

	Nov. 2024	Nov. 2025
Solvencia	AA-	AA
Perspectivas	Estables	Estables

* Detalle de clasificaciones en Anexo

INDICADORES RELEVANTES			
	2023	2024	Jun. 25
Ingresos Consolidados	302.601	326.526	154.688
Margen Operacional	19,1%	20,1%	23,8%
Margen Bruto	30,5%	35,3%	41,7%
Margen Ebitda Aj.	23,8%	26,7%	32,2%
Endeudamiento total	3,0	2,7	2,6
Endeudamiento financiero	1,9	1,8	1,8
Ebitda Aj. / Gastos financieros	7,0	6,3	7,5
Deuda financiera / Ebitda Aj.	3,7	3,5	3,6
Deuda financiera neta / Ebitda Aj.	3,6	3,2	3,3
FCNOA / Deuda financiera	31,3%	29,7%	29,8%

* Cálculo de indicadores puede variar a lo indicado en los estados financieros de la compañía.

**Detalle en Anexo.

PERFIL DE NEGOCIOS: SATISFACTORIO					
Principales Aspectos Evaluados	Débil	Vulnerable	Adecuado	Satisfactorio	Fuerte
Posición competitiva					
Diversificación cartera de clientes					
Diversificación de segmentos					
Vacancia y morosidad					
Exposición a economías de distinto riesgo relativo					
Riesgos de sobrecostos y sobre plazos					
Industria altamente competitiva e intensiva en capital					

POSICIÓN FINANCIERA: SATISFACTORIA					
Principales Aspectos Evaluados	Débil	Ajustada	Intermedia	Satisfactoria	Sólida
Rentabilidad					
Generación de flujos					
Endeudamiento					
Coberturas					
Liquidez					

FUNDAMENTOS

El alza en la clasificación de solvencia y línea de bonos de Tecno Fast S.A. desde "AA-" a "AA" responde al incremento en el peso relativo del negocio de arriendo, lo que contribuye a una mayor estabilidad en la generación de flujos operacionales. Además, considera indicadores de cobertura que se mantienen en rangos satisfactorios, a pesar del incremento en la deuda asociado al programa de inversión. Adicionalmente, refleja niveles favorables de ocupación, con una adecuada diversificación de los contratos de arriendo por industria y tipo de cliente, con bajos niveles de morosidad.

Tecno Fast ofrece soluciones constructivas industrializadas mediante módulos fabricados en sus plantas en Chile, Perú y España, complementadas con operaciones de panelizados y ensamblaje en Tecno Truss y Alco Rental. La compañía opera en dos segmentos: "Ventas" -impulsado principalmente por proyectos mineros- y "Arriendos", que en los últimos ejercicios constituye el eje principal de la generación Ebitda del negocio. A junio de 2025, poseían 924.344 m² disponibles para arriendo, repartidos en cinco países.

Sus resultados reflejan un sostenido plan de expansión, combinando crecimiento orgánico desde 2018 y adquisiciones entre 2021 y 2023, lo que fortaleció su posición competitiva y diversificación, aunque conllevó un mayor endeudamiento financiero.

A junio de 2025, los ingresos operacionales de Tecno Fast alcanzaron los \$154.688 millones, aumentando un 5,8% respecto a junio del año anterior (\$146.145 millones). Esto fue impulsado, principalmente, por el incremento de 16,7% en los ingresos del segmento de arriendo, mientras que el segmento de ventas registró una caída del 5,0%.

Considerando lo anterior, al segundo trimestre de 2025 Tecno Fast alcanzó una generación de Ebitda ajustado (incorpora participación en las ganancias de asociadas y negocios conjuntos) de \$49.869 millones, un 15,1% por sobre lo presentado a junio de 2024 (\$43.323 millones). Como resultado, el margen Ebitda ajustado fue de un 32,2% a junio de 2025, cifra que se encuentra por sobre el promedio histórico de la entidad (20,3% entre 2016 y 2024), coherente con la mayor preponderancia del segmento de arriendo, las economías de escala, las medidas de contención de gastos implementadas por la entidad y las inversiones en eficiencias y automatización que ha realizado en sus plantas.

Respecto de la capacidad de generación de flujos de la operación, en los últimos años la mayor actividad de Tecno Fast ha impulsado el flujo de caja neto operacional ajustado (FCNOA) al alza, alcanzando los \$38.747 millones al segundo trimestre de 2025 (\$30.305 millones al cierre de 2024). Esto se explica por una menor salida de fondos asociada a pagos de proveedores y por un incremento en los flujos de cobros derivados de ventas, impulsado por una mayor demanda de arriendo de flota modular en la operación hotelera.

En los últimos periodos evaluados, el relevante crecimiento observado en la operación y las adquisiciones realizadas resultaron en mayores requerimientos de financiamiento externo. Como resultado, el stock de deuda financiera de la entidad pasó de \$38.960 millones al cierre de 2018 hasta los \$336.648 millones (\$294.509 millones excluyendo pasivos por arrendamiento asociados a la IFRS 16) a junio de 2025. Lo anterior implicó que el leverage financiero pasara de 0,5 veces a 1,9 veces en igual periodo.

Por su parte, el ratio de deuda financiera neta sobre Ebitda ajustado ha mostrado cierta variación, pasando de estar entre 2,1 y 2,9 veces entre 2018 y 2020, a alcanzar las 3,6 veces en 2023, debido al aumento en el stock de deuda financiera. Este incremento ha sido mitigado por la mayor generación de Ebitda ajustado, resultando en una razón de deuda financiera neta sobre Ebitda de 3,3 veces a junio de 2025, lo que se ubica

Analista: José Manuel Escalona
jose.escalona@feller-rate.com

levemente por sobre lo presentado al cierre de 2024 (3,2 veces), no obstante, se mantiene en línea con la categoría asignada.

Asimismo, a igual periodo, la cobertura sobre gastos financieros alcanzó las 7,5 veces, superando lo registrado a diciembre de 2024 (6,3 veces), lo que se explica por la mayor generación de Ebitda y la menor tasa de interés promedio del mercado.

La liquidez de la compañía está evaluada en "Sólida". Esto considera, principalmente, su alta capacidad de generación de flujos operacionales respecto de sus vencimientos de deuda de corto plazo y su acceso al mercado de capitales.

PERSPECTIVAS: ESTABLES

ESCENARIO BASE: Feller Rate espera que el segmento de arriendo mantenga, de forma estructural, su importante participación relativa en la generación operacional, otorgando mayor estabilidad a los flujos operacionales y consolidando márgenes Ebitda superiores a los registrados históricamente. Asimismo, se espera que sostenga su Sólida posición de liquidez. Además, se prevén menores requerimientos de inversión en los próximos años, lo que contribuiría a mantener los indicadores de cobertura en línea con los rangos de su actual clasificación crediticia, considerando la composición de su generación.

ESCENARIO DE BAJA: Podría ocurrir en caso de un debilitamiento prolongado de sus indicadores crediticios ante un deterioro en las condiciones de mercado por sobre nuestras expectativas o ante políticas financieras más agresivas.

ESCENARIO DE ALZA: Se considera poco probable en el corto plazo.

FACTORES SUBYACENTES A LA CLASIFICACIÓN

PERFIL DE NEGOCIOS: SATISFACTORIO

- Buena posición competitiva apoyada en el uso de la tecnología para reducir costos y aumentar eficiencias.
- Mayor preponderancia del segmento de arriendo, el cual presenta un menor riesgo relativo.
- Buena diversificación de arriendos según tipo de industria y por tipo de cliente.
- Riesgo sobre actividad dado los plazos de arriendo. No obstante, la entidad ha presentado buenos niveles de ocupación durante todo el periodo evaluado.
- Ingresos del segmento de ventas asociados principalmente a grandes proyectos, lo que mitiga riesgos de sobrecostos.
- Bajos niveles de morosidad.
- Industrias altamente competitivas e intensivas en inversiones.

POSICIÓN FINANCIERA: SATISFACTORIA

- Mayor participación relativa del segmento de arriendo resulta en una mayor estabilidad relativa de la capacidad de generación de flujos.
- Mantención de satisfactorios indicadores de cobertura, pese a un mayor de deuda financiera derivado de un plan de inversiones más intensivo en años recientes.
- Posición de liquidez clasificada como "Sólida".

ESTRUCTURA DE PROPIEDAD

El accionista mayoritario de Tecno Fast es TF Inversiones y Servicios S.A., que posee el 60% de la propiedad. El 40% restante es controlado por Inder S.p.A.

Ambas compañías mantienen un pacto de accionistas que establece un acuerdo de actuación conjunta en materias de administración de la sociedad y contiene limitaciones a la libre disposición de las acciones de la sociedad.

PERFIL DE NEGOCIOS

| SATISFACTORIO

Tecno Fast S.A. (Tecno Fast) fue constituida como sociedad anónima cerrada en agosto del año 2013, tras lo cual tomó el control de la totalidad de la propiedad de Tecno Fast Op S.A. (ex Tecno Fast Atco S.A., fundada en 1995). La entidad se dedica a la fabricación, venta y arriendo de soluciones de espacios a sus clientes.

En particular, la compañía ofrece sus soluciones modulares tanto en la modalidad de arriendo como de venta, atendiendo a clientes industriales, comerciales y residenciales tanto a nivel nacional como internacional. Respecto de esto último, mantiene presencia industrial en Perú (clasificado en "BBB-/Estables" en escala global), Estados Unidos ("AA+/-Estables" y España ("A+/-Estables"), lo que le entrega un mayor grado de escala y diversificación, pero también la expone a países con riesgo relativo distinto al de Chile ("A/-Estables" en escala global).

En consideración a lo anterior, los ingresos generados en Chile, España, Estados Unidos y Perú representaron un 58,5%, 22,2%, 13,2% y 6,1%, respectivamente, al primer semestre de 2025. Adicionalmente, la entidad posee subsidiarias en Argentina, Brasil y Colombia.

Dentro de Chile, la entidad posee sucursales comerciales en Antofagasta, Iquique, Santiago, Concepción, Copiapó y Puerto Montt (todas en terrenos arrendados), mientras que, en Perú, posee sucursales en Arequipa, Lima y Chiclayo.

SEGMENTO DE ARRIENDO SE POSICIONA COMO EL PRINCIPAL MOTOR DE EXPANSIÓN DE LA COMPAÑÍA

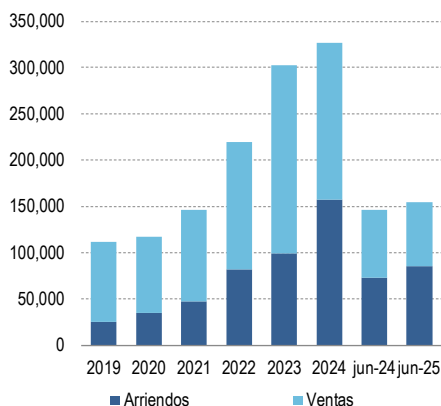
A nivel consolidado, los ingresos del segmento de ventas habían representado por sobre un 75% del total, promediando cerca de un 80% entre los años 2018 y 2019. No obstante, en los últimos periodos evaluados, el foco del plan de crecimiento de Tecno Fast ha estado en el negocio de arriendo, lo que ha resultado en que esta línea de negocios haya aumentado de manera significativa su participación relativa dentro de los ingresos operacionales.

Consecuentemente, entre los años 2020 y 2024 los ingresos del segmento de arriendo han representado aproximadamente un 36% promedio, alcanzando una participación de 48,2% al cierre de 2024. A junio de 2025, este segmento alcanzó una participación relativa de un 55,1% (50,0% a junio de 2024) explicado por un desempeño positivo de arriendos comerciales y sus servicios asociados, tanto nacional como extranjero, así como también con la alta ocupación hotelera y operación de campamentos en Chile. En cambio, el segmento de ventas disminuyó sus ingresos en un 5,0% respecto de junio de 2024 debido a una caída en las ventas de grandes proyectos mineros en Chile (-14,4%), mientras que las soluciones modulares y otros mitigaron, en parte, la caída.

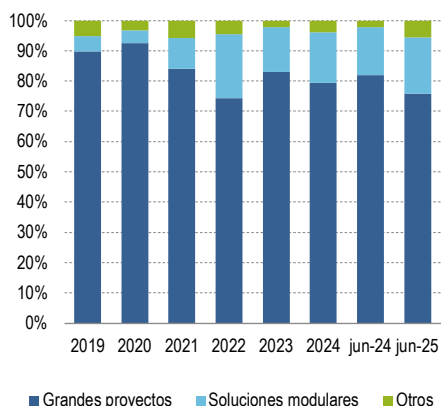
Por otro lado, cabe destacar que, pese a que el segmento de ventas había representado históricamente la mayor proporción de ingresos, se observa una situación opuesta al analizar la composición del resultado operacional. Al respecto, el negocio de arriendo ha representado por sobre un 53% del resultado operacional consolidado para todo el periodo evaluado, promediando un 76,4% entre los años 2018 y 2024 (96,0% al cierre de 2024).

INCREMENTO EN LA PARTICIPACIÓN DEL
SEGMENTO DE ARRIENDO EN LOS INGRESOS

Millones de pesos



Fuente: elaboración propia en base a información pública de la compañía.

INGRESOS POR VENTAS PROVIENEN
PRINCIPALMENTE DE GRANDES PROYECTOS

Fuente: elaboración propia en base a información pública de la compañía.

BUENA DIVERSIFICACIÓN DE METROS CUADRADOS ARRENDADOS
POR TIPO DE CLIENTE Y POR INDUSTRIA

Al contrario del segmento de ventas, que presentan una concentración importante en clientes de la industria minera, el segmento de arriendo presenta una adecuada diversificación al examinar la composición de la cartera de clientes, destacando los que pertenecen al sector de minería, construcción y servicios.

Los clientes de este segmento arriendan, en general, módulos de forma más atomizada, lo que permite que Tecno Fast diversifique sus clientes para no depender de la ejecución de proyectos mineros.

De los 924.344 m² que la compañía tenía disponible para arriendo a nivel consolidado a junio de 2025, el 76,8% correspondía a superficie disponible para arriendo a clientes comerciales (*Space Rental*), lo que equivale a 709.794 m².

La compañía mantiene una atomizada base de clientes activos, quienes a su vez se distribuyen en diversos sectores productivos e industrias. Además, estos clientes arriendan módulos por un plazo menor que los industriales, pero a la vez arriendan en menores cantidades, lo que reduce el riesgo de recontractación.

La superficie disponible para arriendo a los clientes industriales representaba, a igual periodo, un 17,9% del total, equivalente a 165.142 m². Los clientes industriales son principalmente compañías mineras y energéticas, que necesitan alojar a un gran número de trabajadores en sus faenas, lejos de los centros urbanos.

Los contratos de arriendos industriales se caracterizan por ser de mediano plazo, con un riesgo de recontractación hacia el final del periodo, debido a la cantidad de módulos requeridos por los clientes. No obstante, este riesgo se ve mitigado debido a la posibilidad de recompra de las unidades por parte de las empresas al término de los contratos.

Además, la compañía posee 16.244 m² para arriendo de carpas, lo que corresponde a un negocio complementario a la renta comercial, con márgenes atractivos dados sus menores costos de reparación. Este tipo de arriendo representaba el 1,8% del espacio disponible para arriendo al primer semestre de 2025.

Adicionalmente, Tecno Fast posee 15.000 m² para arriendos hoteleros, que corresponden a los hoteles Village. Este tipo de arriendo representa el 1,6% del espacio disponible para arriendo.

Tecno Fast Village corresponde a una solución con estándares hoteleros, ofreciendo no sólo la infraestructura, sino que también servicios asociados. La compañía posee dos Village en la actualidad, uno en Chilepín, Coquimbo, cercano a la operación de Minera Los Pelambres y uno en Calama, con un total de 308 habitaciones, de las cuales en 2025 se incorporaron 4.000 m² adicionales, a través de una ampliación materializada en dos nuevos edificios que añadieron 112 habitaciones al complejo con una inversión cercana a los US\$ 7 millones.

Finalmente, la compañía mantiene 2.087 m² para arriendos de Tiny Cabin, representando el 0,2% del espacio disponible para arriendo.

MANTENCIÓN DE BUENOS NIVELES DE OCUPACIÓN EN
SEGMENTO RENTAS

Tecno Fast mantiene un promedio histórico de ocupación de un 84,5% entre el año 2008 y 2024, lo cual representa un buen nivel considerando que la mayoría de los contratos poseen un plazo promedio de 24 meses, con adecuada rotación de las unidades.

Al junio de 2025, la tasa de ocupación alcanzaba un 88,0% promedio a nivel consolidado, cifra superior al promedio histórico de la entidad, destacando la menor vacancia promedio en el principal segmento de la compañía, comercial, el que presentó una ocupación promedio del 87,6% en igual periodo. A su vez, destaca la recuperación en los niveles de ocupación en Perú, pasando de una tasa de ocupación de 65,4% en 2023 a un 79,6% promedio al segundo trimestre del presente año, junto con la mantención de altos niveles de ocupación de la compañía española adquirida en 2023 (Alquibalat) con un promedio que supera el 89,7% desde la adquisición (91,3% promedio a junio de 2025).

En paralelo, cuando termina un contrato de arriendo, el módulo vuelve al patio de almacenaje que posee Tecno Fast, para ser evaluado por daños y realizar las reparaciones correspondientes, en caso de ser necesario. El gasto asociado a las reparaciones es asumido por los clientes.

Después del proceso de evaluación y de reparación, la unidad queda disponible para ser arrendada nuevamente.

ALTA INTEGRACIÓN VERTICAL DE SUS OPERACIONES

El proceso productivo de la compañía se encuentra integrado en su totalidad, lo que le permite generar sinergias y un mayor control de las variables claves de su negocio, favoreciendo la eficiencia productiva, el control sobre los costos de materiales y la planificación del trabajo en terreno.

Al respecto, el negocio de Tecno Fast abarca la ingeniería y diseño, la fabricación en línea, las terminaciones en planta, la logística, el montaje en terreno y la entrega final al cliente.

La compañía ha incorporado el uso de robots y de tecnología de punta en su proceso productivo, lo cual le ha permitido reducir costos y a la vez aumentar el nivel de eficiencias de su operación, permitiendo aumentar la producción y la velocidad de esta.

En línea con la estrategia con foco en eficiencias, Tecno Fast cuenta con dos plantas solares en Chile que suministran alrededor del 80% de la energía requerida por sus operaciones productivas. Desde 2019, la planta de Lampa opera con paneles fotovoltaicos, cubriendo más del 80% del consumo eléctrico, mientras que en 2023 se incorporó infraestructura similar en Colina, cubriendo al menos un 75% del consumo. Adicionalmente, se reportó el Balance Nacional de Energía, evidenciando un ahorro de 998,0 MWh.

FORTALECIMIENTO DE LA POSICIÓN COMPETITIVA A TRAVÉS DE CRECIMIENTO INORGÁNICO

Tecno Fast es una empresa líder en soluciones modulares en la región y en los últimos años ha implementado un plan estratégico que ha implicado un relevante aumento de capacidad, explicado principalmente por la adquisición de sociedades en Estados Unidos y España.

Respecto de lo anterior, en 2021 Tecno Fast adquirió el 100% de Triumph Modular por aproximadamente US\$68,5 millones, incorporando una empresa líder en soluciones modulares en New England, Estados Unidos. Triumph cuenta con más de 91.500 m² de flota arrendable y niveles de ocupación superiores al 80%.

En 2022, a través de Tecno Fast España S.L.U, se concretó la compra del 100% de Alco Rentals Services S.L.U por cerca de EUR 16,2 millones, domiciliada en Barcelona, Alco Rental aporta un portafolio de 29.881 m² de superficie arrendable, un parque de 1.500

equipos y 100.000 m² de andamios, consolidando la entrada de la entidad al mercado europeo y elevando la flota total a 442.000 m².

Asimismo, a mediados de 2023, la compañía adquirió el 85% de Alquibalart S.L. (Balat), operación materializada por \$54.716 millones. Balat es uno de los actores más relevantes del mercado español, con una flota de 264.000 m² y presencia en España, Portugal y Francia, además de exportaciones a más de 15 países. Tras esta integración, la flota consolidada alcanzó más de 761.000 m².

Las operaciones antes mencionadas le permiten a Tecno Fast aumentar la diversificación de su operación y de su cartera de clientes, además de acceder a mercados altamente atractivos. A su vez, surgen sinergias y traspasos de tecnología entre las empresas, contribuyendo a la eficiencia de la operación.

A nivel consolidado, Tecno Fast cuenta con seis fábricas de construcción industrializada con una capacidad de producción anual de aproximadamente 360.000 m².

En Chile, la compañía posee tres plantas de producción, de las cuales dos se encuentran ubicadas en la Región Metropolitana, específicamente en las comunas de Lampa y Colina, con una capacidad instalada de 126.700 m² y 63.000 m², respectivamente, al año.

La tercera se encuentra ubicada en Puerto Varas, Región de los Lagos con foco en proveer soluciones constructivas modulares y panelizadas en el sur de Chile.

A su vez, posee una planta propia enfocada en la construcción de panelizados, tras la adquisición del 100% en octubre de 2024 de la propiedad de Tecno Truss (dedicada a la elaboración y comercialización de elementos prefabricados de acero y madera) como complemento a la operación del segmento.

En Perú, cuenta con una planta ubicada en Lima, con una capacidad de producción de hasta 72.000 m² al año.

SEGMENTO DE ARRIENDO HA EVIDENCIADO UN CONSTANTE CRECIMIENTO DE SU FLOTA

En el segmento de arriendo la compañía mantiene distintos tipos de módulos, desde oficinas y salas de ventas hasta bodegas y baños, entre otras alternativas. Estos, se reparten en distintos países y en distintos tipos de clientes, los cuales se dividen, principalmente, en industriales, comerciales y residenciales.

Desde el año 2018, la compañía ha evidenciado un relevante incremento en este segmento, pasando de una flota equivalente a 255.472 m² de superficie arrendable a 924.344 m² a junio del año en 2025. La superficie arrendable de la compañía se reparte entre Chile (44,1%), España (34,9%), Estados Unidos (12,0%) y Perú (9,0%).

Todos los contratos de este segmento son en U.F. en Chile, lo que reduce la exposición a la inflación. Los contratos son a plazo fijo en un primer momento, pero cuando se alcanza el final del periodo de arriendo, comienza a renovarse mensualmente de forma automática, a menos que el cliente informe del final del contrato.

El plazo promedio de los contratos es cercano a los 18 meses, y pueden alcanzar cerca de los 24 meses con la renovación automática, según las estimaciones de la compañía.

Los gastos por transporte y por reparación de los módulos son facturados a los clientes. Además, también se establecen multas en caso de que exista un retraso por parte del cliente en la devolución del módulo al patio de acopio.

Un factor que le otorga una ventaja competitiva a la compañía es que, al contrario de las compañías de rentas inmobiliarias, no necesitan grandes extensiones de terreno para

RELEVANTE CRECIMIENTO DE LA FLOTA DISPONIBLE PARA ARRIENDO



Fuente: elaboración propia en base a información enviada por la compañía.

desarrollar el negocio, ya que es responsabilidad del cliente suministrar un terreno donde instalar los módulos que arriendan.

El foco del plan de crecimiento y de inversiones de la compañía está en continuar expandiendo la cantidad de metros cuadrados disponibles en su negocio de arriendo y esperan superar el millón de metros cuadrados de superficie arrendable hacia el año 2026.

INGRESOS DEL SEGMENTO DE VENTAS ASOCIADOS PRINCIPALMENTE A GRANDES PROYECTOS, LO QUE MITIGA RIESGOS DE SOBRECOSTOS

En la línea de negocios de venta la compañía ofrece soluciones “llave en mano”, encargándose de todo el proceso desde la ingeniería y diseño hasta el montaje en terreno, gasto que también es asumido por la compañía. Además, Tecno Fast se encarga del equipamiento de los módulos, según las especificaciones que establezca cada cliente.

La velocidad del proceso de producción e instalación de los módulos, junto con las alternativas de personalización, otorgan un valor agregado a los productos modulares de la compañía, frente a una construcción tradicional.

Los principales clientes de esta línea de negocios son las mineras, que encargan proyectos de gran magnitud, como la construcción de los campamentos de sus faenas. Además, elaboran edificios modulares que pueden ser utilizados para distintos fines como, por ejemplo, colegios u oficinas. Estos proyectos representaron cerca del 74% de los ingresos del segmento, a junio de 2025. El porcentaje restante corresponde a clientes residenciales, que buscan soluciones modulares para la construcción de viviendas ya sea a través de la modalidad “Home”, “Tiny Cabin” o “Tecno Panel”.

Los contratos con los clientes de grandes proyectos permiten que Tecno Fast traspase parte del riesgo de sobrecostos y posibles contingencias a los primeros, además que estos poseen una sólida estructura financiera, mitigando fuertemente el riesgo de contraparte. Sin embargo, en el caso de los clientes residenciales, la compañía si asume este riesgo ya que los contratos de estos últimos son a suma alzada, estableciendo un precio fijo por metro cuadrado.

Por otro lado, gran parte de los contratos se encuentran indexados a la inflación (en particular en Chile, todos los contratos son en U.F.) protegiendo a la compañía de impactos por variaciones en los precios de sus principales insumos.

Cabe destacar también que Tecno Fast mantiene diversas estrategias para mitigar el riesgo de sobrecostos y sobreplazos, como un manejo optimizado de inventario y el uso de carteras de crédito y derivados para limitar los sobreprecios relacionados a las importaciones.

SATISFACTORIOS NIVELES DE MOROSIDAD DE SU CARTERA

La compañía cuenta con adecuadas políticas de crédito y cobranza, utilizando procesos internos de clasificación de riesgo para la aceptación de clientes y determinación de sus límites de crédito.

Al respecto, el tipo de clientes y de negocio al que apunta la compañía le ha permitido mantener satisfactorios niveles de morosidad de su cartera. En el caso de grandes proyectos, la alta calidad crediticia de sus contrapartes (mineras multinacionales con reconocido prestigio) hace poco probable el no cobro de la facturación en un plazo

razonable (30 días). En el caso de Rental, la gran base de clientes y la diversificación de ellos en distintos sectores de la economía, reduce la exposición al no pago de un cliente en particular.

En los últimos periodos evaluados, en línea con la mayor actividad de la compañía, la cartera bruta total ha presentado una tendencia al alza, pasando desde los \$9.002 millones en 2018 hasta los \$46.124 millones en 2024 (\$45.060 en junio de 2025).

En términos de calidad de la cartera, la compañía ha mantenido acotados niveles de morosidad, con una mora mayor a 90 días que ha representado en torno a un 10% de la cartera bruta desde el año 2020, manteniendo una incidencia sobre los ingresos menor al 2,0% (1,3% a diciembre de 2024 y 1,6% a junio de 2025).

Respecto de la política de provisiones, la entidad ha logrado cubrir en promedio cerca de las 0,7 veces la mora mayor a 90 días (0,9 veces a junio de 2025).

PARTICIPACIÓN EN INDUSTRIAS ALTAMENTE COMPETITIVAS Y CON DISTINTOS GRADOS DE EXPOSICIÓN AL CICLO ECONÓMICO

En los mercados en los que opera, la entidad compite con empresas locales y extranjeras. Al respecto, en el segmento de arriendo la entidad compite con hoteles, strip centers, shopping centers y carpas, mientras que en la venta de soluciones modulares compite con Nexcom, Promet, ATCO-Sabinco y otras empresas dedicadas a la construcción tradicional.

A su vez, la entidad participa en industrias que evidencian diferentes grados de exposición a los ciclos económicos en los diferentes países en los que opera. Ello, principalmente en Chile y España, los que representan más de un 80% de los ingresos consolidados (58,5% y 22,2% asociados a Chile y España, respectivamente, al primer semestre de 2025), seguido de Estados Unidos (13,2%) y Perú (6,1%).

Sin embargo, el negocio que desarrolla la entidad, con ventajas en velocidad de fabricación, costo y flexibilidad, y el tipo de cliente objetivo, le han permitido evidenciar una relativa mayor estabilidad aun en periodos bajos del ciclo (en los que ha mostrado mayor crecimiento que el histórico).

Respecto de lo anterior, actualmente el *backlog* consolidado (considerando principalmente el segmento de venta) llega a \$116.600 millones, garantizándole un importante nivel de actividad para lo que resta del año 2025 (23,0% del total a ejecutar) y para 2026 (70,5%). Adicionalmente, le entrega un cierto nivel de actividad para el año 2027 (6,4%).

— CONSTRUCCIÓN

La industria de I&C está constituida por varios oferentes que participan en la amplia gama de negocios relacionados a esta actividad. En Chile coexisten grandes empresas constructoras enfocadas principalmente en grandes obras de infraestructura hasta pequeñas compañías enfocadas en obras más específicas y de menor envergadura. En este ámbito, las crecientes exigencias técnicas y la competencia en precios que impera en el sistema de adjudicación de proyectos vía licitación hacen que las empresas compitan fuertemente y se vean obligadas a ser cada vez más eficientes en el desarrollo de sus proyectos generando presiones en los márgenes de operación.

El segmento de construcción se caracteriza por márgenes estrechos, asociados principalmente al desarrollo de proyectos y obras que suelen realizarse bajo la modalidad "llave en mano" y sobre la base de contratos a precio fijo, recibiendo flujos

de pago por parte de los clientes según su grado de avance y cumplimiento alcanzado en las obras. Esto, resultando en riesgos de sobrecostos y posibles contingencias.

— RENTA INMOBILIARIA

La industria de rentas inmobiliarias no habitacionales es altamente competitiva y madura, donde conviven grandes empresas o inversionistas especializados, con pequeños y medianos participantes.

Esta industria presenta importantes barreras tanto de entrada como de salida dependiendo del formato, favoreciendo el negocio de los actuales participantes. El elevado nivel de inversión en capital, la necesidad de bancos de terreno de gran tamaño en la mayoría de los casos, que cuenten con buen acceso y una adecuada ubicación dificultan la entrada de nuevos competidores.

Por otra parte, los contratos de largo plazo, sus cláusulas de salida y el costo de las inversiones realizadas en el acondicionamiento y habilitación del espacio dificultan la salida de los actuales competidores, reduciendo el incentivo a nuevos participantes.

Adicionalmente, los distintos segmentos pertenecientes a esta industria presentan diversas exposiciones al ciclo económico. Esto debido a factores utilizados en los sectores para mitigar en parte dicho efecto, como es el caso de la mantención de contratos de arriendo a largo plazo.

FACTORES ESG CONSIDERADOS EN LA CLASIFICACIÓN

La compañía cuenta con un Comité de Desarrollo Sostenible, compuesto por personas de distintas gerencias de la compañía, el cual definió el propósito, los pilares y los focos de su quehacer para los próximos años, incluyendo los criterios ESG.

— AMBIENTALES

En el aspecto ambiental, el foco de la compañía está en cuantificar y mitigar la huella de carbono, gestión de residuos, eficiencia energética, certificaciones medioambientales y uso de materiales sostenibles.

Las operaciones internas de la compañía no generan un alto impacto ambiental, ya sea en materia de emisiones de gases de efecto invernadero o de material particulado. Además, las plantas productivas de la entidad cuentan con paneles fotovoltaicos lo que contribuye a una disminución del consumo de energía no renovable.

A lo anterior se suma que, al contrario de las construcciones tradicionales, la construcción modular es reutilizable. Los módulos pueden ser reensamblados en un lugar distinto al original, como parte de un nuevo proyecto.

Adicionalmente, la compañía cuenta con certificación ISO 14.001 y opera en conformidad con las disposiciones establecidas en la Ley N°19.300 sobre bases generales del medio ambiente y Ley N°21.455 de cambio climático.

— SOCIALES

En este aspecto, la compañía busca aportar la comunidad y a sus trabajadores, mediante aspectos que consideran educación y sensibilización, voluntariado corporativo y redes de apoyo a la comunidad.

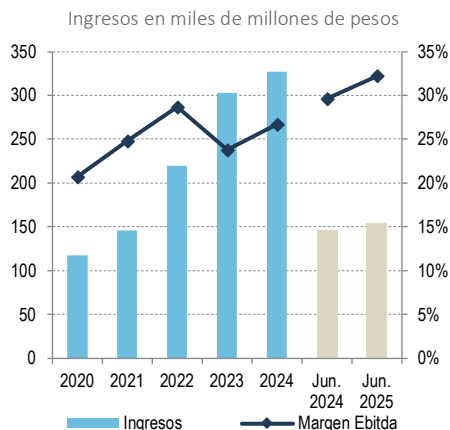
Al respecto, Tecno Fast mantiene una estrategia de capacitación constante a su personal, con el fin de generar un entorno de aprendizaje. Asimismo, vela por la mantención de un ambiente que resguarde la salud y bienestar.

— GOBIERNOS CORPORATIVOS

Considera como suficientes aspectos de sus gobiernos corporativos, donde la empresa es administrada por un directorio de 7 miembros, elegidos por un periodo de tres años, pudiendo ser reelegidos. Asimismo, posee un Comité de Directores que sesiona regularmente.

Respecto de la disponibilidad de información, la compañía publica en su página Web información para sus inversionistas, tales como memorias, estados financieros trimestrales y análisis razonados, entre otros.

EVOLUCIÓN DE INGRESOS Y MÁRGENES



POSICION FINANCIERA

SATISFACTORIA

RESULTADOS Y MÁRGENES

Fortalecimiento del segmento de arriendo otorga mayor estabilidad en la capacidad de generación de flujos y Ebitda de la entidad

En los últimos periodos evaluados, la generación de flujos asociada al segmento de arriendo ha presentado un importante avance, gracias al aumento de flota y contratos firmados, además del crecimiento vía adquisición durante 2021, 2022 y 2023 en Estados Unidos y España.

Lo anterior, permite mitigar, en gran parte, la mayor volatilidad relativa en la generación de flujos asociada al segmento de ventas, la cual depende del tamaño y cantidad de proyectos que se estén ejecutando, lo que puede variar de año a año considerando factores como la actividad económica y el desarrollo de proyectos de la industria minera, entre otros factores.

Consecuentemente, en los últimos años los ingresos de la compañía han mantenido una tendencia creciente pasando de los \$101.160 millones en 2018 a los \$117.081 en 2020. A partir de 2021, la tendencia alcista se acentúa producto de la incorporación de nuevas compañías y un mayor número de contratos de arriendo, registrando aumentos significativos hasta alcanzar los \$326.526 millones al cierre de 2024. Asimismo, la mayor participación del segmento arriendo ha impulsado una mayor rentabilidad en los márgenes Ebitda de la compañía que pasaron desde niveles históricos en torno al 20,0% hasta aproximadamente 26,0% los últimos periodos (26,7% a fines de 2024).

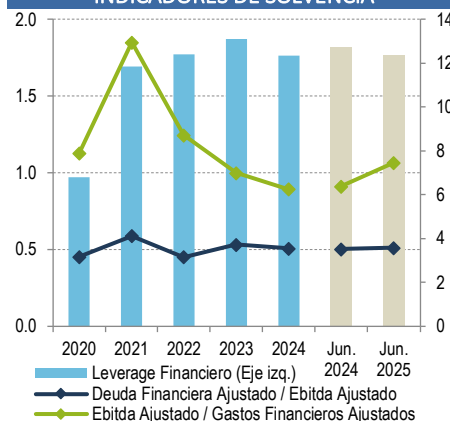
A junio de 2025, los ingresos operacionales de Tecno Fast registraron un aumento del 5,8% respecto de lo presentado a junio de del año anterior, alcanzando los \$154.688 millones (\$146.145 millones a junio de 2024). Esto impulsado principalmente por el aumento en los ingresos del segmento de arriendo, el que evidenció una variación del 16,7% en comparación a igual periodo, mientras que el segmento de ventas registró una caída del 5,0%.

Los mayores ingresos del segmento de arriendo se encuentran asociados principalmente a la expansión del arriendo comercial y servicios asociados, tanto en Chile como en España y Estados Unidos. De esta forma, los ingresos industriales y comerciales presentaron una variación interanual del 92,8% y 23,0%, respectivamente, lo que permitió compensar los menores ingresos provenientes del negocio hotelero y de operación de campamentos mineros, el que registró una variación negativa de 19,6%.

Por su parte, los menores ingresos del negocio de venta consideran la disminución en las ventas de grandes instalaciones mineras en Chile. Al respecto, los ingresos asociados a grandes proyectos presentaron una disminución del 14,4%.

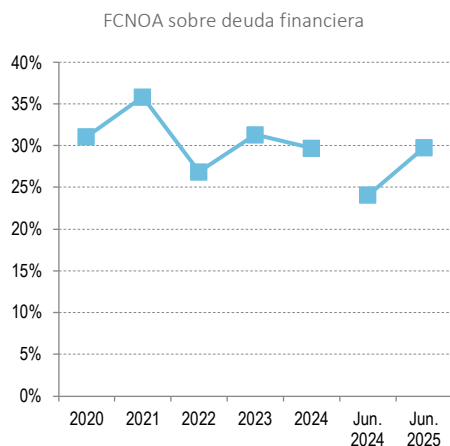
A junio de 2025, los costos operacionales de la compañía presentaron un aumento del 2,8% respecto del primer semestre de 2024, alcanzando los \$117.927 millones (\$114.664 millones en junio de 2024), debido a mayores reparaciones y mantenciones con otros insumos del periodo, lo que incorpora una disminución del 4,4% en el ítem de costos de materiales, en línea con la menor actividad del segmento de ventas.

EVOLUCIÓN ENDEUDAMIENTO E INDICADORES DE SOLVENCIA



(*) Cifras trimestrales se encuentran anualizadas.

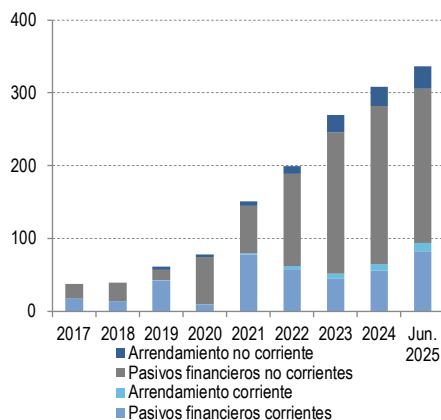
INDICADORES DE COBERTURA



(*) Cifras trimestrales se encuentran anualizadas.

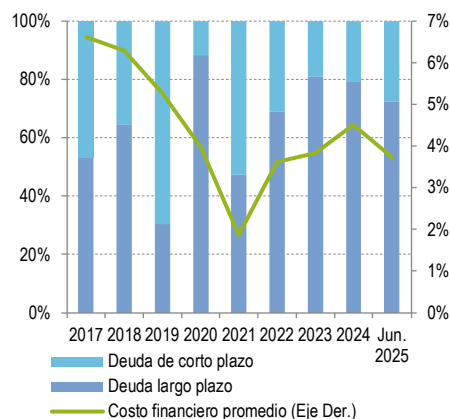
EVOLUCIÓN DE LA DEUDA FINANCIERA

Cifras en miles millones de pesos



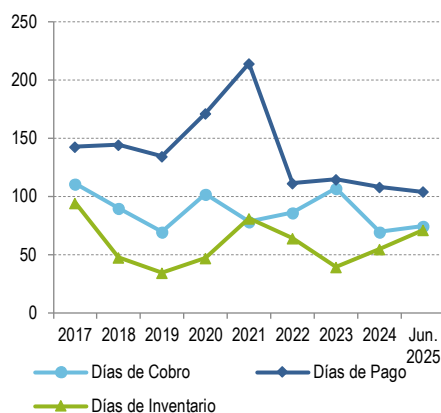
Fuente: Estados Financieros.

VENCIMIENTO FINANCIEROS CONCENTRADOS EN EL LARGO PLAZO



Fuente: Estados Financieros. *Costo financiero estimado por Feller Rate considerando gastos financieros en su totalidad.

EVOLUCIÓN DE LOS DÍAS DE COBRO, PAGO E INVENTARIO



Fuente: Estados Financieros, bajo cálculos realizados por Feller Rate.

Considerando lo anterior, al segundo trimestre de 2025 Tecno Fast alcanzaba una generación de Ebitda ajustado (incorpora participación en las ganancias de asociadas y negocios conjuntos) de \$49.869 millones, esto es, un 15,1% por sobre lo presentado a junio de 2024 (\$43.323 millones). Como resultado, el margen Ebitda ajustado fue de un 32,2% a junio de 2025, cifra que se encuentra por sobre el promedio histórico de la entidad (20,3% entre 2016 y 2024), coherente con la mayor preponderancia del segmento de arriendo, las economías de escala, las medidas de contención de gastos implementadas por la entidad y las inversiones en eficiencias y automatización que ha realizado en sus plantas.

Respecto de la capacidad de generación de flujos de la operación, en los últimos años la mayor actividad de Tecno Fast ha impulsado el flujo de caja neto operacional ajustado (FCNOA) al alza alcanzando los \$38.747 millones al segundo trimestre de 2025 (\$30.305 millones a junio de 2024). Esto se explica a una menor salida de fondos asociada a pagos de proveedores y a un incremento en los flujos de cobros derivados de ventas, impulsado por una mayor demanda de arriendo de flota modular en la operación hotelera.

Ello, implicando una capacidad de pago (medida a través del indicador: FCNO ajustado sobre deuda financiera) del 29,8% (25,6% promedio entre 2016 y 2024)

ENDEUDAMIENTO Y COBERTURAS

Plan estratégico ha permitido la mantención de satisfactorios índices de cobertura

Históricamente, la entidad había mantenido bajos niveles de endeudamiento financiero, solventando su plan estratégico con un importante componente de recursos de la operación. Sin embargo, en los últimos periodos evaluados, el relevante crecimiento observado en la operación y las adquisiciones realizadas resultaron en mayores requerimientos de financiamiento externo.

Como resultado, el stock de deuda financiera de la entidad pasó de \$38.960 millones al cierre de 2018 hasta los \$308.419 millones (\$272.347 millones excluyendo pasivos por arrendamiento asociados a la IFRS 16) al cierre de 2024. Lo anterior implicó en que el leverage financiero pasara de 0,5 veces a 1,9 veces entre igual periodo.

Al segundo semestre de 2025, la deuda financiera de la compañía alcanzaba los \$336.648 millones (\$294.509 excluyendo los efectos de la implementación de la IFRS 16), esto es, un 11,1% por sobre de lo presentado a diciembre de 2024. Lo anterior, considera la obtención de préstamos bancarios asociados al plan de inversiones por \$88.607 millones.

A igual periodo, la deuda estaba compuesta principalmente por préstamos bancarios y líneas de crédito (64,1%) y bonos corporativos (23,4%), y en menor medida por pasivos por arrendamiento (12,5%). A su vez, estaba estructurada principalmente en el largo plazo (72,3%).

Por otro lado, la porción de la deuda financiera que se encuentra a tasa variable es prácticamente cero, lo que disminuye la exposición al riesgo de tasa de interés. A su vez, una parte importante de la deuda se encuentra en U.F. (31,5% del total, sin considerar IFRS 16), la cual se reajusta conforme a la inflación. Al respecto, dicho riesgo es mitigado por el hecho de que el reajuste que sufre la deuda se compensa con el de sus ingresos en Chile, indexados a la inflación.

Asimismo, la entidad utiliza instrumentos financieros para cubrir parte de los riesgos inflacionarios que podrían afectar el resultado del periodo, centrándose en el uso de *cross currency swap* para gestionar la exposición de los bonos corporativos.

Por su parte, el ratio de deuda financiera neta sobre Ebitda ajustado durante el periodo analizado ha mostrado cierta variación, pasando de estar entre las 2,1 y 2,9 veces entre 2018 y 2020, para posteriormente alcanzar las 3,6 veces en 2023 debido al aumento en el stock de deuda financiera. Este aumento ha sido mitigado por la mayor generación de Ebitda ajustado, resultando en una razón de deuda financiera neta sobre Ebitda de 3,3 veces a junio de 2025, lo que se ubica levemente por sobre lo presentado al cierre de su año anterior (3,2 veces), no obstante, en línea con su categoría.

Asimismo, a igual periodo, la cobertura sobre gastos financieros alcanzó las 7,5 veces, cifra que se ubica por encima de lo registrado a diciembre de 2024 (6,3 veces), explicado por la mayor generación de Ebitda y una menor tasa de interés promedio del mercado.

Cabe destacar que la compañía se encuentra en cumplimiento de las restricciones financieras establecidas en los contratos de emisión de bonos, las que a nivel matriz consideran mantener un patrimonio mayor o igual a U.F. 1,8 millones, mantener un endeudamiento inferior a 1,5 veces (medido sobre los estados financieros de septiembre de cada año) y mantener un nivel de deuda financiera neta sobre Ebitda ajustado inferior a 4,5 veces (medido sobre los estados financieros de septiembre de cada año).

LIQUIDEZ: SÓLIDA

A junio de 2025, la compañía presentaba una liquidez calificada como "Sólida". Ello en consideración a una generación de flujos de la operación (FCNOA) que, tomando los últimos 12 meses, alcanzaba los \$100.193 millones y un nivel de efectivo y equivalente de \$26.206 millones, en comparación con vencimientos de deuda financiera en el corto plazo por \$93.338 millones.

Cabe destacar que una parte importante de los pasivos financieros de corto plazo están asociados a capital de trabajo.

Adicionalmente, la calificación considera el acceso al mercado de capitales con que cuenta la entidad y la presencia de líneas de crédito disponibles con bancos de la plaza.

La clasificación considera un menor nivel de inversiones para los próximos años, centrado en la consolidación del negocio y la obtención de sinergias. Además, incorpora una política de dividendos del 30% de las utilidades del ejercicio.

	22 nov. 2019	30 abr. 2020	30 nov. 2020	30 nov. 2021	30 nov. 2022	23 nov. 2023	12 nov. 2024	28 nov. 2025
Solvencia	A+	A+	A+	A+	A+	AA-	AA-	AA
Perspectivas	Estables	Estables	Estables	Estables	Positivas	Estables	Estables	Estables
Líneas de Bonos	A+	A+	A+	A+	A+	AA-	AA-	AA

RESUMEN FINANCIERO CONSOLIDADO

Cifras en millones de pesos

	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	Jun. 24*	Jun. 25*
Ingresos Operacionales	101.160	111.775	117.081	146.107	219.591	302.601	326.526	146.145	154.688
Ebitda ⁽¹⁾	15.747	18.397	24.285	36.275	62.962	72.005	87.065	43.317	49.866
Ebitda Ajustado ⁽²⁾	15.801	18.405	24.322	36.384	62.976	72.112	87.070	43.323	49.869
Resultado Operacional	11.490	13.067	17.671	28.602	50.400	57.768	65.677	31.481	36.761
Ingresos Financieros	1	64	447	2.766	7.743	2.549	1.441	1.236	773
Gastos Financieros	-2.451	-3.225	-3.079	-2.807	-7.220	-10.310	-13.912	-7.728	-6.354
Ganancia (Pérdida) del Ejercicio	6.721	10.067	9.916	14.708	29.226	33.733	36.920	17.702	20.369
Flujo Caja Neto de la Operación (FCNO)	17.033	4.851	24.113	53.951	53.575	84.443	91.751	30.305	38.747
Flujo Caja Neto de la Operación Ajustado (FCNOA)	16.938	4.851	24.113	53.951	53.575	84.443	91.751	30.305	38.747
FCNO Libre de Intereses Netos y Dividendos Pagados	15.095	2.037	22.211	51.838	49.944	77.729	82.570	27.953	32.670
Inversiones en Activos Fijos Netas	-13.245	-16.286	-18.664	-48.661	-63.494	-74.776	-73.500	-29.632	-41.827
Inversiones en Acciones		-4.988		-53.722	-15.088	-54.716			
Flujo de Caja Libre Operacional	1.849	-19.237	3.547	-50.545	-28.638	-51.763	9.070	-1.679	-9.157
Dividendos Pagados	-349	-3.361	-5.031	-6.937	-4.408	-8.723	-10.162	-10.162	-17.593
Flujo de Caja Disponible	1.501	-22.598	-1.484	-57.482	-33.046	-60.486	-1.092	-11.841	-26.750
Movimiento en Empresas Relacionadas									
Otros Movimientos de Inversiones						8.000			
Flujo de Caja Antes de Financiamiento	1.501	-22.598	-1.484	-57.482	-33.046	-52.486	-1.092	-11.841	-26.750
Variación de Capital Patrimonial			56.041						
Variación de Deudas Financieras	2.105	25.074	-40.199	58.669	31.641	46.985	13.917	20.293	18.706
Otros Movimientos de Financiamiento	-217			242	-1.289	-2.513	245	120	7.996
Financiamiento con Empresas Relacionadas									
Flujo de Caja Neto del Ejercicio	3.389	2.476	14.358	1.430	-2.695	-8.014	13.070	8.573	-48
Caja Inicial	2.239	5.628	8.104	22.462	23.892	21.197	13.184	13.184	26.254
Caja Final	5.628	8.104	22.462	23.892	21.197	13.184	26.254	21.757	26.206
Caja y Equivalentes	5.628	8.104	22.462	23.892	21.197	13.184	26.254	21.757	26.206
Cuentas por Cobrar Clientes	25.302	21.615	33.093	31.716	52.313	89.835	63.063	89.337	69.204
Inventario	28	11.742	3.626	3.503	1.714	1.981	491	1.481	564
Deuda Financiera ⁽³⁾	10.496	8.409	11.368	22.859	25.022	23.005	32.183	33.206	41.983
	38.960	61.330	77.526	150.430	199.470	269.600	308.419	303.095	336.648
Activos Totales									
Pasivos Totales	152.703	183.876	214.239	336.412	435.691	576.702	647.590	647.301	685.695
Patrimonio + Interés Minoritario	79.947	106.162	134.496	247.529	323.020	432.535	472.522	481.148	495.101

*Cálculo de indicadores puede variar a lo indicado en los estados financieros de la compañía

(1) Ebitda = Resultado Operacional + Amortizaciones y depreciaciones

(2) Ebitda ajustado = Resultado Operacional + Amortizaciones y depreciaciones + Utilidad de asociadas

(3) Deuda financiera incluye pasivos por arrendamiento debido a NIIF 16

PRINCIPALES INDICADORES FINANCIEROS

	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	Jun. 24*	Jun. 25*
Margen Bruto (%)	21,2%	21,5%	25,7%	30,3%	36,1%	30,5%	35,3%	38,7%	41,7%
Margen Operacional (%)	11,4%	11,7%	15,1%	19,6%	23,0%	19,1%	20,1%	21,5%	23,8%
Margen Ebitda (%) ⁽¹⁾	15,6%	16,5%	20,7%	24,8%	28,7%	23,8%	26,7%	29,6%	32,2%
Margen Ebitda Ajustado (%) ⁽²⁾	15,6%	16,5%	20,8%	24,9%	28,7%	23,8%	26,7%	29,6%	32,2%
Rentabilidad Patrimonial (%)	9,2%	13,0%	12,4%	16,5%	25,9%	23,4%	21,1%	22,5%	20,8%
Costo/Ventas	78,8%	78,5%	74,3%	69,7%	63,9%	69,5%	64,7%	61,3%	58,3%
Gav/Ventas	9,8%	9,8%	10,6%	10,7%	13,2%	11,4%	15,2%	17,1%	17,9%
Días de Cobro	90,0	69,6	101,8	78,1	85,8	106,9	69,5	102,7	74,4
Días de Pago	144,3	134,3	171,3	214,3	111,5	114,6	108,1	111,3	104,0
Días de Inventario	47,4	34,5	47,0	80,8	64,2	39,4	54,9	59,1	71,4
Endeudamiento Total	1,1	1,4	1,7	2,8	2,9	3,0	2,7	2,9	2,6
Endeudamiento Financiero	0,5	0,8	1,0	1,7	1,8	1,9	1,8	1,8	1,8
Endeudamiento Financiero Neto	0,5	0,7	0,7	1,4	1,6	1,8	1,6	1,7	1,6
Deuda Financiera / Ebitda (vc) ⁽¹⁾⁽³⁾	2,5	3,3	3,2	4,1	3,2	3,7	3,5	3,5	3,6
Deuda Financiera Ajustada / Ebitda Ajustado (vc) ⁽²⁾⁽³⁾	2,5	3,3	3,2	4,1	3,2	3,7	3,5	3,5	3,6
Deuda Financiera Neta / Ebitda (vc) ⁽¹⁾⁽³⁾	2,1	2,9	2,3	3,5	2,8	3,6	3,2	3,3	3,3
Deuda Financiera Neta Ajustada / Ebitda Ajustado (vc) ⁽²⁾⁽³⁾	2,1	2,9	2,3	3,5	2,8	3,6	3,2	3,3	3,3
Ebitda / Gastos Financieros (vc) ⁽¹⁾	6,4	5,7	7,9	12,9	8,7	7,0	6,3	6,4	7,5
Ebitda Ajustado / Gastos Financieros Ajustados ⁽²⁾	6,4	5,7	7,9	13,0	8,7	7,0	6,3	6,4	7,5
FCNOA / Deuda Financiera (%) ⁽³⁾	43,5%	7,9%	31,1%	35,9%	26,9%	31,3%	29,7%	24,1%	29,8%
FCNOA / Deuda Financiera Neta (%) ⁽³⁾	50,8%	9,1%	43,8%	42,6%	30,1%	32,9%	32,5%	26,0%	32,3%
FCNOA/ Deuda Corriente	122,0%	11,4%	264,6%	68,1%	86,4%	162,7%	141,8%	95,4%	107,3%
Liquidez Corriente (vc)	0,8	0,6	1,2	0,6	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8

*Cálculo de indicadores puede variar a lo indicado en los estados financieros de la compañía

(1) Ebitda = Resultado Operacional + Amortizaciones y depreciaciones

(2) Ebitda ajustado = Resultado Operacional + Amortizaciones y depreciaciones + Utilidad de asociadas

(3) Deuda financiera incluye pasivos por arrendamiento debido a NIIF 16

CARACTERÍSTICAS DE LOS INSTRUMENTOS

LINEAS DE BONOS

998

Fecha de inscripción	29-01-2020
Monto de la línea	UF 4.000.000
Plazo de la línea	30 años
Serie inscritas al amparo de la línea	A
Covenants	Patrimonio mínimo mayor o igual a 1,5 veces; endeudamiento financiero menor o igual a 1,5 veces y deuda financiera neta sobre Ebitda inferior o igual a 5 veces, hasta jun. 2021; inferior o igual a 4,75 veces entre sep. 2021 y jun. 2022 e inferior o igual a 4,5 veces desde sep. 2022 en adelante.
Rescate anticipado	Total o parcial, en los términos que se indique en las respectivas escrituras complementarias de cada serie de bonos
Conversión	No contempla
Resguardos	Suficientes
Garantías	No tiene

EMISIONES DE BONOS VIGENTES

Serie A

Al amparo de Línea de Bonos	998
Monto de la Emisión	UF 2.000.000
Plazo de amortización	21 años
Pago de Intereses	Semestrales
Tasa de Interés	UF + 1.85% anual
Conversión	No contempla
Resguardos	No contempla
Garantías	No tiene

NOMENCLATURA DE CLASIFICACIÓN

CLASIFICACIÓN DE SOLVENCIA Y TÍTULOS DE DEUDA DE LARGO PLAZO

- Categoría AAA: Corresponde a aquellos instrumentos que cuentan con la más alta capacidad de pago del capital e intereses en los términos y plazos pactados, la cual no se vería afectada en forma significativa ante posibles cambios en el emisor, en la industria a que pertenece o en la economía.
- Categoría AA: Corresponde a aquellos instrumentos que cuentan con una muy alta capacidad de pago del capital e intereses en los términos y plazos pactados, la cual no se vería afectada en forma significativa ante posibles cambios en el emisor, en la industria a que pertenece o en la economía.
- Categoría A: Corresponde a aquellos instrumentos que cuentan con una buena capacidad de pago del capital e intereses en los términos y plazos pactados, pero ésta es susceptible de deteriorarse levemente ante posibles cambios en el emisor, en la industria a que pertenece o en la economía.
- 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.
- Categoría BB: Corresponde a aquellos instrumentos que cuentan con capacidad para el pago del capital e intereses en los términos y plazos pactados, pero ésta es variable y susceptible de deteriorarse ante posibles cambios en el emisor, en la industria a que pertenece o en la economía, pudiendo incurrirse en retraso en el pago de intereses y el capital.
- Categoría B: Corresponde a aquellos instrumentos que cuentan con el mínimo de capacidad de pago del capital e intereses en los términos y plazos pactados, pero ésta es muy variable y susceptible de deteriorarse ante posibles cambios en el emisor, en la industria a que pertenece o en la economía, pudiendo incurrirse en pérdida de intereses y capital.
- Categoría C: Corresponde a aquellos instrumentos que no cuentan con capacidad suficiente para el pago del capital e intereses en los términos y plazos pactados, existiendo alto riesgo de pérdida de pérdida capital y de intereses.
- Categoría D: Corresponde a aquellos instrumentos que no cuentan con capacidad de pago del capital e intereses en los términos y plazos pactados, y que presentan incumplimiento efectivo de pago de intereses y capital, o requerimiento de quiebra en curso.
- Categoría E: Corresponde a aquellos instrumentos cuyo emisor no posee información suficiente o representativa para el período mínimo exigido y además no existen garantías suficientes.

Adicionalmente, para las categorías de riesgo entre AA y B, la Clasificadora utiliza la nomenclatura (+) y (-), para otorgar una mayor graduación de riesgo relativo.

TÍTULOS DE DEUDA DE CORTO PLAZO

- Nivel 1 (N-1): Corresponde a aquellos instrumentos que cuentan con la más alta capacidad de pago del capital e intereses en los términos y plazos pactados.
- Nivel 2 (N-2): Corresponde a aquellos instrumentos que cuentan con una buena capacidad de pago del capital e intereses en los términos y plazos pactados.
- Nivel 3 (N-3): Corresponde a aquellos instrumentos que cuentan con una suficiente capacidad de pago del capital e intereses en los términos y plazos pactados.
- Nivel 4 (N-4): Corresponde a aquellos instrumentos cuya capacidad de pago del capital e intereses en los términos y plazos pactados, no reúne los requisitos para clasificar en los niveles N-1, N-2 o N-3.
- Nivel 5 (N-5): Corresponde a aquellos instrumentos cuyo emisor no posee información representativa para el período mínimo exigido para la clasificación, y además no existen garantías suficientes.

Adicionalmente, para aquellos títulos con clasificaciones en Nivel 1, Feller Rate puede agregar el distintivo (+).

Los títulos con clasificación desde Nivel 1 hasta Nivel 3 se consideran de "grado inversión", al tiempo que los clasificados en Nivel 4 como de "no grado inversión" o "grado especulativo".

ACCIONES

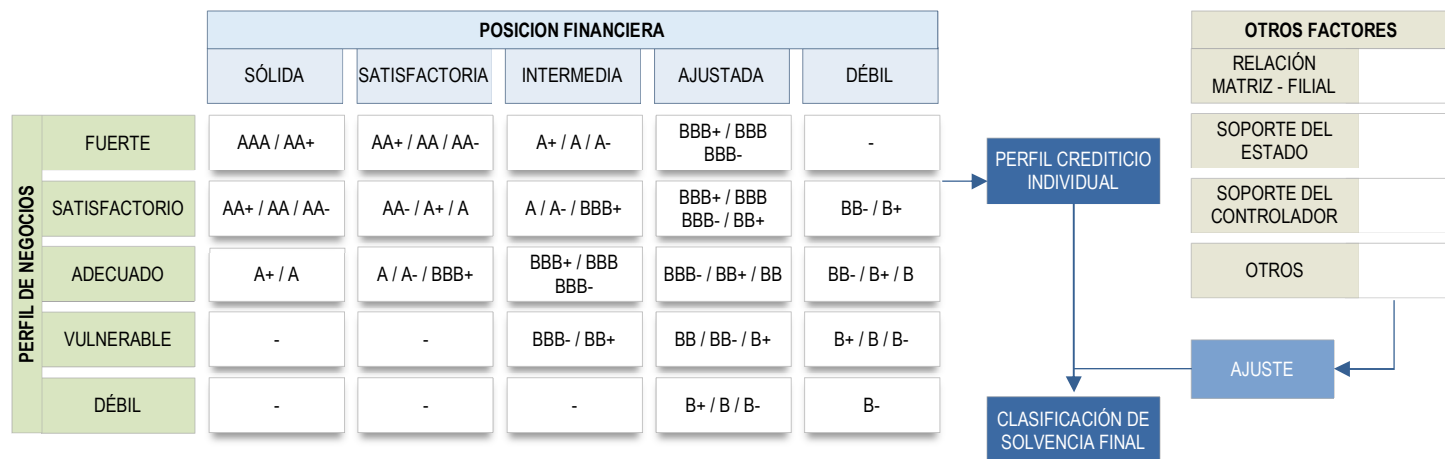
- Primera Clase Nivel 1: Títulos con la mejor combinación de solvencia y otros factores relacionados al título accionario o su emisor.
- Primera Clase Nivel 2: Títulos con una muy buena combinación de solvencia y otros factores relacionados al título accionario o su emisor.
- Primera Clase Nivel 3: Títulos con una buena combinación de solvencia y otros factores relacionados al título accionario o su emisor.
- Primera Clase Nivel 4: Títulos accionarios con una razonable combinación de solvencia, y otros factores relacionados al título accionario o su emisor.
- Segunda Clase (o Nivel 5): Títulos accionarios con una inadecuada combinación de solvencia y otros factores relacionados al título accionario o su emisor.
- Sin Información Suficiente: Títulos accionarios cuyo emisor no presenta información representativa y válida para realizar un adecuado análisis.

DESCRIPTORES DE LIQUEDEZ

- Sólida:** La empresa cuenta con una posición de liquidez que le permite incluso ante un escenario de stress severo que afecte las condiciones económicas, de mercado u operativas cumplir con el pago de sus obligaciones financieras durante los próximos 12 meses.
- Satisfactoria:** La empresa cuenta con una posición de liquidez que le permite cumplir con holgura el pago de sus obligaciones financieras durante los próximos 12 meses. Sin embargo, ésta es susceptible de debilitarse ante un escenario de stress severo que afecte las condiciones económicas, de mercado u operativas.
- Intermedia:** La empresa cuenta con una posición de liquidez que le permite cumplir con el pago de sus obligaciones financieras durante los próximos 12 meses. Sin embargo, ésta es susceptible de debilitarse ante un escenario de stress moderado que afecte las condiciones económicas, de mercado u operativas.
- Ajustada:** La empresa cuenta con una posición de liquidez que le permite mínimamente cumplir con el pago de sus obligaciones financieras durante los próximos 12 meses. Sin embargo, ésta es susceptible de debilitarse ante un pequeño cambio adverso en las condiciones económicas, de mercado u operativas.
- Débil:** La empresa no cuenta con una posición de liquidez que le permita cumplir con el pago de sus obligaciones financieras durante los próximos 12 meses.

MATRIZ DE RIESGO CREDITICIO INDIVIDUAL Y CLASIFICACIÓN FINAL

La matriz presentada en el diagrama entrega las categorías de riesgo indicativas para diferentes combinaciones de perfiles de negocio y financieros. Cabe destacar que éstas se presentan sólo a modo ilustrativo, sin que la matriz constituya una regla estricta a aplicar.



EQUIPO DE ANÁLISIS:

- José Manuel Escalona – Analista principal
- Esteban Sánchez – Analista secundario
- Nicolás Martorell – Director Senior

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 pública remitida a la Comisión para el Mercado Financiero, a las bolsas de valores y en aquella que voluntariamente aportó el emisor, no siendo responsabilidad de la clasificadora la verificación de la autenticidad de la misma.

La información presentada en estos análisis proviene de fuentes consideradas altamente confiables. Sin embargo, dada la posibilidad de error humano o mecánico, Feller Rate no garantiza la exactitud o integridad de la información y, por lo tanto, no se hace responsable de errores u omisiones, como tampoco de las consecuencias asociadas con el empleo de esa información. Las clasificaciones de Feller Rate son una apreciación de la solvencia de la empresa y de los títulos que ella emite, considerando la capacidad que ésta tiene para cumplir con sus obligaciones en los términos y plazos pactados.