Asimismo, la valorización de los inmuebles de renta equivale a 1,33 veces el valor de la deuda financiera.

Se reconoce, además, la adecuada solvencia de los principales arrendatarios y la atomización de la cartera (una vez excluido el principal arrendatario el cual cuenta con una muy elevada solvencia), junto con una duración promedio ponderada de los contratos de 11 años y una tasa de ocupación de 96,6% al cierre de junio de 2026. En conjunto, estos elementos otorgan visibilidad y estabilidad a los flujos futuros de la compañía.

La clasificación se ve favorecida, asimismo, por la experiencia de 17 años en la industria, que ha permitido a la compañía desarrollar un modelo de negocios con diversificación geográfica de ingresos, presencia en 13 regiones del país y una superficie arrendable consolidada superior a 263.000 m².

Entre los factores limitantes, destaca el elevado nivel de apalancamiento que, si bien ha disminuido, continúa por sobre el promedio de la industria. El indicador deuda financiera neta sobre EBITDA⁴ se sitúa en torno a 15,3 veces. El plan de reestructuración contempla reducirlo a 13 veces en un horizonte de ocho años; esta trayectoria será monitoreada en las próximas revisiones.

Adicionalmente, dentro de los elementos que restringen la clasificación se encuentra el perfil de vencimiento de la sociedad. Si bien los ratios obtenidos sugieren capacidad para el pago de la deuda, también señalan una capacidad comparativamente moderada para afrontar escenarios adversos como aumentos severos en la vacancia, reducciones en los cánones de arriendo o alzas en los costos de financiamiento.

Dada la naturaleza del negocio inmobiliario, el crecimiento orgánico exige inversiones relevantes en activos fijos, financiadas habitualmente con una mezcla de deuda y flujos propios. En el caso de **Vivo**, este proceso se complejiza por las restricciones actuales de acceso a fuentes de financiamiento. Adicionalmente, la ejecución de

⁴ El indicador se calcula como: Pasivos financieros corrientes + Pasivos financiero no corrientes + Pasivos por arrendamiento corriente + Pasivos por arrendamiento no corriente – Efectivo y otros activos financieros corrientes sobre el EBITDA generado en los últimos doce meses.

proyectos menos rentables que los existentes podría deteriorar la relación entre la capacidad de generación de flujos del emisor y sus obligaciones financieras, si bien el crecimiento de la capacidad instalada tiende a atenuar el impacto marginal de cada nuevo proyecto.

El proceso de evaluación también incorpora el nivel de competencia en los segmentos en que opera la compañía, lo que puede generar, en el mediano-largo plazo, presiones en el precio de arrendamiento de cada local.

En materia de sostenibilidad y gobernanza (ESG), **Vivo** cuenta con un comité de sostenibilidad y desarrolla iniciativas en los ejes ambiental —eficiencia energética, reciclaje y gestión del consumo hídrico— y de gobierno corporativo —manual de buenas prácticas, modelo de prevención del delito y cumplimiento normativo—, lo que contribuye al perfil de riesgo de largo plazo de la compañía.

La tendencia de clasificación en el corto plazo se mantiene en “*Estable*”, ya que no se visualizan modificaciones en los factores relevantes que puedan incidir desfavorablemente en la clasificación de riesgo de la compañía.

Resumen Fundamentos Clasificación

Fortalezas centrales

- Capacidad de generación de flujos.
- Relación activo y deuda financiera de 1,33 veces.

Fortalezas complementarias

- Contratos de largo plazo.

Fortalezas de apoyo

- Diversificación de la cartera en términos de arrendatarios (excluyendo al principal arrendatario, el cual cuenta con una muy elevada solvencia) con contratos de arrendamiento y ubicación geográfica.

Riesgos considerados

- Condiciones del Acuerdo de Reorganización Judicial.
- Restricciones de financiamiento.
- Reducción de precios de arrendamiento por mayor competencia.
- Caída en tasas de ocupación de inmuebles.
- Riesgos regulatorios.

Definición categoría de riesgo

Categoría BBB

Corresponde a aquellos instrumentos que cuentan con una suficiente capacidad de pago del capital e intereses en los términos y plazos pactados, pero ésta es susceptible de debilitarse ante posibles cambios en el emisor, en la industria a que pertenece o en la economía.

“+” corresponde a aquellos instrumentos con menor riesgo relativo dentro de su categoría.

Tendencia Estable

Corresponde a aquella clasificación que cuenta con una alta probabilidad de que no presente variaciones a futuro.

Hechos recientes

Durante 2026, **Vivo** concretó un proceso de reestructuración de su deuda financiera, orientado a adecuar el perfil de vencimientos a su capacidad de generación de flujos. Este proceso contempló la conversión de las tres series de bonos a una estructura *bullet* (aprobado por la Junta de Tenedores de Bonos), la capitalización del préstamo subordinado (UF 430 mil aproximadamente, con el Fondo de Inversión Asset Rentas Comerciales Vivo) y la reestructuración de la deuda bancaria (se prepaga deuda y cambian estructuras), reduciendo las presiones de liquidez y el nivel de pasivos de la compañía.

Junio 2026

Durante el primer semestre de 2026, la entidad generó ingresos de operación por \$ 25.901 millones, costos de ventas por \$ 6.146 millones y gastos de administración por \$ 5.373 millones, obteniendo durante esta ventana de tiempo una ganancia de \$ 10.285 millones, influenciada principalmente por “otras ganancias”.

Al cierre de junio de 2026, la compañía mantenía activos por \$ 687.969 millones, pasivos por \$ 546.176 millones (\$ 450.078 millones de deuda financiera) y \$ 141.793 millones de patrimonio.

Diciembre 2025

Durante 2025, **Vivo** generó ingresos de operación por \$ 47.938 millones, lo que significó un crecimiento del 10,2% respecto de lo obtenido durante el año anterior. En tanto, los costos de venta ascendieron a \$ 10.635 millones, mostrando un alza del 13,5% respecto del año previo.

Por su parte, los gastos de administración alcanzaron \$10.349 millones. Lo anterior, junto con el incremento de “otras ganancias”, asociado a la revaluación de propiedades de inversión y al reconocimiento a valor razonable de la inversión en Inmobiliaria Vivo Santiago SpA, producto de la pérdida de control sobre esta sociedad, permitió a la compañía registrar utilidades por \$51.977 millones en 2025.

Asimismo, al cierre de 2025, **Vivo** mantenía una estructura de balance conformada por \$ 665.126 millones de activos, \$ 550.896 millones de pasivos, de los cuales \$ 464.396 millones correspondían a deuda financiera (incluyendo pasivos por arrendamiento) y un patrimonio de \$ 114.230 millones.

Antecedentes generales

La compañía

Vivo fue constituida en 2009 con sus primeras propiedades de rentas comerciales Vivo Panorámico, Mall Vivo Centro y Mall Vivo Rancagua. A partir del año 2014, la compañía comenzó a incorporar nuevos activos en distintas regiones del país.

La compañía se encuentra en un proceso de reorganización judicial que data del año 2021 producto del incumplimiento de *covenants* para los bonos series B, C y E, en concreto, debido a un ratio asociado a la mantención de activos libre de gravamen.

Producto de lo anterior, hubo un cambio en el controlador, incorporándose como accionistas el Fondo de Inversión Asset Rentas Comerciales Vivo, el cual tiene un 50,5% de los derechos políticos y Nueva Terra SpA con un 49,5%.

Actualmente, cuenta con aproximadamente 263.633 m² de espacio arrendable, distribuidos en cuatro *Malls*, dos *Outlet*, 29 *Stand Alone* y 14 *Strip Center*, los cuales a junio de 2026 presentan una ocupación promedio ponderada en torno al 96,6%. La distribución del GLA por tipo de activo se presenta en la Ilustración 1.

A nivel general, a marzo de 2026, los principales activos de la compañía, medidos en términos de ingresos, presentan niveles de vacancia favorables respecto de períodos anteriores (Mall Vivo Los Trapenses y Mall Vivo Coquimbo). Asimismo, Vivo Outlet Parque Los Toros, que inició operaciones durante el último trimestre de 2025, mostró una reducción progresiva de su vacancia, alcanzando 32,6% a marzo de 2026, nivel que se espera continúe disminuyendo durante el año. Por su parte, Vivo Outlet Chillán evidenció una mejora sostenida de su vacancia, donde desde diciembre de 2025 descendió a niveles por debajo del 10%, alcanzando un 5,8% a marzo de 2026. La evolución favorable de estos dos últimos activos ha contribuido al fortalecimiento de la generación de flujos de la compañía.

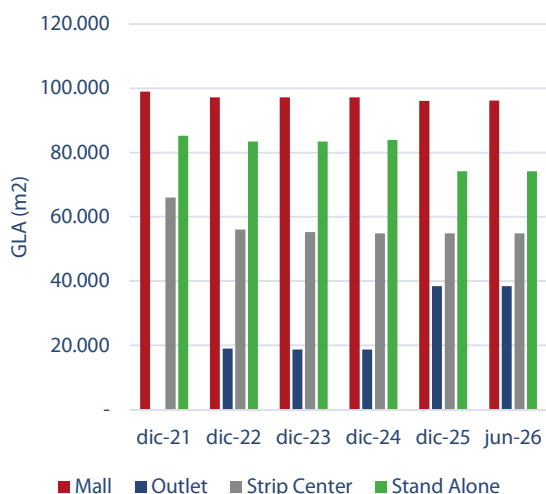


Ilustración 1: Superficie arrendable (GLA)

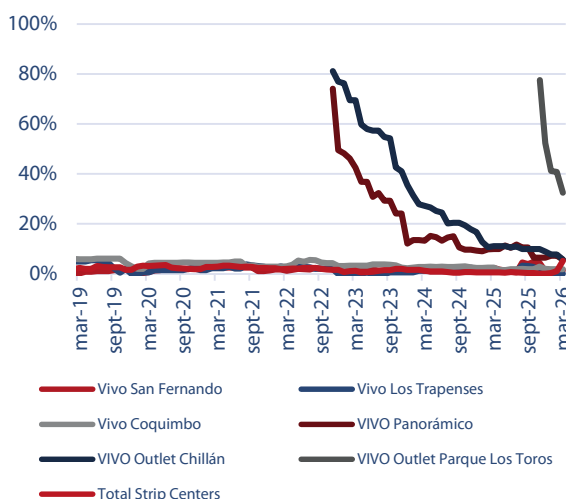


Ilustración 2: Evolución de vacancia

Líneas de negocio

El negocio de **Vivo** está, fundamentalmente, enfocado en rentas comerciales asociadas al arriendo de locales, espacios y estacionamientos, entre otros. Estos segmentos de negocios tienen como objetivo cubrir las necesidades de clientes pymes y grandes empresas, a través de los distintos formatos que la compañía ofrece, sobre la base de un modelo de negocios que considera *Malls*, *Outlets*, *Stand Alone* y *Strip Center*.

A continuación, se presenta la composición de los segmentos de negocios de la compañía y, en la Ilustración 3, la distribución de la superficie arrendable por región.

Rentas Comerciales:

- **Mall:** Centro comercial con un *Gross Leasable Area* (GLA) mayor a 10.000 m² si son abiertos o de 7.000 m² si son cerrados.
- **Outlet:** Centro comercial generalmente ubicado en las afueras de la ciudad, en donde se comercializan bienes a precios descontados.
- **Stand Alone:** Local independiente no conectado a otras tiendas, generalmente administrado por el arrendatario.

- *Strip Center*: Centro comercial abierto de hasta 10.000 m2 de GLA.

Distribución de flujos

Los ingresos consolidados de **Vivo** provienen de los arriendos de locales. A marzo de 2026, los Mall Vivo representaron el 53,6% de los ingresos de la compañía, constituyéndose como su principal fuente de generación de flujos. En segundo lugar, se ubicaron los activos tipo *Outlet*, con una participación de 15,9%, segmento que ha incrementado su relevancia en los últimos años. Les siguieron los *Strip Centers*, que aportaron un 15,3% de los ingresos, y los activos *Stand Alone*, con una participación de 15,1%. La evolución de la distribución de los ingresos se presenta en la Ilustración 4.

A nivel de ingresos, el principal cliente de **Vivo** es SMU y filiales, el cual representó un 31% y 29% del total de los ingresos de 2025 y del primer semestre de 2026, respectivamente. El resto se distribuye entre más de 200 clientes y ninguno de ellos (después del cuarto de mayor facturación) tiene una incidencia superior al 3% de los ingresos.

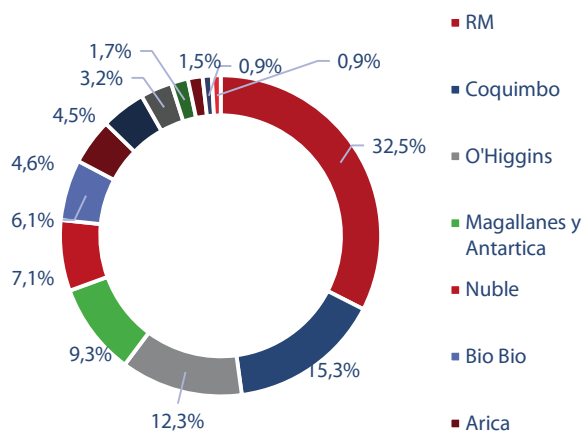


Ilustración 3: Distribución de la superficie arrendada por región (m2)

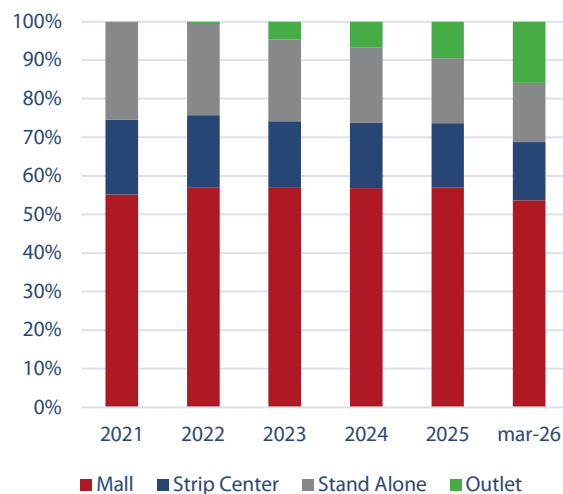


Ilustración 4: Distribución de ingresos por tipo de activo

Análisis financiero

Ingresos y EBITDA

La información histórica de **Vivo** se encuentra influenciada por los efectos de la pandemia y, adicionalmente, por el ARJ, el cual obligó a la firma a desprenderse de activos, reduciendo así los niveles de ingresos que registraba en períodos anteriores. No obstante, entre 2021 y 2025, los ingresos han mostrado una tendencia sostenida al alza, alcanzando \$ 47.938 millones durante 2025, con un EBITDA de \$ 27.210 millones, lo que significó alcanzar un margen de 56,8%. Durante el primer semestre de 2026, la compañía generó ingresos por \$ 25.901 millones, lo que representa un incremento de 11,0% respecto de igual período del año anterior, alcanzando un margen EBITDA de 56%. La Ilustración 5 presenta la evolución histórica de los ingresos y el EBITDA de la compañía.

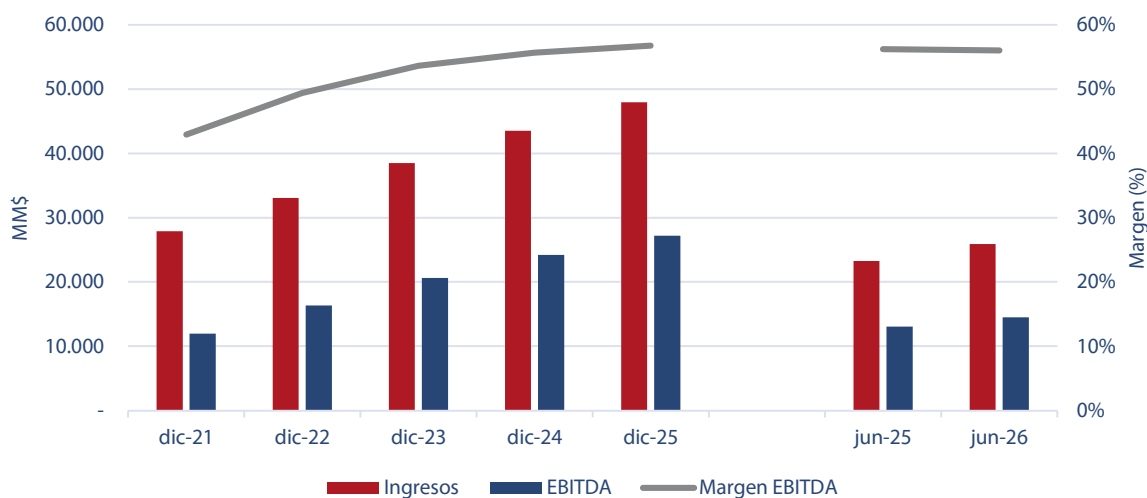


Ilustración 5: Flujos de la compañía

Endeudamiento

El endeudamiento de **Vivo**, medido como pasivo exigible sobre patrimonio, alcanzó las 3,9 veces a junio de 2026, mostrando una disminución y tendencia a la baja luego del aumento considerable de este indicador durante diciembre de 2023, donde alcanzó las 8,2 veces. Cabe señalar que antes del año 2022 estos indicadores se encontraban por debajo de las 3,2 veces, pero dado el deterioro sufrido en el patrimonio, dichos indicadores se elevaron en 2023. La evolución del endeudamiento de la compañía se presenta en la Ilustración 6.

En cuanto a los compromisos financieros de **Vivo**, estos totalizan una cifra cercana a las UF 11,0 millones a junio de 2026. Cabe destacar que, considerando la estructura actual de pasivos, la generación de EBITDA proyectada está bastante ajustada con respecto a los vencimientos de la deuda para los siguientes años, entre 2027 y 2029; sin perjuicio de ello, dada la tenencia de activos arrendables por el emisor, su potencial generación de flujos y el ARJ, la clasificadora estima que **Vivo** presenta una aceptable capacidad para acceder a alternativas de refinanciamiento, parcial o total, que le permitirían hacer frente al servicio de su deuda en caso de requerirlo. El perfil de vencimiento se presenta en la Ilustración 7, el cual contrasta el EBITDA proyectado por **Humphreys** con el flujo de la deuda.

Razón de Cobertura Servicio de la Deuda

La razón de cobertura de servicio de la deuda (RCSD), que muestra para cada período cuán holgado es el EBITDA generado por la inmobiliaria en relación con el vencimiento de los pasivos, indica que en varios períodos el EBITDA generado es inferior a los vencimientos anuales. En la Ilustración 8 se puede observar el indicador RCSD.

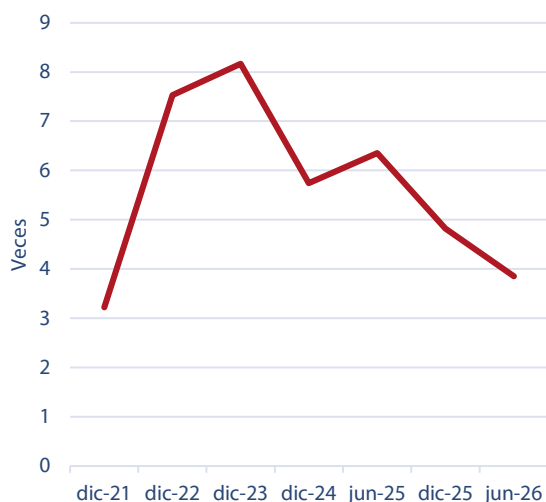


Ilustración 6: Endeudamiento

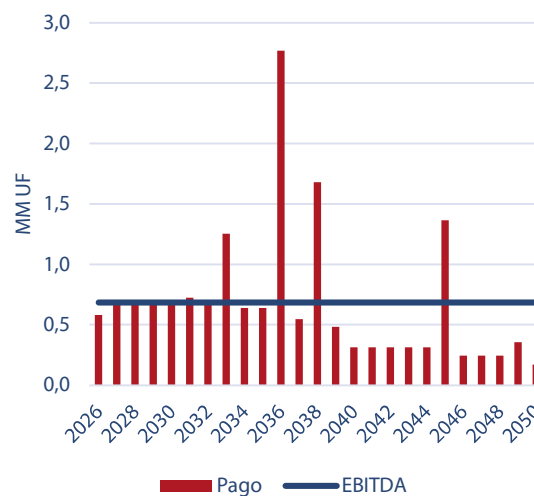


Ilustración 7: Perfil de vencimiento

Índice de Cobertura Global

El Índice de Cobertura Global (ICG) se calcula como la relación entre el valor presente del EBITDA proyectado y el valor de la deuda financiera. Para determinar el valor presente del EBITDA proyectado, se consideran los flujos estimados para los próximos diez años, adicionando el valor del activo al año 11, como referencia de un eventual escenario de liquidación para hacer frente a las obligaciones financieras. Tanto los flujos proyectados como el valor del activo son descontados a la tasa de la deuda. Así, si el indicador muestra una relación mayor a uno, se presume que no debería presentar problemas para dar cumplimiento a sus pasivos financieros (bajo el supuesto de un adecuado calce entre los flujos).

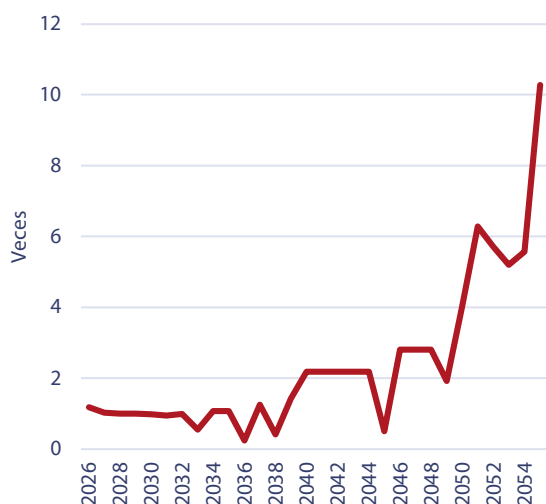


Ilustración 8: Razón de Cobertura de Servicio de la Deuda

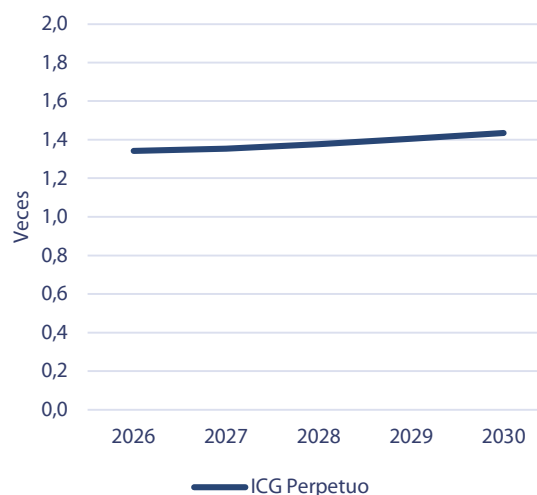


Ilustración 9: Indicador de cobertura global

Tal como se presenta en la Ilustración 9, el ICG alcanza las 1,35 veces; sin embargo, como se muestra en la Ilustración 7, no se cumple el supuesto de calce de flujos y, por lo tanto, el indicador pierde validez si no se incorporan los efectos del refinanciamiento que deba realizarse.

Índice de Cobertura Proyectado (ICP)

Dado que, para los años entre 2030 y 2033, 2036, 2038 y 2045, los vencimientos serían mayores que la capacidad de generación de flujos de la compañía, podría requerirse refinanciar dichos pagos. A continuación, se presenta el mismo cálculo del ICG, sensibilizando el valor presente del EBITDA proyectado descontado a distintas tasas de interés, con el objetivo de evaluar diferentes escenarios de refinanciamiento y sus efectos sobre la tasa ponderada de la deuda financiera. Para efectos de la determinación del valor actual, se toman como referencia dichos flujos y se castigan de acuerdo con lo mostrado en la Tabla 1. En conclusión, se estima con alta probabilidad que un refinanciamiento, aun cuando implique condiciones ligeramente menos favorables, no representaría un problema significativo.

Tabla 1: Indicador de Cobertura Proyectado

ICP Tasa de interés	Castigo de flujos						
	5%	10%	15%	20%	30%	40%	50%
3,8%	1,45	1,30	1,23	1,16	1,01	0,87	0,72
4,3%	1,39	1,25	1,18	1,11	0,97	0,84	0,70
4,8%	1,34	1,21	1,14	1,07	0,94	0,81	0,67
5,3%	1,29	1,16	1,10	1,03	0,91	0,78	0,65
5,8%	1,25	1,12	1,06	1,00	0,87	0,75	0,62

Liquidez

El indicador de liquidez, calculado como la razón entre activo corriente y pasivo corriente, ha mostrado una mejora sostenida desde diciembre de 2021, oscilando entre 1,8 y 2,1 veces entre diciembre de 2024 y junio de 2026. Este avance contrasta con los años anteriores, caracterizados por mayores necesidades de refinanciamiento y vencimientos significativos en el corto plazo. Al cierre del primer semestre de 2026 **Vivo** alcanzó una razón de 1,8 veces. La evolución de la liquidez de la compañía se presenta en la Ilustración 10.

Rentabilidad

En términos de rentabilidad, la compañía ha exhibido una evolución favorable desde 2024 hasta el primer semestre de 2026, aunque estos resultados se han visto significativamente influenciados por la revaluación de las propiedades de inversión. Tal como se muestra en la Ilustración 11, durante 2025 la rentabilidad sobre el patrimonio (ROE) alcanzó un 50,0%, mientras que la rentabilidad sobre los activos (ROA) se situó en 8,0%. A junio de 2026, considerando los últimos doce meses, ambos indicadores se mantuvieron en niveles favorables, alcanzando un ROE de 46,2% y un ROA de 8,7%.

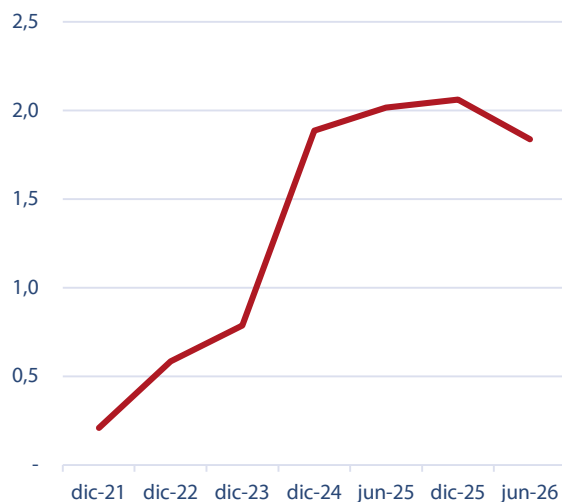


Ilustración 10: Liquidez

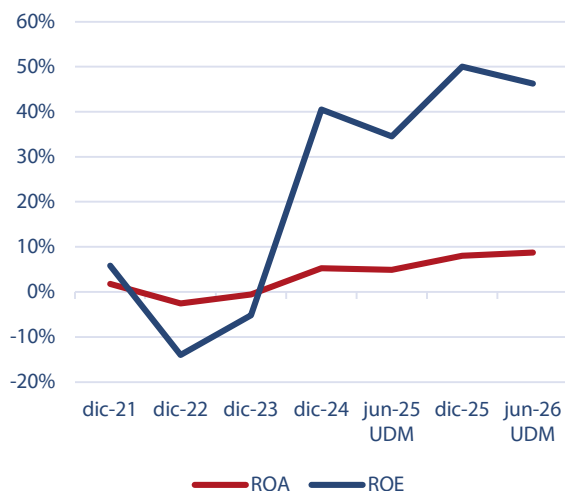


Ilustración 11: Rentabilidad

Ratios financieros

Ratios de liquidez	2021	2022	2023	2024	2025	jun-26
Razón Circulante (Veces)	0,21	0,58	0,79	1,89	2,06	1,84
Razón Circ. (s/CxC a Emp. Relac.) (veces)	0,14	0,53	0,78	1,87	2,04	1,84
Razón Ácida (veces)	0,21	0,58	0,79	1,89	2,06	1,84
Rotación de Cuentas por Cobrar (veces)	2,38	3,79	5,58	--	5,39	7,43
Promedio Días de Cuentas por Cobrar (días)	153,67	96,34	65,37	--	67,75	49,13
Rotación de Cuentas por Pagar (veces)	0,72	1,32	1,59	1,89	3,26	1,67
Promedio Días de Cuentas por Pagar (días)	505,77	275,96	229,86	192,89	111,88	218,56
Diferencia de Días (días)	352,10	179,62	164,49	--	44,13	169,44

Ratios de endeudamiento	2021	2022	2023	2024	2025	jun-26
Endeudamiento (veces)	0,76	0,88	0,89	0,85	0,83	0,79
Pasivo Exigible sobre Patrimonio (veces)	3,22	7,53	8,17	5,74	4,82	3,85
Pasivo Corto Plazo a Largo Plazo (veces)	1,18	0,14	0,13	0,05	0,03	0,04
Período Pago de Deuda Financiera (veces)	29,53	24,03	21,00	19,12	17,07	15,60
EBITDA sobre Deuda Financiera (veces)	0,03	0,04	0,05	0,05	0,06	0,06
Porción Relativa Bancos y Bonos (%)	80,33%	81,16%	87,51%	86,25%	84,30%	82,41%
Deuda Relacionada sobre Pasivos (%)	1,85%	1,67%	1,61%	1,39%	1,14%	1,10%
Veces que se gana el Interés (veces)	2,34	-1,79	-0,20	2,17	2,79	3,65

Ratios de rentabilidad	2021	2022	2023	2024	2025	jun-26
Margen Bruto (%)	77,70%	77,70%	76,77%	--	77,81%	77,03%
Margen Neto (%)	45,80%	-42,53%	-8,48%	--	108,42%	118,71%
Rotación del Activo (%)	4,84%	6,04%	6,93%	--	7,21%	7,40%
Rentabilidad Total del Activo (%) *	1,81%	-2,33%	-0,57%	5,23%	8,05%	8,92%
Rentabilidad Total del Activo (%)	1,81%	-2,33%	-0,57%	5,23%	8,05%	8,92%
Inversión de Capital (%)	0,14%	0,22%	0,20%	0,10%	0,06%	0,03%

Ingresos por Capital de Trabajo (veces)	-0,15	-1,31	-3,15	--	2,44	2,93
Rentabilidad Operacional (%)	17,54%	40,53%	40,43%	50,17%	61,65%	66,79%
Rentabilidad Sobre Patrimonio (%)	5,41%	-12,55%	-4,99%	42,66%	56,49%	52,42%
Cto. de Exp. sobre Ing. de Exp. (dep. dsctada.) (%)	20,79%	21,07%	22,21%	--	21,65%	22,46%
Cto. de Exp. sobre Ing. de Exp. (dep. sin dsctar.) (%)	22,30%	22,30%	23,23%	--	22,19%	22,97%
Gtos. Adm. y Vta. sobre Ing. de Exp. (%)	36,30%	29,54%	24,19%	--	21,59%	20,88%
ROCE (Return Over Capital Employed) (%)	4,89%	14,21%	30,97%	32,67%	29,29%	24,80%
E.B.I.T.D.A. a Ingresos (%)	42,92%	49,39%	53,60%	--	56,76%	56,66%

Otros indicadores	2021	2022	2023	2024	2025	jun-26
Ctas. X Cob. Emp. Relac. sobre Patrimonio (%)	39,84%	17,45%	0,44%	0,30%	0,27%	0,00%
Invers. Valor Patrim. Proporción sobre Activos (%)	3,02%	0,19%	0,19%	0,17%	4,91%	4,74%
Capital sobre Patrimonio (%)	87,65%	33,30%	35,27%	22,85%	18,71%	27,35%

"La opinión de las entidades clasificadoras no constituye en ningún caso una recomendación para comprar, vender o mantener un determinado instrumento. El análisis no es el resultado de una auditoría practicada al emisor, sino que se basa en información que éste ha hecho pública o ha remitido a la Comisión para el Mercado Financiero y en aquella que ha sido aportada voluntariamente por el emisor, no siendo responsabilidad de la firma evaluadora la verificación de la autenticidad de la misma."