

Viña Santa Rita S.A

Septiembre 2009

Categoría de Riesgo y Contacto			
Tipo de Instrumento	Categoría	Contactos	
Bonos y Línea de Bonos Tendencia	Categoría AA-Estable	Gerente a Cargo	Aldo Reyes D.
Títulos Accionarios Tendencia	Primera Clase Nivel 3 Estable	Analista	Andrés Silva P.
		Teléfono	56-2-204 7315
		Fax	56-2-223 4937
		Correo Electrónico	ratings@humphreys.cl
		Sitio Web	www.humphreys.cl
EEFF base	30 de junio de 2009	Tipo de Reseña	Informe Anual

Nuevas Emisiones de Deuda	
Bonos Serie D1-D2	N° 241 de 15.12.2000
Línea de Bonos a 10 años (Repertorio N° 15.802)	En Proceso de Inscripción
Línea de Bonos a 30 años (Repertorio N° 15.803)	En Proceso de Inscripción

Estado de Resultados Consolidado *					
M\$ a Junio 2009	Dic-2005	Dic-2006	Dic-2007	Dic-2008	Jun-2009
Ingreso Operacional	96.994.409	91.790.277	96.743.826	101.503.191	44.635.353
Costo Explotación	-67.462.158	-64.492.826	-63.627.969	-64.927.144	-29.053.764
Gasto Admin. y Venta	-25.033.408	-24.519.614	-25.988.961	-26.461.658	-12.284.226
Resultado Operacional	4.498.842	2.777.837	7.126.896	10.114.388	3.297.363
Resultado No Operacional	-2.191.107	-2.388.771	-2.708.415	-4.251.119	37.116
Utilidad Neta	1.570.567	3.193.384	3.455.903	4.674.331	2.704.839

Balance General Consolidado *					
M\$ a Junio 2009	Dic-2005	Dic-2006	Dic-2007	Dic-2008	Jun-2009
Activo Circulante	67.563.468	79.955.774	79.776.941	95.218.321	100.725.942
Activo Fijo	73.836.697	78.401.002	81.964.412	85.176.728	88.464.332
Otros Activos	13.959.109	14.230.035	14.747.978	14.694.697	13.238.157
Total Activos	155.359.275	172.586.811	176.489.331	195.089.746	202.428.431
Pasivo Circulante	19.942.806	33.875.532	38.074.028	39.274.971	47.457.069
Pasivo Largo Plazo	27.318.798	27.917.462	25.154.578	24.647.960	23.845.779
Interés Minoritario	6.311	6.843	7.041	7.820	7.788
Patrimonio	108.091.360	110.786.974	113.253.685	131.158.995	131.117.795
Total Pasivos	155.359.275	172.586.811	176.489.331	195.089.746	202.428.431

* No se consideran reclasificaciones de cuentas

Opinión

Fundamento de la Clasificación

Sociedad Anónima Viña Santa Rita es una de las principales empresas vitivinícolas del país. En la actualidad sus productos se distribuyen a nivel doméstico y en más de 70 países en el mundo. Tiene una participación de 28,7% en el mercado doméstico (segundo actor del mercado) y es uno de los principales exportadores de vinos en Chile.

En términos de *mix* de productos, **Santa Rita** se caracteriza por desarrollar una estrategia de valor agregado de sus vinos, enfocándose principalmente en la categoría de vinos más *premium* en comparación a otros actores del mercado. Lo anterior si bien lo expone de mayor medida frente a ciclos económicos negativos puntuales, le permite acceder a un margen de venta comparativamente mayor.

La clasificación en "**Categoría AA-**" para sus Bonos y Líneas de Bonos se fundamenta en su relevante participación de mercado tanto doméstico como exportador (en especial en vinos de mayor precio); y la integración vertical de sus operaciones que incluye plantaciones de uva para abastecer los vinos de alta calidad y red de distribución, junto con pertenecer al mismo grupo de Cristalerías Chile, principal proveedor de botellas a nivel nacional. Estos dos factores repercuten en la buena capacidad competitiva de la empresa, particularmente en el mercado externo en donde la calidad, entre otros factores, es relevante para posicionar marcas en el mercado.

Otros atributos que sustentan la clasificación son el adecuado *mix* de productos, ya que si bien su enfoque esta en un precio por sobre el promedio, posee vinos en todos los segmentos de precio-calidad. Asimismo se considera la capacidad de innovación para atender a distintos segmentos del mercado; la alta capacidad de producción y tecnificación de sus procesos (requisitos necesario para ser competitivo en el mercado exportador de mayor valor agregado); la diversidad de mercados de destino de sus exportaciones, y la fortaleza y apoyo del grupo controlador.

Desde otra perspectiva, entre los principales riesgos que enfrenta la compañía se tienen los asociados a su abastecimiento, tanto en lo referido a aquellos factores que afectan el normal suministro de uva (básicamente para vinos en el mercado local) como por la baja disponibilidad de proveedores de envases. También la clasificación considera como relevante la exposición

cambiara (mitigada, en parte, por la diversidad de mercados) y el bajo rendimiento exhibido por el negocio en los últimos años en términos de margen.

Otros factores de riesgo considerados en el proceso de clasificación, son: la alta competencia y elasticidad precio/demanda y la dificultad para distinguirse a nivel internacional entre los vinos chilenos; situaciones que dificultan y encarece las estrategia para posicionar marcas en los mercados externos. Asimismo la clasificación considera el riesgo cambiario asociado a un negocio que posee el 45% de sus ingresos en moneda extranjera, lo que genera mayor exposición en el flujo de la compañía y un descalce en relación a sus costos.

La perspectiva de la clasificación se califica en **“Estable”**, por cuanto en el corto plazo, en nuestra opinión, no se visualizan cambios de relevancia en los riesgos que afectan a la compañía ni en su nivel de endeudamiento relativo (al margen que se espera un mayor recupero en los niveles de rentabilidad).

A futuro, la clasificación de riesgo de los bonos podría verse favorecida en la medida que la compañía incremente sostenidamente sus niveles de exportación mediante la consolidación de sus marcas comerciales en los mercados externos. Asimismo, para la mantención de la clasificación de bonos, se hace necesario que la compañía logre incrementar sus niveles de rentabilidad y mantenerla en el tiempo, aun cuando su entorno no sea favorable en términos de tipo de cambio.

Definición de Categoría de Riesgo

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.

“-” Corresponde a los títulos de deuda con mayor riesgo relativo dentro de su categoría.

Categoría Primera Clase Nivel 3

Corresponde a aquellos títulos accionarios que presentan una buena combinación de solvencia y estabilidad en la rentabilidad del emisor y volatilidad de sus retornos

Oportunidades y Fortalezas

Participación de Mercado Relevante: Santa Rita es uno de los actores más importantes del sector vitivinícola nacional, tanto en ventas de vinos en el mercado local como de envíos al exterior, con participaciones de mercado históricas superiores al 20%. A junio de 2009 la compañía muestra una participación de 28,7% del volumen en el mercado nacional. Es importante destacar que la participación en el mercado local de la compañía ha ido en aumento constante a partir de diciembre de 2005, lo que la consolida como el segundo actor más importante.

Integración Vertical: Santa Rita es una empresa vitivinícola integrada verticalmente que posee y administra viñas, plantas de vinificación, plantas embotelladoras y una red de distribución en Chile y otros países, lo que le ha permitido alcanzar economías de escala y reducciones de costo a lo largo de los años. Además, su matriz es el principal fabricante de envases de vidrio dentro del país (Cristalerías de Chile), lo que si bien no genera beneficios en términos de costos directos, si reduce el riesgo de desabastecimiento ante escenarios de exceso de demanda por envases dentro de Chile.

Amplio Mix de Productos y Capacidad de Innovación: Gracias a la vasta gama de suelos y climas donde se encuentran los terrenos de la sociedad, los cuales se encuentran en seis valles importantes de la zona central chilena, se logra obtener una gran diversidad de variedades. Santa Rita dispone de una amplia cartera de vinos que le permite una mayor capacidad de maniobra ante variaciones en los distintos segmentos del mercado. Por otra parte, la compañía se ha caracterizado por mejorar e innovar en respuesta a los cambios en las preferencias de los consumidores. Otro alero de esta diversificación se da a través de Viña Doña Paula en Argentina, con la cual la compañía ha iniciado la internacionalización productiva con inversiones en fincas, plantaciones y bodegas en el vecino país, lo que es importante si consideramos el potencial vitivinícola argentino, dadas sus buenas condiciones de clima y suelo.

Es importante destacar que el actual *mix* de productos de la compañía apunta a posicionarse mayormente en los vinos de mayor valor, lo que se refleja en el aumento sucesivo que ha mostrado el precio promedio de la caja exportada, a excepción del último periodo, donde la compañía debió intensificar en cierta medida sus esfuerzos promocionales para hacer frente al periodo de crisis, pero cuidando a su vez el valor de la marca. En la práctica, a junio de 2009 el precio promedio es US\$ 35,9/caja mientras el promedio de mercado alcanzó US\$ 38,9/caja.

Capacidad de Producción y Alta Tecnificación: Durante los últimos años, la compañía concretó importantes inversiones en el área agrícola y enológica con el fin de enfrentar los períodos de expansión futuros, lo que le permite contar con una importante capacidad de autoabastecimiento de materia prima. Todo esto para apoyar el plan estratégico de la empresa que se sustenta en la producción de vinos de alta calidad y en la obtención de significativos aumentos de productividad. Dentro de las inversiones realizadas referidas a este tema se encuentra la nueva bodega de Viña Doña Paula con capacidad para 5,3 millones de litros destinados a vinos finos, así como también la instalación de una línea de embotellación con capacidad para 2.500 botellas/hora.

Diversidad de Mercados de Destino: La compañía exporta sus productos a más de 100 países diferentes. Esta amplitud del número de destinos es un elemento positivo que contrarresta las bajas en mercados específicos e indica el potencial de crecimiento. Asimismo, permite atenuar los efectos negativos producto de la depreciación de una moneda en particular.

Grupo Controlador: La sociedad es controlada por el grupo Claro, de relevancia a nivel nacional, de alta experiencia, con gran respaldo financiero e intereses en variados sectores de la economía nacional. Cristalerías de Chile y Bayona S.A., ambas empresas del grupo Claro, poseen el 77,6% de la propiedad de Santa Rita. Cristalerías de Chile es el principal productor de envases de vidrio en Chile, lo que le permite contar con una ventaja como demandante de dicho insumo. También, dentro de las inversiones del grupo, destaca el 48 % de la propiedad de Compañía Sud Americana de Vapores.

Factores de Riesgo

Riesgos de Abastecimiento: Los factores climáticos son fundamentales en la calidad y cantidad de uva cosechada cada año. Por lo tanto, su producción se verá afectada por períodos de sequía, heladas, lluvias de verano, excesos de lluvia, fenómenos del niño y la niña, entre otros; situaciones que se traducirían en alzas de costo y/o deterioro en la calidad de los insumos. Lo anterior es más relevante para Santa Rita con respecto a sus pares toda vez que se enfoca en un producto de mayor calidad. Otro elemento a considerar dice relación en la escasez de proveedores de envases de vidrios en el mercado local (atenuado por el hecho que el principal abastecedor - Cristalerías Chile – es el controlador de la sociedad).

Por otro lado, en las actividades agrícolas, el control de las plagas y de las enfermedades es fundamental para la obtención de un producto sano y de buena calidad; problema no ajeno a la producción de uva, principal insumo de la industria vitivinícola. No obstante a la fecha no se

registran plagas significativas en la industria nacional. Asimismo, como factor atenuante, se observa que los campos de Santa Rita están ubicados en una vasta zona del valle central en Chile, así como también un porcentaje relevante en Argentina. Lo anterior permite disminuir el riesgo climático focalizado en una zona en particular.

La uva es el principal insumo del rubro y está expuesta a los riesgos y ciclos característicos de la actividad agrícola. Por esto, su precio es volátil y afecta directamente los costos de la sociedad. Cabe mencionar que, en torno al 43% de la uva que utiliza Santa Rita para sus vinos finos es de producción propia, mientras que el 57% restante lo obtiene de aproximadamente productores independientes y en el mercado *spot*. En el caso de los vinos familiares, la gran mayoría de la uva utilizada es de terceros.

Exposición Cambiaria: En torno al 50% de los ingresos de la empresa provienen desde el exterior (tanto de sus operaciones en Argentina como los ingresos de las exportaciones). Por lo tanto, la variación de los tipos de cambio afecta los ingresos operacionales. Este riesgo se encuentra atenuado por la diversificación de monedas con las que opera Santa Rita (dólares americanos, euros, libras esterlinas y dólares canadienses). Asimismo, y también como atenuante al riesgo cambiario, el 42% de los costos de la compañía corresponden a moneda extranjera.

Debido a que la empresa exporta gran parte de sus productos, los cambios adversos en las economías externas, así como las políticas restrictivas y normativas de estos países, son elementos que afectan negativamente la capacidad de venta del emisor.

Bajo Rendimiento del Negocio: En los últimos años se ha observado una caída abrupta en la rentabilidad de la empresa, lo cual ha repercutido negativamente en la generación de caja del emisor. Con todo, se reconoce que en algunos períodos confluyeron conjuntamente los factores que afectan negativamente al sector, los cuales se han revertido de manera significativa en los últimos dos periodos.

Competencia y Elasticidad Precio / Demanda: las condiciones de la industria la obligan a la compañía a ser tomadora de precio. Esta situación conlleva al emisor a ser muy cauteloso con los incrementos de precio (independiente de la calidad objetiva del producto) y, a su vez, genera una alta sensibilidad de las ventas a la educación de precio por parte de la competencia. Por otro lado, tanto a nivel local como mundial, se observa un exceso de oferta de vinos, principalmente, debido a la sobre plantación existente, lo que implica una disminución en los precios de venta de la industria. En particular en Estados Unidos, a la competencia californiana, australiana y

Argentina se le ha agregado recientemente la fuerte entrada de los vinos sudafricanos. Como atenuante a este aspecto, se tiene que Santa Rita está enfocando su estrategia hacia vinos de mayor calidad. Además, en el ámbito local el vino debe competir con sustitutos como la cerveza y el pisco, donde las preferencias del consumidor son ampliamente lideradas por las cervezas.

Dificultad Para Distinguirse a Nivel Internacional Entre los Vinos Chilenos: Tanto la empresa como la industria vitivinícola nacional poseen la característica de que sus productos son reconocidos en forma genérica como "vino chileno". Las compañías deben realizar grandes esfuerzos para ser reconocido por su nombre, de manera de no verse afectado ante campañas genéricas que puedan perjudicar a las viñas nacionales en general.

Hechos Recientes

En términos de ingresos a junio de 2009 la compañía alcanzó \$ 44.635 millones, lo que representa una variación de -1,5% (en términos reales) con respecto al mismo periodo del año 2008. Lo anterior se explica principalmente por una caída en términos de cajas exportadas, en línea con la desaceleración económica global registrada en dicho periodo.

Por otra parte, los costos de explotación la compañía a junio de 2009 alcanzaron los \$ 29.054 millones, lo que significó una disminución de 1,7% real en relación a los costos de la compañía a junio de 2008.

En relación a los Gastos de Administración y Ventas, estos a junio de 2009 alcanzaron los \$ 12.284 millones, lo que representa una variación de 3,2% en relación al periodo anterior. En términos relativos, los GAV a junio de 2009 son el 27,5% de los ingresos (26,3% a junio de 2008). El aumento de los gastos está asociado a un mayor esfuerzo de marketing para enfrentar el periodo de desaceleración económica.

Lo anterior genera que el resultado operacional de la compañía a junio de 2009 alcance los \$ 3.297 millones, es decir, una disminución de 14% en relación a junio de 2008. Lo anterior viene dado por menores ventas y el aumento de los GAV en términos relativos. En términos de Ebitda, la compañía registra a junio de 2009 en torno a \$ 6.245 millones, un 10,6% inferior a lo observado a junio de 2008.

En relación a la deuda financiera vigente a junio de 2009, esta alcanza los \$ 41.564 millones, de los cuales el 54% se encuentra en el corto plazo. La deuda financiera de la compañía presentó

una disminución real en los últimos doce meses de 10,6%. En términos relativos, la relación entre la Deuda Financiera y el Ebitda (año móvil) mejoró en los últimos doce meses, pasando de 3,3 a 2,7 veces. Con respecto a lo anterior, en opinión de **Humphreys**, la capacidad de generación de caja de la compañía en relación a la deuda que debe servir sigue siendo consistente con la categoría asignada el periodo anterior.

Propiedad

Al 30 de junio de 2009, la propiedad de Santa Rita se distribuía de la siguiente manera:

Accionista	Nº Acciones	% de Propiedad
Cristalerías de Chile S.A.	570.007.171	55,1%
Bayona S.A.	243.304.701	23,5%
AFP Provida S.A. Para Fondo Tipo C	32.448.808	3,1%
AFP Habitat S.A. Para Fondo Tipo C	29.926.462	2,9%
AFP Capital S.A. Para Fondo C	23.818.794	2,3%
AFP Provida S.A. Para Fondo Tipo B	17.974.158	1,7%
AFP Habitat S.A. Para Fondo Tipo B	17.942.692	1,7%
Fondo de Inversión Larrain Vial Beagle	13.581.098	1,3%
Beta Fondo de Inversión	11.383.655	1,1%
AFP Capital S.A. Para Fondo B	11.075.265	1,1%
AFP Habitat S.A. Para Fondo Tipo A	8.025.603	0,8%
Moneda S.A. A.F.I. Para Pionero F.I.M.	7.808.000	0,8%
Otros Accionistas	47.199.366	4,6%
Total	1.034.495.773	100%

El grupo Claro es el controlador de Santa Rita S.A. a través de Cristalerías de Chile S.A. y de Bayona S.A., las cuales en conjunto representan más del 77% de las acciones.

El grupo Claro participa en diversos sectores de la economía y constituye uno de los principales conglomerados económicos del país. Entre las inversiones más relevantes de la compañía se destaca La Compañía Sudamericana de Vapores (CSAV), Elecmetal y VTR.; los dos primeros clasificados en Categoría A- y AA por **Humphreys** respectivamente.

Empresas Filiales y Coligadas

Empresa	País	Participación Santa Rita (*)
---------	------	------------------------------

Viña Carmen S.A.	Chile	99,97%
Viña Centenaria S.A.	Chile	100,00%
Viña Doña Paula S.A.	Argentina	100,00%
Sur Andino S.A.	Chile	100,00%
Distribuidora Santa Rita Ltda.	Chile	100,00%

*Directa e Indirecta

Antecedentes del Mercado

La evolución de la cosecha de vinos en Chile ha sido altamente variable en los últimos años. En el siguiente cuadro se muestra la evolución de la producción los últimos doce años. Como se observa, el año 2006 fue el de mayor producción de la historia, no obstante dicho nivel no fue sostenido durante el año siguiente.

Año	Hectolitros (millones)	Variación Anual
1996	3,82	
1997	4,31	12,7%
1998	5,27	22,2%
1999	4,28	-18,7%
2000	6,42	50,0%
2001	5,45	-15,1%
2002	5,62	3,1%
2003	6,68	18,8%
2004	6,30	-5,7%
2005	7,89	25,2%
2006	8,45	7,1%
2007	8,28	-2,0%
2008	8,68	4,9%

Mercado Nacional

El mercado local se caracteriza por vinos de menor calidad que los destinados al exterior, alta volatilidad en los precios de venta y una elevada concentración de la oferta en los tres principales productores.

Si bien el consumo en el mercado local está orientado a vinos de menor calidad que los enviados al extranjero, la proliferación de viñas ha provocado que en los últimos años se disponga de vinos con mayor atributo, lo cual ha ido cambiando los hábitos de consumo de los chilenos. Para ello, se ha privilegiado el canal de supermercados, canal de distribución que muestra el mayor aumento en las ventas de la industria, y que es donde se han ido colocando los vinos de mayor

calidad. No obstante lo anterior, el consumo en Chile presenta un estancamiento durante los últimos doce meses, en términos de volumen y valor.

Las tres principales viñas son: Concha y Toro, Santa Rita y San Pedro. A continuación se muestra la evolución en participación de mercado en Chile, donde se observa principalmente la mayor concentración del mismo a lo largo de los últimos cinco años:

	Dic-04	Dic-05	Dic-06	Dic-07	Dic-08
Concha y Toro	25,0%	27,1%	28,6%	30,0%	29,7%
Santa Rita	24,7%	24,4%	25,5%	27,9%	28,7%
San Pedro	17,1%	19,1%	19,3%	19,2%	20,4%
Tarapacá	2,4%	2,6%	2,6%	2,6%	2,6%
Santa Carolina	4,1%	3,2%	3,1%	2,3%	2,0%
Otros	26,7%	23,6%	20,9%	18,0%	16,6%

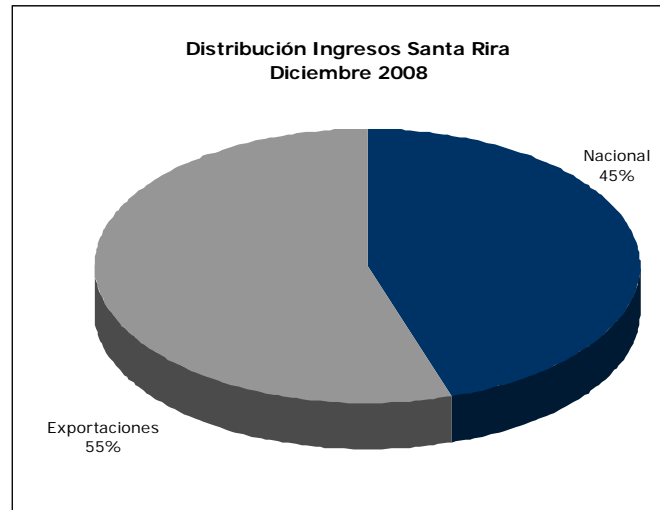
Mercado Internacional

Durante el año 2008 se produjo un aumento significativo en el valor de las exportaciones de Santa Rita, registrando en torno a US\$ 100 millones, lo que significó un crecimiento de 20%.

Los principales mercados abastecidos por Santa Rita son Inglaterra, Irlanda, Dinamarca, Estados Unidos, Canadá, Holanda, Alemania, China y Colombia.

Líneas de Negocios

Los ingresos operacionales de la compañía están explicados principalmente por las exportaciones de vinos, las cuales representasen torno al 55% de las ventas.



Mercado doméstico

El mercado local puede ser dividido en segmentos, basándose en el precio de una botella de 750 ml. La división que hace la compañía es la siguiente: Vinos finos, vinos corrientes y vinos familiares. Es importante destacar como la venta de vinos finos ha pasado a ser más importante para Santa Rita en el mercado domestico, ganándole participación a los vinos familiares, lo que se alinea con su enfoque comercial.

Exportaciones

Santa Rita es una de las viñas chilenas más importante en cuanto al nivel de ventas al exterior. El principal destino de sus exportaciones es Europa, seguido muy de cerca por Norteamérica (Estados Unidos y Canadá).

Exportaciones desde Argentina

En 1997 Viña Santa Rita dio inicio al proceso de internacionalización formando la sociedad Viña Doña Paula S.A. en la República Argentina, destinada básicamente a vinos de exportación y que incluyó la adquisición de dos predios, uno en Ugarteche, y otro en Tupungato, ambos en la provincia de Mendoza.

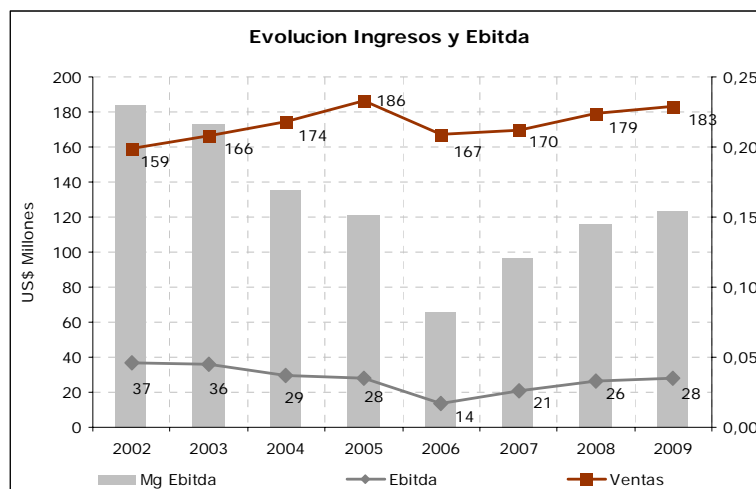
Evolución Financiera

El siguiente análisis contempla un periodo de mediano plazo en términos de cifras de la compañía. Todas las cifras se muestran en dólares de junio 2009 y en moneda real a junio de 2009.

En términos de venta, la compañía ha mostrado una evolución positiva a partir del año 2006, con un crecimiento más acotado durante los últimos trimestres producto de la crisis financiera que ha afectado tanto el mercado doméstico como las exportaciones. No obstante lo anterior, al analizar las ventas de la compañía como año móvil a junio de 2009, estas presentan un aumento de 2,4% real, alcanzando US\$ 183 millones. El crecimiento en las ventas de la compañía se basa fundamentalmente en el enfoque de la compañía por producir vinos de mayor valor agregado, logrando aumentar el precio promedio de sus exportaciones. En términos locales, el mercado es bastante maduro por lo que no se observan variaciones importantes ni en términos de venta.

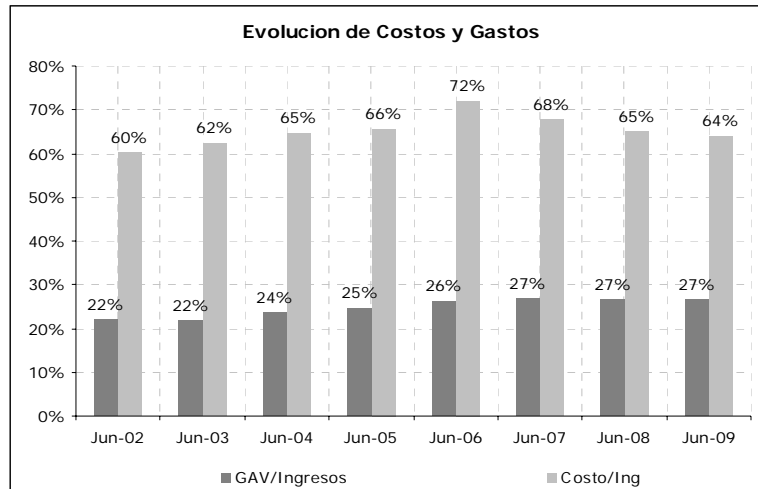
En términos de Ebitda, la compañía enfrentó el peor periodo durante el año 2006, donde se expuso a una mala vendimia sumado a un bajo tipo de cambio, lo que afectó de manera importante los márgenes. Sin embargo el Ebitda ha mostrado una evolución positiva durante los siguientes trimestres, ubicándose a junio de 2009 en US\$ 28 millones, lo que representa un aumento de 9% con respecto a lo alcanzado a junio de 2008 (años móviles).

En opinión de **Humphreys** la compañía ha logrado retomar de manera satisfactoria los niveles de Ebitda y Margen exhibido antes del año 2006, lo que es consistente con la categoría de riesgo asignada a la compañía.



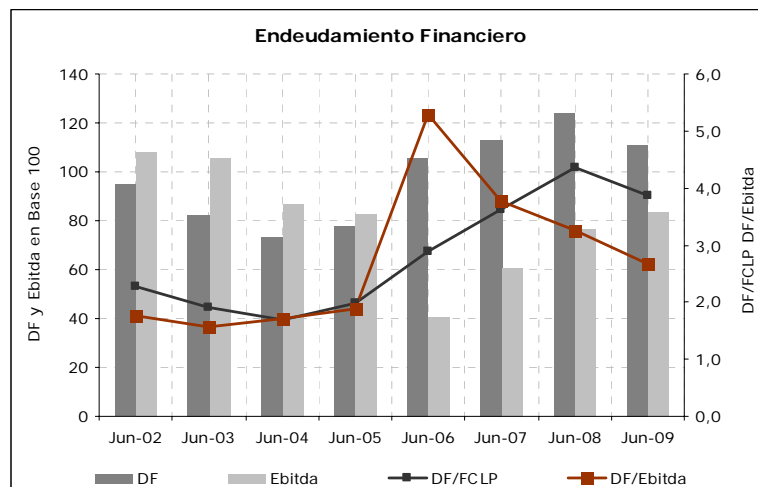
Los costos de la compañía en relación a sus ingresos han experimentado una evolución positiva durante los últimos periodos, gracias a mejores vendimias, tipo de cambio más favorables, junto con el enfoque en vinos de mayor valor agregado. Lo anterior se refleja en que a la fecha los costos representan el 64% de las ventas mientras que a junio de 2006 alcanzaban el 72%. Por

su parte los Gastos de Administración y Venta se han mantenido constante en términos relativos al Ingreso de la compañía, lo que ha permitido que en conjunto se observe una evolución positiva en los márgenes exhibidos por la compañía.



Evolución del Endeudamiento Financiero

El endeudamiento relativo de Santa Rita – medido como la relación entre su pasivo financiero y el Ebitda de la sociedad – disminuyó el último año, fundamentalmente por la disminución en la deuda financiera.



Bonos

Actualmente Santa Rita tiene los siguientes bonos en el mercado:

- **Bono Series D1-D2**

- Fecha colocación: Enero 2001
- Monto colocado: UF 1.000.000
- Tasa de carátula: 6,25%
- Vencimiento: Diciembre 2021
- Valor par (agosto 2009): UF 959.233

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