

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

* Detalle de clasificaciones en Anexo

INDICADORES RELEVANTES			
	2023	2024	Sep.25
Ingresos Ordinarios	59.997	66.024	50.963
Ebitda	52.309	60.565	46.303
Deuda Financiera	403.010	321.138	365.969
Deuda Financiera Neta	286.021	292.479	286.181
Margen Operacional	85,7%	90,5%	89,4%
Margen Ebitda	87,2%	91,7%	90,9%
Endeudamiento Total	2,2	1,8	1,9
Endeudamiento Financiero	1,7	1,3	1,4
Endeudamiento Financiero Neto	1,2	1,2	1,1
Ebitda / Gastos Financieros	3,3	3,5	4,3
Deuda Financiera / Ebitda	7,7	5,3	5,7
Deuda Financiera Neta / Ebitda	5,5	4,8	4,4
FCNOA / Deuda Financiera	10,1%	16,7%	14,8%

(*) Cifras e indicadores anualizados donde corresponda.

PERFIL DE NEGOCIOS: SATISFACTORIO					
Principales Aspectos Evaluados	Débil	Vulnerable	Adecuado	Satisfactorio	Fuerte
Posición de liderazgo en su zona de influencia					
Diversificación geográfica y de activos					
Diversificación y calidad crediticia de locatarios, con contratos estructurados en el largo plazo					
Calidad de la cartera					
Participación en industria altamente competitiva					
Estrategia asociada al desarrollo comercial					

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

Analista: Felipe Pantoja
felipe.pantoja@feller-rate.com

FUNDAMENTOS

Las clasificaciones "AA" asignadas a la solvencia y líneas de bonos de Inmobiliaria Mall Viña del Mar S.A. (Grupo Marina) reflejan un perfil de negocios calificado como "Satisfactorio" y una posición financiera calificada como "Sólida".

El Grupo participa en el desarrollo y administración de centros comerciales de carácter regional, con un portafolio de activos constituido por cinco centros comerciales (Marina, Boulevard, Oriente, Curicó y Concepción) que totalizan más de 189.000 m² de superficie arrendable repartidos en las ciudades de Viña del Mar, Curicó y Concepción.

Los resultados de la entidad dan cuenta de un fuerte grado de estabilidad (excluyendo los efectos asociados al avance de la pandemia), incluso en periodos de desaceleración económica. Ello, refleja en gran parte una estructura de contratos de arriendo con un componente mayoritariamente fijo y la mantención de elevados niveles de ocupación. Además, incorpora la favorable evolución de las ventas de los locatarios y los bajos niveles de costos operativos, propios de la industria.

A septiembre del presente año, los ingresos consolidados del Grupo Marina alcanzaron los \$50.963 millones, registrando un aumento del 9,7% respecto del mismo periodo del año anterior, impulsado por una mayor ocupación promedio, la indexación de tarifas a la inflación y mayores ventas de los locatarios, las cuales evidenciaron un alza interanual del 9,8%, totalizando \$449.282 millones. A igual periodo, la generación de Ebitda se situó en \$46.303 millones, un 9,3% por sobre lo registrado a septiembre de 2024, con un margen Ebitda de 90,9%, levemente por debajo del 91,2% del tercer trimestre de 2024, aunque manteniéndose en rangos altos.

En años anteriores, la Compañía evidenció un importante plan de inversiones, el que consideró la inauguración de Marina Oriente en octubre de 2018 y la adquisición del 100% del capital accionario de Mall del Centro Concepción S.A. en el año 2019, entre otras inversiones. Como resultado de lo anterior, el stock de deuda financiera (incorpora pasivos por arrendamiento operacional y financieros) pasó desde \$124.378 millones en 2017 hasta los \$160.923 millones y \$325.907 millones en 2018 y 2019, respectivamente. En los años siguientes, la deuda financiera de la entidad se ha mantenido en torno a los \$350.000 millones, alcanzando los \$365.969 millones a septiembre de 2025.

Esta última considera la emisión de bonos corporativos en años recientes. En particular, Grupo Marina emitió el 14 de abril de 2024 las series C y E por montos de UF 1 millón cada una, a 7 y 10 años plazo, respectivamente; y el 5 de septiembre de 2025 colocó la serie G por UF 1,5 millones, con vencimiento al 15 de octubre de 2031. Los fondos recaudados con dichas emisiones fueron utilizados principalmente para el refinanciamiento de obligaciones financieras existentes, permitiendo extender los plazos de vencimiento y disminuir tasa.

Por otro lado, la entidad ha mantenido relevantes niveles de caja en los últimos periodos, fluctuando entre \$28.000 millones y \$116.989 millones (\$79.787 millones a septiembre de 2025). Lo anterior ha permitido que la deuda financiera neta, tras alcanzar su mayor valor en 2019 (\$303.864 millones), evidencie una tendencia a la baja, situándose en \$286.181 millones a septiembre de 2025.

Considerando lo anterior, el leverage financiero neto ha mostrado una mejoría sostenida, alcanzando 1,1 veces a septiembre de 2025 (1,3 veces a diciembre de 2024 y 2023), en comparación con las 2,0 veces registradas en 2021. Este desempeño se sustenta además en una base patrimonial creciente, explicada por los resultados positivos obtenidos y por la ausencia de reparto de dividendos entre 2020 y 2023. Posteriormente en 2024 y 2025, si bien se reanudó el pago de dividendos, la base patrimonial continuó incrementándose, alcanzando \$261.646 millones (frente a \$233.637 millones en 2023).

En términos de coberturas, la mayor generación de Ebitda y los menores niveles de deuda financiera neta han permitido una mejoría en el indicador de deuda financiera neta sobre Ebitda, que alcanzó 4,4 veces a septiembre de 2025 (4,8 veces a diciembre de 2024 y un promedio de 6,2 veces entre 2021 y 2024). Por su parte, la cobertura de Ebitda sobre gastos financieros se situó en 4,3 veces a igual periodo, por sobre lo registrado a diciembre de 2024 (3,5 veces).

PERSPECTIVAS: ESTABLES

ESCENARIO BASE: Considera que la entidad mantendrá una alta y relativamente estable capacidad de generación interna de flujos, en función de su estructura de contratos y altos niveles de ocupación. Ello, en conjunto con una conservadora política de dividendos y un plan de inversiones enfocado principalmente en mantenimiento, que incorpora acotados requerimientos de capital, resultarían en la mantención estructural de indicadores crediticios en rangos en línea con la clasificación de riesgo asignada. En particular, Feller Rate estima que la razón de deuda financiera neta sobre Ebitda se mantendrá por debajo de las 5,0 veces.

Por otro lado, las perspectivas consideran que el Grupo mantendrá una sólida posición de liquidez, la que incorpora la posibilidad de reparto de dividendos solo si el ratio de deuda financiera neta sobre Ebitda es menor a las 5,0 veces.

Adicionalmente, cabe destacar que el escenario base de clasificación supone que no existirán nuevas necesidades de financiamiento relevantes para eventuales planes de inversión.

ESCENARIO DE BAJA: Se podría gatillar como consecuencia de un deterioro estructural sobre sus indicadores crediticios, ante políticas financieras más agresivas o condiciones de mercado más complejas, que resulten en cambios en la calidad crediticia de sus locatarios y en los niveles de vacancia por sobre lo considerado en el escenario base.

ESCENARIO DE ALZA: Se considera de baja probabilidad en el corto plazo.

FACTORES SUBYACENTES A LA CLASIFICACIÓN

PERFIL DE NEGOCIOS: SATISFACTORIO

- Posición de liderazgo en su zona de influencia.
- Sensibilidad al nivel de actividad económica puede afectar el nivel de ocupación y, por ende, los resultados. Ello, es mitigado por características contractuales en términos de plazos y esquemas tarifarios.
- Clientes diversificados en términos de ingresos por renta.
- Acotada morosidad y niveles de vacancia.
- Concentración de cartera inmobiliaria por tipo de activo y en términos geográficos.
- Participación en industria altamente competitiva.

POSICIÓN FINANCIERA: SÓLIDA

- Base de ingresos y márgenes influenciados por componente fijo de su estructura tarifaria y la mantención de altas tasas de ocupación.
- Sólida posición de liquidez.
- Mejora en los indicadores de cobertura acorde a los rangos esperados en su escenario base.
- Endeudamiento financiero considerado alto respecto de otros comparables, aunque ha presentado una sostenida disminución a partir del año 2022.

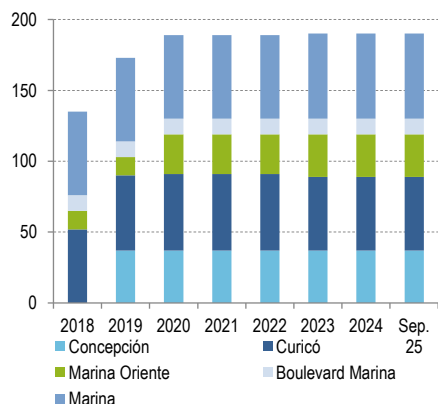
ESTRUCTURA DE PROPIEDAD

Inmobiliaria Mall Viña del Mar S.A. es controlada en partes iguales por los accionistas de Parque Arauco S.A. y Ripley Corp S.A., clasificados por Feller Rate en "AA/Estables" y "A/Estables", respectivamente.

Ninguna de las partes ejerce control directo sobre la sociedad y mantienen un pacto de accionistas.

EVOLUCIÓN DE LA SUPERFICIE ARRENDABLE POR ACTIVO

Cifras en miles de metros cuadrados arrendables



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

PERFIL DE NEGOCIOS

SATISFACTORIO

Inmobiliaria Mall Viña del Mar S.A. y Filial (Grupo Marina), constituida en el año 1998, se encuentra dedicada a la administración de activos inmobiliarios de renta comercial de carácter regional a través de Inmobiliaria Mall Viña del Mar S.A. y Mall del Centro de Concepción SpA.

El portafolio de activos de la Compañía está conformado por cinco centros comerciales propios: Mall Curicó, Mall del Centro de Concepción y Mall Marina (incluye Mall Marina Oriente y Mall Boulevard), los que totalizan más de 189.000 m² de ABL propio.

Actualmente, la Compañía cuenta con 429 tiendas en total, de las cuales 345 corresponden a tiendas menores e intermedias, mientras que las tiendas anclas se componen de 5 tiendas por departamentos y 4 supermercados y tiendas para el hogar. A ello se suman 46 locales de *food court*, 22 restaurantes, 3 locales de juegos y 4 cines y gimnasios. Además, la entidad posee 94 oficinas.

MANTENCIÓN DE LA SUPERFICIE ARRENDABLE TRAS CRECIMIENTO DE AÑOS ANTERIORES

Entre los años 2017 y 2020 el Grupo evidenció un importante crecimiento en su ABL propio, pasando desde los 118.644 m² a diciembre de 2017 hasta los 188.051 m² al cierre del año 2020, presentando un crecimiento anual compuesto del 16,6%. Ello, estuvo asociado principalmente a la inauguración de Marina Oriente en octubre de 2018 y la incorporación del Mall del Centro de Concepción en agosto de 2019, además de ampliaciones en los activos existentes.

Posteriormente, la superficie arrendable de la Compañía se ha mantenido relativamente estable, rondando los 189.000 m².

La incorporación del activo en Concepción le permitió a la Compañía evidenciar una menor concentración en términos de ubicación geográfica, con una disminución en la importancia relativa de los activos ubicados en Viña del Mar.

Respecto de lo anterior, a septiembre del año 2025, un 53,2% de la superficie arrendable (considerando el GLA propio) se encontraba asociada a los activos ubicados en Viña del Mar (61,3% a diciembre del año 2018), mientras que el porcentaje restante se repartía entre Curicó (27,4%) y Concepción 19,5%).

Para los próximos años, considerando el plan de inversiones en cartera para cada uno de los activos, se estima que la superficie arrendable y la distribución antes mencionada se mantendrán relativamente estables.

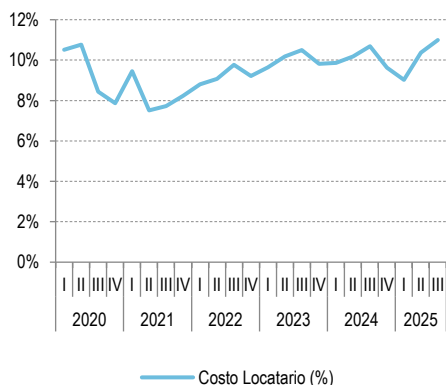
La mayor diversificación antes mencionada también se ve reflejada en términos de resultados. En efecto, la participación relativa de los activos ubicados en Viña del Mar pasó a representar cerca de un 67% de la generación de Ebitda consolidado (68% al tercer trimestre de 2025) desde el 81,1% exhibido al cierre del año 2017.

Por su parte, a septiembre de 2025, Mall del Centro de Concepción y Mall Curicó representaron un 15% y un 17%, respectivamente, de la generación de Ebitda del trimestre del Grupo.

Cabe destacar que, pese al mayor grado de diversificación, la Compañía sigue presentando una mayor concentración geográfica que otros comparables lo que, si bien le permite una mayor eficiencia a la hora de gestionar los activos, expone al Grupo a un mayor riesgo de siniestros puesto que parte relevante de su generación de flujos

EVOLUCIÓN DEL COSTO DE OCUPACION

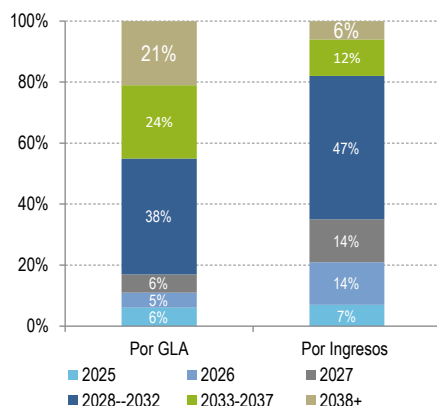
Cifras en porcentaje



Fuente: Análisis razonado.

PERFIL DE VENCIMIENTO DE LOS CONTRATOS

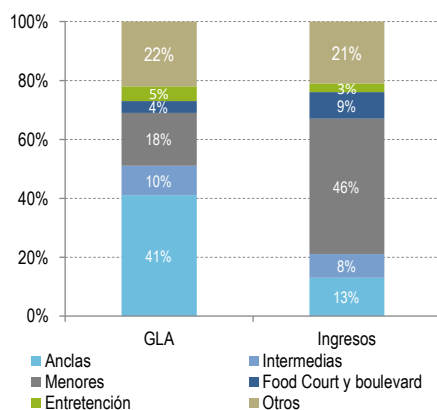
Cifras en porcentajes según medición por GLA o por contribución de ingresos



Fuente: Análisis razonado.

COMPOSICIÓN POR TIPO DE TIENDA

A septiembre de 2025 por forma de medición GLA o por ingresos



Fuente: Análisis razonado.

(además de su inversión y de los flujos de sus locatarios) estaría expuesta a un único evento.

Es importante destacar que la entidad cuenta con importantes coberturas de seguro para cada uno de sus activos. Respecto de lo anterior, el monto asegurado total alcanza a aproximadamente U.F. 10,5 millones.

ESTRUCTURA DE CONTRATOS Y CARTERA DE CLIENTES MITIGA, EN PARTE, LA EXPOSICIÓN A CICLOS ECONÓMICOS DESFAVORABLES

Las operaciones de los centros comerciales están influenciadas por las variaciones de la economía. En ciclos económicos adversos, la industria puede verse potencialmente afectada por mayores tasas de desocupación, alzas en la morosidad de contratos y bajas en las tarifas pactadas con locatarios. Por lo anterior, las compañías suelen estructurar los contratos de tal forma de generar una protección y una mayor estabilidad a los flujos.

Al respecto, la industria se caracteriza por la presencia de contratos de largo plazo entre arrendadores y sus clientes, lo que genera una relevante capacidad de predicción para los flujos de la compañía. Adicionalmente, las compañías suelen asignar un fuerte componente fijo dentro de sus estructuras tarifarias.

En el caso particular del Grupo Marina, la entidad se ha caracterizado por la relativa estabilidad de sus resultados operacionales, con un componente fijo que desde el año 2010 ha representado por sobre el 90% de los ingresos por arriendo (95% a septiembre de 2025). Este, corresponde a un monto establecido (arriendo mínimo) de U.F./m², mientras que el componente variable es el mínimo valor entre cierto porcentaje de las ventas de los locatarios y cierto monto fijado previamente.

Al estar los contratos estipulados en U.F., la Compañía mantiene una cobertura frente al riesgo inflacionario.

Respecto de la estructura de costos, una proporción relevante de los gastos comunes se prorratan entre los distintos arrendatarios, lo que disminuye su impacto sobre los resultados de la Compañía.

La Empresa mantiene contratos de arriendo diferenciados por tipo de tienda en los centros comerciales, teniendo las tiendas anclas plazos normalmente de 30 años, mientras que para el resto de las tiendas los plazos fluctúan entre los 5 y los 10 años, otorgando cierta flexibilidad para ajustar tarifas y realizar una selección de arrendatarios.

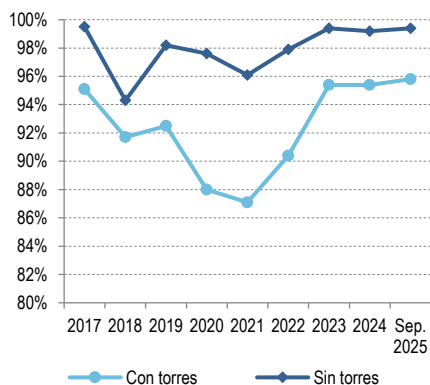
A septiembre de 2025, cerca de un 65% de los contratos (en términos de ingresos) contaba con vencimiento posterior al año 2027, mientras que un 25% presentaba vencimiento entre los años 2025 y 2027. Esta estructura resultaba en una duración promedio remanente de 5,7 años (excluyendo torres, módulos y espacios). Lo anterior favorece a la entidad considerando que su estructura de deuda tiene una duración promedio de 3,4 años.

La Compañía evidencia una baja concentración de clientes en términos de ingresos por renta. Al respecto, al tercer trimestre de 2025, los 10 mayores locatarios representaban un 25% de los ingresos por renta, cifra en línea con lo observado en los últimos años (26% promedio). Asimismo, la entidad mantiene contratos con arrendatarios de buena calidad crediticia y con alta afluencia de público, lo que favorece los niveles de actividad en sus centros comerciales.

Adicionalmente, al analizar la composición del tipo de tienda a septiembre de 2025, se observa una concentración por GLA del 41% en tiendas anclas, seguido por tiendas

EVOLUCIÓN DE LOS NIVELES DE OCUPACIÓN

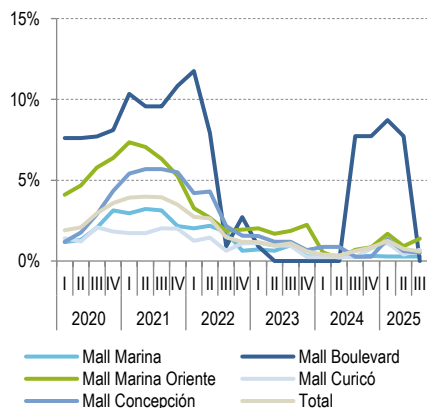
Cifras en porcentaje



Fuente: Análisis razonado.

VACANCIA POR ACTIVOS

Cifras en porcentajes sin considerar oficinas



Fuente: Análisis razonado.

PRINCIPALES INDICADORES DE CARTERA

	2022	2023	2024	Sep-25
Mora mayor a 90 días (\$MM)	3.768	3.395	3.134	3.198
Mora mayor a 90 días (%)	39,0%	45,2%	42,9%	53,0%
Cobertura mora mayor a 90 días	0,2	0,5	0,5	0,5
Mora mayor a 90 días / Ingresos totales (%)	7,1%	5,7%	4,7%	4,5%

Fuente: Análisis razonado.

menores (18%) y tiendas intermedias (10%). El porcentaje restante se distribuye entre entretenimiento (5%), *food court* y boulevard (4%), y otros (22%).

A igual fecha, al analizar la concentración por ingresos, se aprecia un comportamiento distinto, aunque coherente con la estrategia comercial de la Compañía en términos del valor por metro cuadrado, registrándose una concentración del 46% en tiendas menores, seguido por tiendas anclas (13%), *food court* y boulevard (9%), tiendas intermedias (8%), y otros (21%).

MANTENCIÓN DE ACOTADOS NIVELES DE VACANCIA Y DE MOROSIDAD

El Grupo ha mantenido históricamente acotados niveles de vacancia en su foco de negocios lo que, entre otros factores, refleja su conservadora política de inversión. En particular, en términos consolidados, ha presentado una ocupación promedio del 97,8% entre los años 2017 y 2024 (excluye superficie arrendable asociada a las torres de sus activos), alcanzando un 99,4% a septiembre del año 2025. Considerando la superficie arrendable de las torres de cada activo, la ocupación promedio alcanzaba un 92,0% entre los años 2017 y 2024 y un 95,8% al tercer trimestre de 2025.

Al analizar los niveles de ocupación por activo, sin considerar las torres, se observa que Mall Marina se ha mantenido en torno al 99,7% desde el cuarto trimestre de 2023, mientras que Mall Marina Oriente registró niveles por sobre el 97% en dicho periodo (98,6% a septiembre de 2025). En el caso de Mall Boulevard, este evidenció una recuperación hasta el 100% al tercer trimestre de 2025, tras haber disminuido hasta un 91,3% al primer trimestre del presente año. Por su parte, Mall Curicó se ha mantenido cercano al 99%, al igual que Mall del Centro de Concepción, con 99,3% y 99,5%, respectivamente, a septiembre de 2025.

El Grupo Marina cuenta con clientes de buena calidad crediticia. Los dos principales clientes (París y Ripley) son empresas relacionadas a importantes *holdings* como Cencosud y Ripley Corp, clasificados en "AA/Estables" y "A/Estables", respectivamente, por Feller Rate.

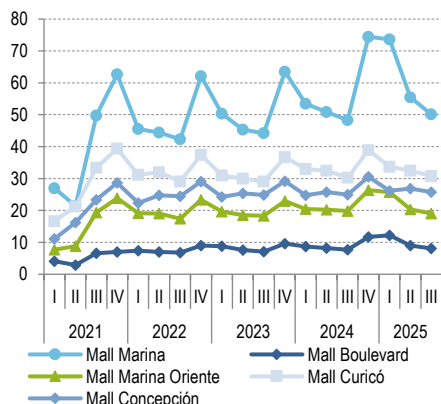
En los últimos años, la evolución de cartera de la Compañía ha mantenido una tendencia a la baja, tras los efectos de la pandemia y las políticas implementadas por el Grupo para mitigar sus efectos. Así, la cartera bruta de cuentas por cobrar, considerando los ítems deudores por venta, documentos por cobrar y deudores varios, pasó de los \$10.224 millones a fines de 2021 hasta los \$6.055 millones a septiembre de 2025 (frente a \$7.302 millones al cierre de 2024).

Por su parte, la mora mayor a 90 días en los últimos cuatro años ha promediado los \$3.374 millones (\$3.198 millones a septiembre de 2025), evidenciando un incremento en su participación sobre la cartera bruta total, ante la caída de esta mencionada anteriormente, desde un 25,2% en 2022 hasta un 45,9% al tercer trimestre de 2025. No obstante, su incidencia sobre los ingresos anualizados se ha mantenido por debajo del 5% (3,9% a septiembre de 2025).

La sociedad mantiene como política constituir provisiones por los saldos de dudosa recuperabilidad, la que es determinada en base a la facturación emitida y un análisis individual de los deudores. Respecto de lo anterior, a septiembre de 2025, la entidad mantenía provisiones por \$1.560 millones, cubriendo en 0,5 veces la mora mayor a 90 días y en 0,6 veces la mora mayor a 200 días.

EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS DE LOCATARIOS POR ACTIVO

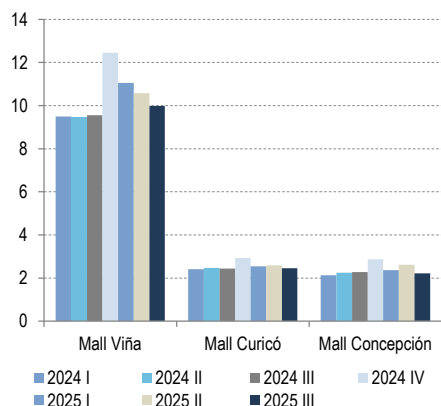
Cifras en miles de millones de pesos



Fuente: Análisis razonado.

EBITDA POR ACTIVO

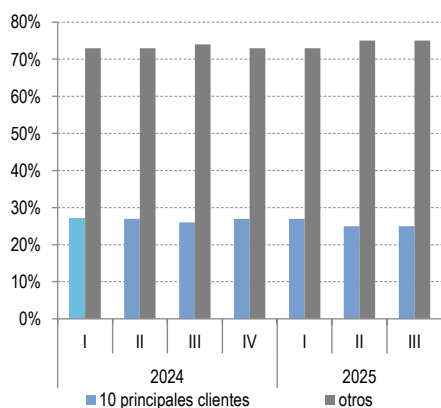
Cifras en miles de millones de pesos



Fuente: Análisis razonado.

CONCENTRACIÓN EN LOS PRINCIPALES LOCATARIOS

Cifras en porcentaje



Fuente: Análisis razonado.

PARTICIPACIÓN EN INDUSTRIA ALTAMENTE COMPETITIVA E INTESIVA EN INVERSIONES, MANTENIENDO UN FUERTE POSICIONAMIENTO EN SU ZONA DE INFLUENCIA

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

Asimismo, la industria presenta importantes barreras de entrada y a la salida para estos formatos, favoreciendo el negocio de los actuales participantes. El elevado nivel de inversión en capital, la necesidad de bancos de terreno de gran tamaño 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 también limitan la salida de estos operadores, disminuyendo el incentivo a nuevos participantes.

Lo anterior, favorece y acentúa el posicionamiento que actualmente mantiene el Grupo en Viña del Mar, Concepción y Curicó. En dichas ciudades cuenta con una ubicación privilegiada, permitiéndole apuntar correctamente a su segmento objetivo.

ACOTADO PLAN DE INVERSIONES PARA LOS PRÓXIMOS AÑOS

Dentro de las recientes inversiones realizadas por el Grupo destaca la adquisición del 100% del capital accionario de Mall del Centro Concepción S.A. en el año 2019, sociedad propietaria del centro comercial homónimo. El monto de la transacción alcanzó los U.F. 5,26 millones, lo que significó un importante crecimiento en el nivel de deuda de Inmobiliaria Mall Viña del Mar.

Respecto de lo anterior, cabe destacar que dicho activo se encontraba en operación desde el año 2012, manteniendo en los años posteriores altos niveles de ocupación. Ello, permitió que su incorporación no impactara de forma negativa a la generación de fondos operacionales consolidada del Grupo Marina.

Actualmente, el Grupo mantiene un conservador plan de inversiones, el que incluye remodelaciones, reestructuraciones de espacios y ampliaciones menores en cada uno de sus activos. Lo anterior, significaría un nivel de inversión cercano a los \$3.000 millones anuales.

Considerando lo anterior, el actual plan de inversión no generará presiones sobre sus actuales parámetros crediticios.

FACTORES ESG CONSIDERADOS EN LA CLASIFICACIÓN

El Grupo Marina contempla como parte de su foco estratégico la sostenibilidad de sus operacionales. Esto, incorpora el análisis de mejores prácticas de la industria, la interacción con sus grupos de interés y de los temas que tienen algún grado impacto en su negocio.

Al respecto, el Grupo se encuentra trabajando en su segundo reporte de sostenibilidad que se apegue a las nuevas exigencias normativas considerando los lineamientos del Global Reporting Initiative (GRI), Sustainability Accounting Standards Board (SASB) y la Norma Chilena NCh 519, entre otros.

— AMBIENTALES

En materia medio ambiental la estrategia de la Compañía se encuentra enfocada en políticas de reducción de gases de efecto invernadero (GEI), la gestión hídrica, la gestión energética, la gestión de residuos y el uso íntegro de fuentes de energía renovable no convencional (ERNC).

Asimismo, destaca el acuerdo suscrito con Colbún en 2024, que asegura que el 100% de la energía consumida por sus centros comerciales provenga de fuentes renovables no convencionales. Paralelamente, la compañía lleva a cabo un seguimiento mensual de todos sus indicadores ambientales y ha impulsado diversas iniciativas de eficiencia ambiental durante el último año.

Para 2026, el Grupo contempla la realización de su primera medición de huella de carbono en alcances 1, 2 y 3. Esto permitirá avanzar hacia una gestión más robusta de riesgos climáticos, en línea con las recomendaciones de la Taskforce for Climate Financial Disclosure (TCFD), mediante la implementación de procesos, procedimientos y KPIs que aborden materias de agua, energía, residuos y emisiones.

— SOCIALES

Los principales actores sociales vinculados a la Empresa son sus trabajadores. Al respecto, la mayor parte de la regulación laboral vigente se aplica a la industria en consideración al vínculo o relación laboral existente entre la entidad y sus empleados.

Además, la entidad dentro de su responsabilidad social empresarial busca contribuir al desarrollo de sus colaboradores y de las comunidades locales mediante diversas iniciativas.

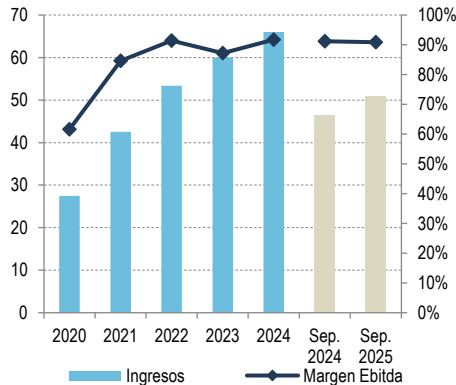
— GOBIERNOS CORPORATIVOS

El Grupo es administrado por un Directorio de cuatro miembros titulares (dos ligados a Parque Arauco y dos asociados a Ripley), los cuales duran tres años en su cargo pudiendo ser reelegidos. Adicionalmente, posee un Comité de Auditoría, Comité de Cobranza, Comité de Sostenibilidad y Comité de Capex.

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

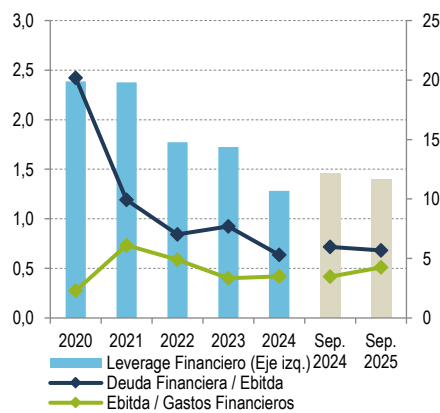
EVOLUCIÓN DE INGRESOS Y MÁRGENES

Ingresos en miles de millones de pesos



Fuente: Estados Financieros.

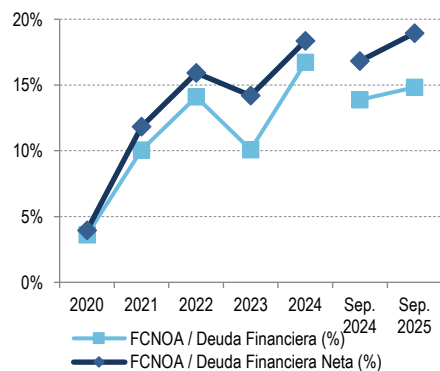
EVOLUCIÓN ENDEUDAMIENTO E INDICADORES DE SOLVENCIA



Fuente: Estados Financieros.

INDICADOR DE COBERTURA

Cifras en porcentaje



Fuente: Estados Financieros e información enviada por la compañía.

POSICION FINANCIERA

SÓLIDA

RESULTADOS Y MÁRGENES:

Mantención de altos márgenes operacionales

La actividad de la Empresa se caracteriza por la obtención de altos márgenes operacionales, los que exhiben una fuerte estabilidad, incluso en periodos de desaceleración económica. Lo anterior, principalmente asociado a una estructura de contratos de arriendos con un componente mayoritariamente fijo y a la mantención de elevados niveles de ocupación. Además, se considera la estabilidad de las ventas de los locatarios.

Entre los años 2016 y 2024, descontando 2020 por los efectos de la pandemia, los ingresos operacionales de la Compañía han mostrado una tendencia creciente, en línea con la incorporación de nuevos activos y las ampliaciones de los existentes, pasando desde \$29.571 millones hasta \$66.024 millones. Este último año evidenció un incremento anual del 10,0%, impulsado por mayores ingresos provenientes de Viña del Mar (11,6% anual), seguido por Curicó (10,7%) y Concepción (7,5%).

A su vez, la entidad ha mantenido altos márgenes operacionales, con un margen Ebitda promedio de 87,0% entre 2016 y 2024 (excluyendo 2020), lo que le ha permitido registrar una tendencia similar en la generación de Ebitda –también exceptuando el año 2020–, la cual pasó desde \$25.228 millones en 2016 hasta \$60.565 millones al cierre de 2024.

Al respecto, la generación de Ebitda en 2024 se concentró mayoritariamente en Viña del Mar (67,5% del total), siendo el principal impulsor del incremento en la generación, seguido por Curicó y Concepción.

A septiembre del presente año, los ingresos consolidados del Grupo Marina alcanzaron los \$50.963 millones, registrando un aumento del 9,7% respecto del mismo periodo del año anterior, impulsado por una mayor ocupación promedio, la indexación de tarifas a la inflación y mayores ventas de los locatarios, las cuales evidenciaron un alza interanual del 9,8%, totalizando \$449.282 millones.

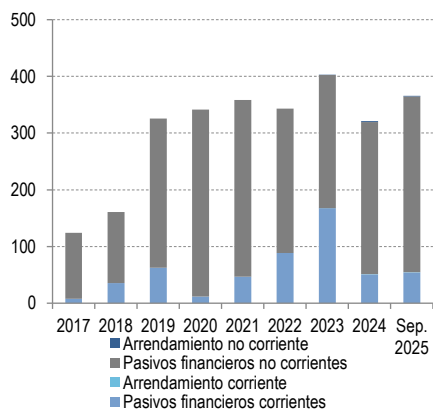
A igual periodo, la generación de Ebitda se situó en \$46.303 millones, un 9,3% por sobre lo registrado a septiembre de 2024, con un margen Ebitda de 90,9%, levemente por debajo del 91,2% del tercer trimestre de 2024, aunque manteniéndose en rangos altos.

En línea con la evolución de los resultados operacionales, la capacidad de generación de flujos ajustados de intereses de la operación (FCNOA) ha mostrado una tendencia al alza, alcanzando a septiembre de 2025 los \$54.224 millones, considerando los últimos 12 meses (frente a \$40.596 millones en 2023 y \$53.673 millones en 2024). Esto le ha permitido sostener una adecuada capacidad de pago, medida a través del indicador FCNOA sobre deuda financiera, que se ha mantenido por sobre el 10% en los últimos periodos evaluados (16,7% y 14,8% a diciembre de 2024 y septiembre de 2025, respectivamente).

Feller Rate espera que la entidad mantenga una estrategia activa de recolocación de activos, permitiéndole preservar los márgenes y niveles de actividad observados en ejercicios anteriores.

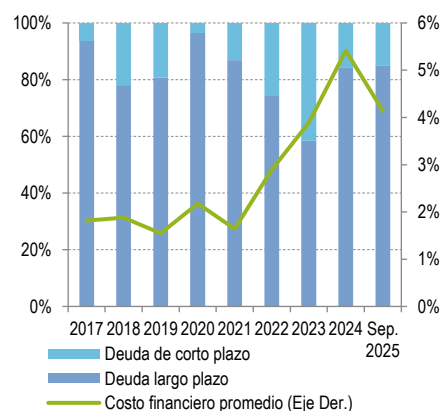
EVOLUCIÓN DE LA DEUDA FINANCIERA

Stock de deuda financiera; cifras en miles millones de pesos



Fuente: Estados Financieros.

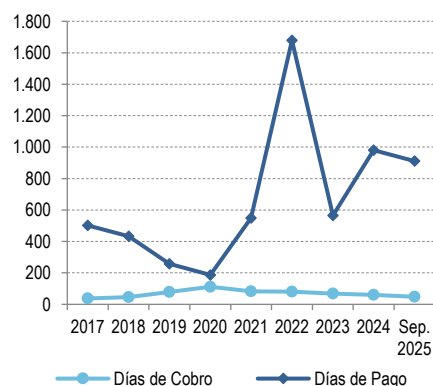
VENCIMIENTO FINANCIERO CONCENTRADOS EN EL CORTO PLAZO



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

EVOLUCIÓN DE LOS DÍAS DE COBRO, PAGO E INVENTARIO

Indicadores calculados bajo la metodología de Feller Rate



Fuente: Estados Financieros.

ENDEUDAMIENTO Y COBERTURAS:

Indicadores crediticios han evidenciado una gradual mejora

El plan estratégico del Grupo consideró, entre otros aspectos, la ampliación del Mall Marina y la adquisición del Mall del Centro de Concepción, lo que resultó en mayores requerimientos de capital, cubiertos mediante un mix de financiamiento que incluyó la obtención de deuda financiera y la generación interna de fondos provenientes de la operación.

Como resultado, se evidenció un relevante incremento en la deuda financiera, pasando desde \$50.159 millones a diciembre de 2013 hasta \$325.907 millones a diciembre de 2019, para posteriormente continuar con un crecimiento más moderado, situándose en \$365.969 millones a septiembre de 2025.

Lo anterior considera la emisión de bonos corporativos en los últimos años. En efecto, el 14 de abril de 2024 la entidad emitió las series C y E por montos de UF 1 millón cada una, a 7 y 10 años plazo, respectivamente; y el 5 de septiembre de 2025 colocó la serie G por UF 1,5 millones, con vencimiento al 15 de octubre de 2031. Los fondos recaudados en dichas emisiones fueron utilizados principalmente para el refinanciamiento de obligaciones financieras existentes, permitiendo extender los plazos de vencimiento y disminuir tasa.

A septiembre de 2025, la deuda financiera de la entidad se encontraba compuesta principalmente por préstamos bancarios (61,8%), mientras que el porcentaje restante correspondía a bonos corporativos (37,7%) y pasivos por arrendamiento financiero (0,5%). En igual periodo, la deuda se mantenía íntegramente a tasa fija, denominada en UF, y con una estructura de vencimientos concentrada en el largo plazo (85,0%), consistente con su giro de renta inmobiliaria.

Por otro lado, la entidad ha mantenido relevantes niveles de caja en los últimos periodos, fluctuando entre \$28.000 millones y \$116.989 millones (\$79.787 millones a septiembre de 2025). Lo anterior ha permitido que la deuda financiera neta, tras alcanzar su mayor valor en 2019 (\$303.864 millones), evidencie una tendencia a la baja, situándose en \$286.181 millones a septiembre de 2025 (frente a \$292.479 millones a diciembre de 2024).

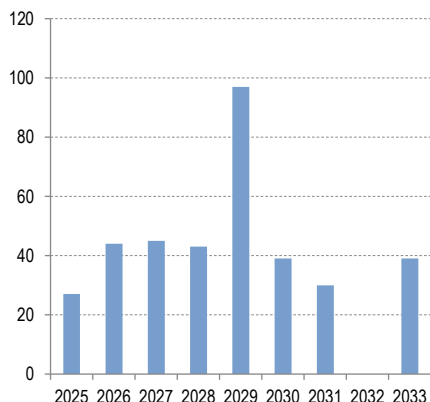
Considerando lo anterior, el leverage financiero neto ha mostrado una mejoría sostenida, alcanzando 1,1 veces a septiembre de 2025 (1,3 veces a diciembre de 2024 y 2023), en comparación con las 2,0 veces registradas en 2021. Este desempeño se sustenta en una base patrimonial creciente, explicada por los resultados positivos obtenidos y por la ausencia de reparto de dividendos entre 2020 y 2023. Posteriormente en 2024 y 2025, si bien se reanudó el pago de dividendos, la base patrimonial continuó incrementándose, alcanzando \$261.646 millones (frente a \$233.637 millones en 2023).

En términos de coberturas, la mayor generación de Ebitda y los menores niveles de deuda financiera neta han permitido una mejoría en el indicador de deuda financiera neta sobre Ebitda. En particular, este pasó de ubicarse entre las 5,1 veces y las 8,9 veces entre 2018 y 2023 (excluyendo el año 2020) hasta mantenerse en niveles por debajo de las 5,0 veces, alcanzando las 4,4 veces al tercer trimestre de 2025 (4,8 veces a diciembre de 2024).

Por su parte, si bien la cobertura de Ebitda sobre gastos financieros se ha visto impactada por las mayores tasas de interés del mercado nacional, presenta una mejoría a septiembre de 2025 dada la mayor generación de Ebitda. En particular, esta alcanzó las 4,3 veces, cifra que se compara desfavorablemente con el promedio evidenciado entre

PERFIL DE VENCIMIENTO DE DEUDA

Cifras en miles de millones de pesos



Fuente: Análisis razonado.

2016-2022 (excluyendo el año 2020), pero se posiciona por sobre lo presentado en 2023 y 2024 (3,3 veces y 3,5 veces, respectivamente).

Feller Rate espera que, ante las acotadas necesidades financieras asociadas a su plan estratégico en curso, sumado al fortalecimiento financiero evidenciado en los últimos años, el ratio de deuda financiera neta sobre Ebitda se mantenga estructuralmente por debajo de las 5,0 veces.

Cabe destacar que la Compañía cumple con las restricciones financieras establecidas en los contratos de emisión de bonos, las cuales consideran mantener una relación deuda financiera neta sobre patrimonio igual o inferior a 1,65 veces (1,09x a septiembre de 2025), así como activos libres de gravámenes sobre deuda financiera neta sin garantías iguales o superiores a 1,3 veces (3,88x al tercer trimestre de 2025).

LIQUIDEZ: SÓLIDA

Grupo Marina cuenta con una liquidez calificada como "Sólida", considerando vencimientos de deuda concentrados en el largo plazo, una estable y predecible generación de flujos de caja, asociada principalmente a su estructura de contratos, y acotadas necesidades de capex para los próximos años.

A septiembre de 2025, la entidad mantenía en efectivo y equivalentes cerca de \$79.787 millones y presentaba una generación de flujos de la operación (FCNOA) de \$54.224 millones en los últimos 12 meses. En contrapartida, mantenía vencimientos de deuda financiera en el corto plazo de \$54.840 millones (incluye pasivos asociados a la implementación de la IFRS 16).

Adicionalmente, la clasificación incorpora una conservadora política de reparto de dividendos, bajo la cual el retiro de parte de las utilidades se puede dar en el caso de que el ratio deuda financiera neta sobre Ebitda sea menor a las 5,0 veces.

	9 Noviembre 2023	12 Noviembre 2024	25 Noviembre 2025
Solvencia	AA	AA	AA
Perspectivas	Estables	Estables	Estables
Líneas de Bonos	AA	AA	AA

RESUMEN FINANCIERO CONSOLIDADO

Cifras millones de pesos

	2020	2021	2022	2023	2024	Sep. 2024	Sep. 2025
Ingresos Ordinarios	27.487	42.562	53.398	59.997	66.024	46.459	50.963
Ebitda ⁽¹⁾	16.941	36.037	48.787	52.309	60.565	42.381	46.303
Resultado Operacional	13.026	35.551	48.244	51.397	59.721	41.760	45.554
Ingresos Financieros	239	322	2.557	4.812	6.292	5.552	1.286
Gastos Financieros	-7.429	-5.890	-9.939	-15.671	-17.383	-13.553	-11.326
Ganancia (Pérdida) del Ejercicio	11.158	11.468	37.659	40.157	45.273	17.563	19.131
Flujo Caja Neto de la Operación (FCNO)	12.548	36.341	50.925	45.408	59.965	42.355	38.640
Flujo Caja Neto de la Operación Ajustado (FCNOA) ⁽²⁾	12.321	36.019	48.368	40.596	53.673	36.803	37.354
FCNO Libre de Intereses Netos y Divid. Pagados ⁽³⁾	8.764	30.452	30.039	26.076	46.074	32.624	32.843
Inversiones en Activos Fijos Netas	-637	-353	-4.429	-4.117	-3.833	-1.860	-4.978
Inversiones en Acciones	-2.767	-1.924					
Flujo de Caja Libre Operacional	5.360	28.175	25.610	21.959	42.241	30.764	27.865
Dividendos Pagados					-28.545	-14.145	-7.851
Flujo de Caja Disponible	5.360	28.175	25.610	21.959	13.696	16.619	20.014
Movimiento en Empresas Relacionadas							
Otros Movimientos de Inversiones				-94.872	99.929	99.929	
Flujo de Caja Antes de Financiamiento	5.360	28.175	25.610	-72.913	113.625	116.548	20.014
Variación de Capital Patrimonial							
Variación de Deudas Financieras	2.932	-4.975	-39.898	50.726	-172.600	-146.949	31.115
Otros movimientos de Financiamiento					70.574	73.412	
Financiamiento con EERR							
Flujo de Caja Neto del Ejercicio	8.292	23.200	-14.288	-22.187	11.599	43.011	51.129
Caja Inicial	22.043	30.335	53.534	39.246	17.060	17.060	28.659
Caja Final	30.335	53.534	39.246	17.060	28.659	60.071	79.787
Caja y equivalentes	30.335	53.534	39.246	116.989	28.659	60.071	79.787
Cuentas por Cobrar Clientes	8.551	9.848	12.087	11.433	11.007	9.434	9.462
Cuentas por Cobrar a Empresas Relacionadas	278	140	161	7		2	
Deuda Financiera ⁽⁴⁾	341.632	358.211	343.102	403.010	321.138	345.563	365.969
Activos Totales	569.353	598.706	648.814	756.883	699.481	700.804	754.957
Pasivos Totales	426.245	448.039	455.334	523.246	449.116	463.750	493.311
Patrimonio + Interés Minoritario	143.108	150.667	193.480	233.637	250.365	237.055	261.646

(1) Ebitda = Resultado Operacional (incorporando el deterioro de cuentas por cobrar) + Amortizaciones y depreciaciones de Inmovilizado material.

(2) Flujo de caja de la operación antes de intereses netos.

(3) Cifras estimadas por Feller Rate sobre la base del flujo de caja neto operacional presentado por la compañía antes de los dividendos y descontando los intereses netos del periodo.

(4) Deuda Financiera: incluye otros pasivos financieros corrientes y no corrientes.

PRINCIPALES INDICADORES FINANCIEROS

	2020	2021	2022	2023	2024	Sep. 2024	Sep. 2025
Margen Bruto	71,6%	91,9%	97,6%	92,6%	96,1%	95,5%	95,7%
Margen Operacional (%)	47,4%	83,5%	90,3%	85,7%	90,5%	89,9%	89,4%
Margen Ebitda ⁽¹⁾ (%)	61,6%	84,7%	91,4%	87,2%	91,7%	91,2%	90,9%
Rentabilidad Patrimonial (%)	7,8%	7,6%	19,5%	17,2%	18,1%	16,4%	17,9%
Costo / Ventas	28,4%	8,1%	2,4%	7,4%	3,9%	4,5%	4,3%
Gav / Ventas	24,2%	8,4%	7,3%	6,9%	5,6%	5,7%	6,3%
Días de Cobro	112,0	83,3	81,5	68,6	60,0	53,2	48,3
Días de Pago	187,1	549,4	1.678,6	564,6	979,8	549,2	911,9
Endeudamiento Total	3,0	3,0	2,4	2,2	1,8	2,0	1,9
Endeudamiento Financiero	2,4	2,4	1,8	1,7	1,3	1,5	1,4
Endeudamiento Financiero Neto	2,2	2,0	1,6	1,2	1,2	1,2	1,1
Deuda Financiera / Ebitda ⁽¹⁾ (vc)	20,2	9,9	7,0	7,7	5,3	6,0	5,7
Deuda Financiera Neta / Ebitda ⁽¹⁾ (vc)	18,4	8,5	6,2	5,5	4,8	4,9	4,4
Ebitda ⁽¹⁾ / Gastos Financieros (vc)	2,3	6,1	4,9	3,3	3,5	3,5	4,3
FCNOA ⁽²⁾ / Deuda Financiera (%)	3,6%	10,1%	14,1%	10,1%	16,7%	13,9%	14,8%
FCNOA ⁽²⁾ / Deuda Financiera Neta (%)	4,0%	11,8%	15,9%	14,2%	18,4%	16,8%	18,9%
FCNOA ⁽²⁾ / Deuda Financiera Corriente (%)	103,2%	76,7%	54,6%	24,2%	105,2%	127,7%	98,9%
Liquidez Corriente (vc)	2,5	1,2	0,5	0,7	0,6	1,5	1,4

(1) Ebitda = Resultado Operacional (incorporando el deterioro de cuentas por cobrar) + Amortizaciones y depreciaciones de Inmovilizado material.

(2) Flujo de caja de la operación antes de intereses netos.

LINEAS DE BONOS

	1165	1166
Fecha de inscripción	01-02-2024	01-02-2024
Monto de la línea*	UF 1 millón	UF 3,5 millones
Plazo de la línea	10 años	30 años
Series vigentes inscritas al amparo de la línea	A y C	B, D, E y F
Covenants	Mantener una relación de Deuda Financiera Neta sobre Patrimonio igual o inferior a: 1,8 veces a partir del 31 de marzo del año 2024. 1,65 veces a partir del 31 de marzo del año 2025. 1,5 veces a partir del 31 de marzo del año 2026.	
Conversión	No contempla	No contempla
Resguardos	Suficientes	Suficientes
Garantías	No tiene	No tiene

SERIES DE BONOS VIGENTES	A	B	C	D
Fecha de inscripción	27-02-2024	27-02-2024	01-04-2024	01-04-2024
Al amparo de Línea de Bonos	1165	1166	1165	1166
Monto inscrito	UF 1 millón	UF 2,0 millones	UF 1 millón	UF 2,0 millones
Monto de colocación			UF 1 millón	
Plazo de amortización	1 cuota	22 cuotas	8 cuotas	8 cuotas
Fecha de colocación			11-04-2024	
Fecha de inicio de amortización	15-11-2033	15-05-2034	15-05-2027	15-05-2027
Fecha de vencimiento de amortización	15-11-2033	15-11-2024	15-11-2030	15-11-2030
Tasa de interés anual	3,8%	3,8%	3,8%	3,8%
Conversión	No contempla	No contempla	No contempla	No contempla
Resguardos	Suficientes	Suficientes	Suficientes	Suficientes
Garantías	No tiene	No tiene	No tiene	No tiene

SERIES DE BONOS VIGENTES	E	F	G	H
Fecha de inscripción	01-04-2024	01-04-2024	24-10-2025	29-08-2025
Al amparo de Línea de Bonos	1166	1166	1166	1166
Monto inscrito	UF 2,0 millones	UF 3,0 millones	UF 2,0 millones	UF 2,5 millones
Monto de colocación	UF 1 millón		UF 1,5 millones	
Plazo de amortización	1 cuota	22 cuotas	1 cuota	1 cuota
Fecha de colocación	11-04-2024		05-11-2025	
Fecha de inicio de amortización	15-11-2033	15-05-2035	15-07-2035	15-07-2035
Fecha de vencimiento de amortización	15-11-2033	15-11-2044	15-07-2035	15-07-2035
Tasa de interés anual	3,8%	3,8%	3,11%	3,2%
Conversión	No contempla	No contempla	No contempla	No contempla
Resguardos	Suficientes	Suficientes	Suficientes	Suficientes
Garantías	No tiene	No tiene	No tiene	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

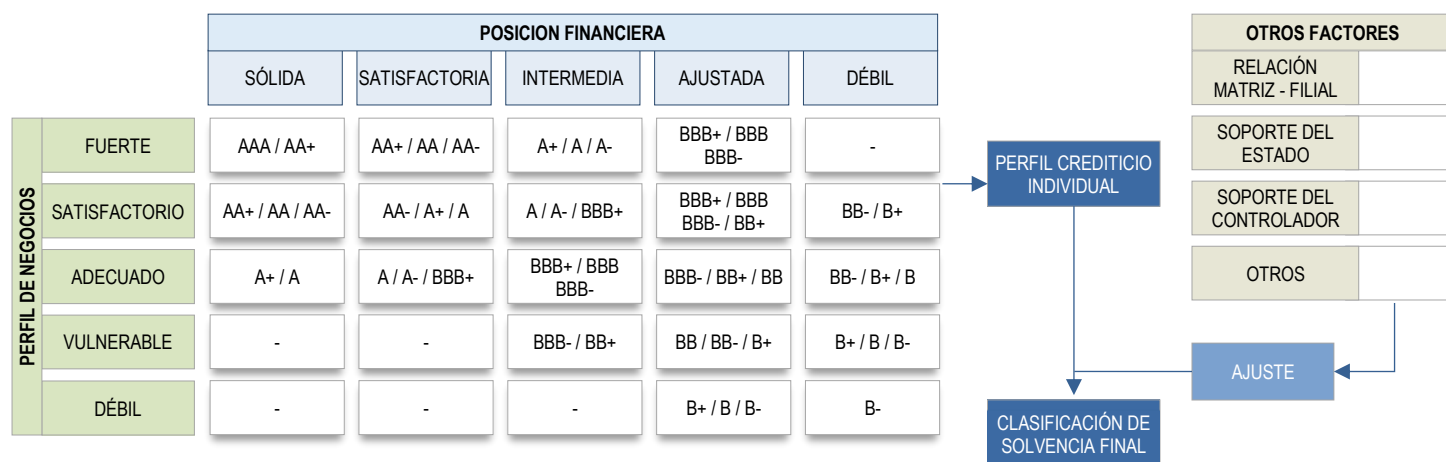
- Primera Clase Nivel 1: Títulos con la mejor combinación de solvencia y otros factores relacionados al título accionario o su emisor.
- Primera Clase Nivel 2: Títulos con una muy buena combinación de solvencia y otros factores relacionados al título accionario o su emisor.
- Primera Clase Nivel 3: Títulos 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 LIQUIDEZ

- **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:

- Esteban Sánchez – Analista principal
- Felipe Pantoja – 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.