

Sociedad Anónima Viña Santa Rita

Primera Clasificación del Emisor y sus valores

ANALISTAS:
Laura Ponce
Patricio Del Basto
laura.ponce@humphreys.cl
patricio.delbasto@humphreys.cl

FECHA
Julio 2026

Categoría de riesgo ¹	
Tipo de instrumento	Categoría
Línea de bonos y bonos	BBB
Tendencia	Estable
Acciones (SANTA RITA)	Primera Clase Nivel 4
Tendencia	Estable

EEFF base

31 de marzo de 2026

Número y fecha de inscripción de emisiones de deuda	
Línea de bonos	N° 616 de 13.10.2009
Serie F (BRITA-F)	Primera emisión

Estado de resultados consolidado IFRS						
M \$	2021	2022	2023	2024	2025	mar-26
Ingresos ordinarios	177.003.032	171.897.783	163.827.341	159.637.477	157.008.786	30.605.772
Costo de ventas	-110.830.218	-114.068.472	-111.797.509	-104.571.329	-109.131.442	-22.502.086
Ganancia bruta	66.172.814	57.829.311	52.029.832	55.066.148	47.877.344	8.103.686
Gasto de administración	-47.209.431	-42.493.219	-42.742.202	-48.210.554	-48.438.935	-10.430.602
Costos de distribución	-7.167.999	-4.592.926	-4.011.131	-3.775.529	-3.592.144	-688.351
Resultado operacional	12.643.346	11.466.760	5.851.012	3.837.036	-3.494.881	-2.881.714
Costos financieros	-3.822.981	-5.104.724	-5.816.097	-5.893.739	-3.506.683	-836.048
Utilidad (pérdida del ejercicio)	8.466.626	6.597.794	1.889.958	7.490.577	-5.870.501	-3.888.217
EBITDA²	18.402.025	17.720.312	11.991.410	10.430.137	3.513.461	-1.171.057

Estado de situación financiera consolidado IFRS						
M \$	2021	2022	2023	2024	2025	mar-26
Activos corrientes	153.959.513	164.785.076	156.066.926	157.085.406	148.835.354	155.895.450
Activos no corrientes	182.759.899	190.686.815	186.244.652	187.618.251	184.431.534	187.515.423
Total de activos	336.719.412	355.471.891	342.311.578	344.703.657	333.266.888	343.410.873
Pasivos corrientes	67.599.138	78.298.471	83.862.172	87.167.214	92.968.789	107.217.972
Pasivos no corrientes	74.981.312	75.352.053	60.762.069	40.568.042	35.507.011	31.244.273
Total de pasivo	142.580.450	153.650.524	144.624.241	127.735.256	128.475.800	138.462.245
Patrimonio total	194.138.962	201.821.367	197.687.337	216.968.401	204.791.088	204.948.628
Total de pasivos y patrimonio	336.719.412	355.471.891	342.311.578	344.703.657	333.266.888	343.410.873
Deuda financiera ³	104.095.612	109.616.430	104.976.599	90.326.585	100.147.041	110.168.054

¹ Metodología aplicada: Metodología Clasificación de Riesgo Corporaciones (29-02-2024).

² EBITDA calculado como resultado bruto – costos de distribución – gastos de administración + otros ingresos por función + depreciación y amortización. El cálculo del EBITDA de acuerdo con los criterios de **Humphreys** no necesariamente coincide con los utilizados por la compañía en sus estados financieros y/o análisis razonado.

³ "Otros pasivos financieros corrientes" + "Pasivos por arrendamientos corrientes" + "Otros pasivos financieros no corrientes" + "Pasivos por arrendamientos no corrientes". A marzo de 2026, el total considera \$107.874 millones correspondientes a otros pasivos financieros y \$2.294 millones a pasivos por arrendamientos.

Opinión

Fundamentos de la clasificación

Sociedad Anónima Viña Santa Rita (Viña Santa Rita) es una empresa de la industria vitivinícola con más de 140 años de trayectoria, posicionada como un actor relevante tanto en el mercado chileno como en el internacional. Su actividad principal abarca la producción, embotellado y comercialización de vinos, con un portafolio diverso que atiende distintos segmentos, desde líneas de consumo masivo hasta propuestas premium y de alta gama. La compañía cuenta con operaciones productivas en Chile y Argentina, y distribuye sus productos en más de 50 países.

Durante 2025, la empresa generó ingresos por \$ 157.009 millones, mientras que el EBITDA alcanzó aproximadamente \$ 3.514 millones. Por su parte, la deuda financiera se situó en torno a \$ 100.147 millones y el patrimonio de la compañía alcanzó los \$ 204.791 millones. A marzo de 2026, **Viña Santa Rita** registró ingresos por \$ 30.606 millones y un EBITDA negativo de \$1.171 millones. La deuda financiera alcanzó los \$ 110.168 millones, mientras que el patrimonio se ubicó en \$ 204.949 millones.

Cabe destacar la existencia de cláusulas de *cross default* y *cross acceleration* en los contratos de deuda de las entidades del grupo, las cuales vinculan el incumplimiento de *covenants* financieros de **Viña Santa Rita** con Cristalchile, y los de esta con su matriz Elecmetal. Dichos mecanismos contractuales generan incentivos para que las entidades controladoras otorguen soporte oportuno a sus filiales ante escenarios de estrés financiero, toda vez que el incumplimiento de una de ellas puede desencadenar la aceleración de obligaciones en el resto del grupo. No obstante, esta interconexión presenta también una dimensión de riesgo que debe ser considerada en el análisis: el deterioro del perfil crediticio de las filiales puede impactar adversamente sobre la posición financiera consolidada del grupo y, en consecuencia, comprometer la propia capacidad de apoyo de la matriz. Por esta razón, la evaluación incorpora, complementariamente al análisis individual del emisor, una perspectiva agregada del grupo.

Adicionalmente, cabe señalar que, de acuerdo con la última modificación de los contratos de deuda, la compañía cuenta con *covenants* financieros definidos bajo un esquema escalonado, en línea con las acciones implementadas por la administración para fortalecer su perfil financiero y operacional. Estas incluyen un proceso de reordenamiento de activos, con ventas de propiedades agrícolas ya ejecutadas y en proceso, la reducción proyectada del nivel de endeudamiento, ajustes en el modelo de abastecimiento hacia una mayor flexibilidad, así como iniciativas de optimización comercial orientadas a mejorar la rentabilidad del portafolio. Asimismo, se han implementado medidas de reestructuración y control de costos, tanto a nivel organizacional como en la operación agrícola y productiva, con un plan de eficiencias cuyo impacto se materializaría gradualmente en los próximos años. En este contexto, el esquema de *covenants* escalonados permite una convergencia progresiva hacia niveles más exigentes, consistente con la trayectoria esperada de mejora en los indicadores financieros de la compañía.

La clasificación de los bonos en “*Categoría BBB*”, se fundamenta en su sólida posición dentro de la industria vitivinícola chilena, apoyada en su extensa trayectoria, una presencia relevante tanto en el mercado local como en el internacional y un amplio portafolio de vinos que abarca distintos segmentos de precio. Asimismo, la compañía presenta un alto grado de integración vertical, controlando gran parte de la cadena productiva, desde

el abastecimiento de uva hasta la elaboración y comercialización de sus vinos, lo que contribuye a resguardar la calidad de sus productos y a gestionar de forma eficiente sus costos.

La compañía también presenta una diversificación geográfica de sus viñedos, con presencia en múltiples valles en Chile y Argentina. Esto le permite acceder a distintas condiciones de suelo y clima, disminuyendo la exposición a riesgos productivos específicos y asegurando mayor estabilidad en el abastecimiento de uva.

Adicionalmente, la empresa posee una diversidad de mercados de destino, exportando a numerosos países, lo que le permite mitigar la exposición a ciclos económicos específicos y reducir la dependencia de un solo mercado, aportando mayor estabilidad a sus ingresos.

Por otro lado, la integración con su grupo controlador, Cristalerías de Chile, le entrega respaldo financiero, sinergias operativas y apoyo estratégico, lo que contribuye a fortalecer su posición competitiva y su capacidad para enfrentar escenarios adversos. Adicionalmente, se debe considerar el eventual soporte financiero de su matriz última, Elecmetal (controlador de Cristalerías de Chile y, por ende, de **Viña Santa Rita**), empresa clasificada en “Categoría A+” por **Humphreys** y que presenta un adecuado acceso a fuentes de financiamiento.

No obstante, la clasificación considera riesgos propios del sector, como la dependencia del abastecimiento de uva, insumo cuya disponibilidad y costo está sujeto a las condiciones climáticas y ambientales, lo que introduce volatilidad en el costo de producción y, por ende, en los márgenes del negocio.

Un factor de riesgo adicional corresponde a los cambios normativos, considerando que la industria del vino está sujeta a diversas regulaciones en los países donde opera. Modificaciones en leyes, requisitos de etiquetados, regulaciones sanitarias o de estructura de tributación, especialmente aplicables a bebidas alcohólicas, pueden afectar las condiciones de comercialización y los costos de la compañía.

Asimismo, la compañía presenta una exposición cambiaria relevante e inherente a su modelo de negocio, dada su condición de exportadora y la consecuente necesidad de operar en distintas monedas. Las fluctuaciones en el tipo de cambio pueden impactar los ingresos y los márgenes, riesgo que se ve intensificado por su presencia en Argentina, donde la alta inflación introduce mayor volatilidad en los resultados.

La compañía también enfrenta presiones competitivas en una industria altamente fragmentada y con presencia de múltiples actores, donde las estrategias de precios, promociones y la existencia de productos sustitutos pueden afectar la participación de mercado y los márgenes del negocio, en particular si no se tiene una fuerte presencia de marca. Por otra parte, la necesidad de posicionar marca conlleva esfuerzos no menores en estrategias de *marketing*.

Finalmente, la convergencia de los factores anteriores agudiza la volatilidad en el rendimiento del negocio, asociada a factores como el precio de la uva, los precios internacionales del vino, las paridades cambiarias y las condiciones de demanda global. Esta volatilidad puede generar fluctuaciones relevantes en los indicadores financieros de la compañía, incluyendo los *ratios* de endeudamiento, provocando un deterioro en el perfil crediticio de la empresa.

Por su parte, para la clasificación de las acciones en “*Primera Clase Nivel 4*”, se ha considerado la clasificación de los títulos de deuda en grado de inversión y la nula presencia promedio a marzo de 2026.

La tendencia se clasifica en “*Estable*”, por cuanto en el mediano plazo no se visualizan cambios de relevancia en los riesgos que afectan a la compañía ni en su nivel de endeudamiento relativo. No obstante, en caso de que el emisor no recupere los niveles de rentabilidad históricos, para la mantención de la clasificación se requiere que el grupo, como tal, continúe con una adecuada generación de flujos, ya sea porque se mantiene el sólido desempeño del negocio del acero y/o se fortalece los resultados de Cristalerías de Chile.

En términos de ASG **Viña Santa Rita** presenta un enfoque integrado, con énfasis en eficiencia hídrica, uso de energías renovables y gestión de residuos en el ámbito ambiental. En lo social, destaca el foco en bienestar laboral, capacitación y vínculo con comunidades. En gobernanza, cuenta con una estructura formal con control de riesgos, ética y cumplimiento.

Resumen Fundamentos Clasificación

Fortalezas centrales

- Posición relevante en la industria vitivinícola chilena.
- Amplio *mix* de productos.

Fortalezas complementarias

- Integración vertical.
- Integración con Cristalerías.

Fortalezas de apoyo

- Diversificación del abastecimiento de uva.
- Diversidad de mercados de destino.

Riesgos considerados

- Riesgo de abastecimiento.
- Cambios normativos.
- Exposición cambiaria.
- Presiones competitivas.
- Volatilidad en el rendimiento del negocio del vino.

Hechos recientes

Resultados marzo 2026

En términos nominales, durante el primer trimestre de 2026, los ingresos de **Viña Santa Rita** totalizaron \$ 30.606 millones, registrando una disminución de 1,7% respecto del mismo periodo de 2025, lo que se explica principalmente por el efecto cambiario y menores volúmenes en exportaciones, parcialmente compensados por un aumento en el precio promedio.

El costo de ventas, por su parte, alcanzó los \$ 22.502 millones, disminuyendo 1,7% respecto del mismo periodo de 2025, explicado por eficiencias operacionales y menores costos asociados al volumen, contrarrestado parcialmente por mayores costos unitarios en el mercado local. En consecuencia, la ganancia bruta alcanzó los \$ 8.104 millones, lo que representa una caída de 1,6% con respecto al mismo periodo del año anterior, representando un 26,5% de los ingresos.

Por su parte, los gastos de administración y ventas presentaron una disminución de 9,6%, explicada por la implementación de políticas de eficiencia y racionalización de gastos, junto con menores costos logísticos. Los costos de distribución disminuyeron en un 9,3%.

Por lo anterior, el EBITDA evidenció una mejora respecto del mismo periodo de 2025, reduciendo su posición deficitaria desde \$ 2.246 millones a \$ 1.171 millones.

Por otro lado, los costos financieros aumentaron 12,3%, alcanzando aproximadamente \$ 803,5 millones, debido a mayores tasas de interés.

En consecuencia, el resultado del ejercicio registró una pérdida de \$ 3.888 millones, lo que se compara negativamente con la pérdida de \$ 3.286 millones respecto del mismo periodo de 2025.

A marzo de 2026, la compañía contaba con activos por \$ 343.411 millones, financiados con \$ 138.462 millones de pasivos y \$ 204.949 millones de patrimonio. La deuda financiera alcanzó aproximadamente los \$ 110.168 millones.

Resultados diciembre 2025

En términos nominales, durante 2025, los ingresos alcanzaron \$ 157.009 millones, lo que representa una disminución de 1,6% respecto de 2024, reflejando un entorno desafiante para la industria vitivinícola, caracterizado por una contracción del consumo global y menores volúmenes en los principales mercados. En este sentido, se observó una caída en los volúmenes tanto en el mercado local (-2,8%) como en exportaciones (-4,3%), impactando negativamente el desempeño de la compañía.

El costo de ventas alcanzó los \$ 109.131 millones, lo que representa un incremento de 4,4% en relación con 2024, explicado principalmente por mayores costos por litro asociados al *mix* de productos y presiones en costos productivos. En consecuencia, el resultado bruto se situó en \$ 47.877 millones, una disminución de 13,1% respecto del año anterior, con una contracción del margen desde 34,5% en 2024 a 30,5% en 2025.

Por su parte, los gastos de administración y ventas se mantuvieron prácticamente estables, en un contexto de ajustes de costos y menores inversiones en marketing alineadas con la caída en ventas. Los costos de distribución alcanzaron los \$ 3.592 millones disminuyendo un 4,9% respecto a 2024.

En consecuencia, el EBITDA mostró una fuerte contracción, disminuyendo desde niveles significativamente superiores en 2024 (\$ 10.430 millones) hasta situarse en aproximadamente \$ 3.514 millones en 2025, afectado por menores márgenes operacionales.

Por otro lado, los costos financieros disminuyeron un 40,8%, favorecidos por menores tasas y una reducción de la deuda en pesos. Sin embargo, el resultado se vio fuertemente afectado por pérdidas por unidades de reajuste asociadas a exposición en UF y efectos de inflación, especialmente en Argentina.

De esta manera, el resultado del ejercicio registró una pérdida de \$ 5.871 millones, en contraste con la utilidad de \$ 3.030 millones obtenida en 2024, reflejando la combinación de menores ingresos, deterioro en márgenes y efectos financieros adversos.

A diciembre de 2025, la compañía contaba con activos por \$ 333.267 millones, financiados con \$ 128.476 millones de pasivos y \$ 204.791 millones de patrimonio. La deuda financiera alcanzó los \$ 100.147 millones.

Definición de categorías de riesgo

Categoría BBB

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

Primera Clase Nivel 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 Nivel 1, Nivel 2 o Nivel 3.

Tendencia Estable

Corresponde a aquellos instrumentos que presentan una alta probabilidad que su clasificación no presente variaciones a futuro.

Oportunidades y fortalezas

Amplio *mix* de productos: **Viña Santa Rita** cuenta con una amplia cartera de vinos, sustentada en su presencia en múltiples valles vitivinícolas en Chile y Argentina, lo que le permite aprovechar distintas condiciones de suelo y clima para desarrollar una gran variedad de cepas y estilos. Esto se traduce en un portafolio equilibrado que abarca desde productos orientados a segmentos masivos hasta vinos de alta gama.

A nivel de oferta, la compañía ha operado históricamente con una alta diversidad de productos, llegando a contar con más de 2.000 SKU en su portafolio, lo que refleja la amplitud de formatos, cepas y posicionamientos comerciales. Asimismo, dicho *mix* incluye tanto vinos embotellados como otras líneas complementarias, tales como graneles, uvas y servicios asociados, contribuyendo a una mayor diversificación de ingresos.

Diversificación del abastecimiento de uva: La compañía cuenta con una matriz de abastecimiento diversificada, basada en su presencia en distintos valles vitivinícolas de Chile (Limarí, Casablanca, Maipo, Colchagua, Curicó y Maule) y en Argentina, particularmente en Luján de Cuyo y el Valle del Uco. Esta dispersión geográfica le permite acceder a una amplia variedad de condiciones de suelo y clima para la producción de uva.

Esta diversificación reduce la exposición a riesgos productivos asociados a eventos climáticos o variaciones en las cosechas, asegurando mayor estabilidad en el suministro. Asimismo, fortalece la capacidad de la compañía para sustentar un portafolio amplio y adaptarse a distintos mercados y segmentos a nivel internacional.

Integración vertical: **Viña Santa Rita** presenta un alto grado de integración vertical, abarcando gran parte de la cadena de valor del negocio vitivinícola, desde la producción de uva hasta la elaboración, embotellado y comercialización de sus vinos. La sociedad opera viñedos propios distribuidos en distintos valles, junto con bodegas, plantas de vinificación y centros de envasado, lo que le permite controlar de manera directa la calidad del producto en todas sus etapas.

Posición relevante en la industria vitivinícola chilena: La compañía es uno de los principales actores del sector vitivinícola chileno, con una trayectoria de más de 140 años que le ha permitido consolidar un portafolio reconocido y una presencia significativa tanto en el mercado local como internacional. Cuenta con operaciones productivas en Chile y Argentina, lo que respalda su escala y capacidad operativa dentro de la industria.

Asimismo, su reconocimiento de marca, trayectoria y resultados en *rankings* y premios internacionales refuerzan su competitividad, lo que se ve reflejado, por ejemplo, en su posicionamiento como la mejor viña del mundo en el ranking *The World's 50 Best Wineries* de Forbes en 2025, consolidando su rol como uno de los referentes del sector vitivinícola chileno.

Diversidad de mercados de destino: Si bien el 36,2% de las ventas son explicadas por Chile, se reconoce positivamente la amplia presencia comercial en el mercado internacional, exportando sus productos a más de 50 países. En este contexto, destacan como principales destinos Irlanda, que representa un 12,1% de los ingresos, seguida por Brasil con un 10,3% y Estados Unidos con un 5,1%. Lo anterior le permite reducir su exposición a las fluctuaciones del ciclo económico doméstico y aprovechar oportunidades de crecimiento en distintos mercados.

Integración con Cristalerías: **Viña Santa Rita** pertenece al mismo grupo controlador que Cristalerías de Chile, lo que le permite capturar sinergias claras en la cadena de suministro, especialmente en el abastecimiento de

envases, un insumo crítico en la industria del vino. Esta relación puede traducirse en mayor eficiencia en costos, seguridad de suministro y coordinación logística. Además, el respaldo de un grupo económico relevante le da acceso a mayor capacidad de financiamiento y soporte estratégico, lo que fortalece su estabilidad frente a ciclos adversos y le facilita ejecutar inversiones de largo plazo.

Factores de riesgo

Riesgo de Abastecimiento: El principal insumo de la compañía es la uva, cuya disponibilidad, calidad y costo dependen de factores climáticos y de la naturaleza agrícola del negocio. Eventos como sequías, heladas, lluvias fuera de temporada o plagas pueden afectar los rendimientos, la calidad de la materia prima y los costos de producción. Este riesgo se ha visto incrementado por el cambio climático, que genera mayor variabilidad en las condiciones productivas y puede presionar los márgenes, especialmente en contextos de menor vendimia.

Adicionalmente, la compañía se abastece tanto de producción propia como de terceros, lo que la expone a fluctuaciones en precios y disponibilidad del mercado. A esto se suma la baja rotación de inventarios característica de la industria vitivinícola, lo que amplifica el efecto prolongado de variaciones en costos sobre los resultados. Asimismo, la dependencia de proveedores estratégicos en insumos clave (como envases y materiales) y posibles interrupciones logísticas o de suministro constituyen riesgos adicionales, que, si bien son gestionados mediante contratos de largo plazo y diversificación operativa, podrían afectar la continuidad productiva.

Cambios normativos (ambiente multijurisdiccional): La industria del vino está sujeta a diversos cuerpos normativos en los distintos países del mundo. Por lo tanto, cambios en la estructura legal bajo la cual se desenvuelve la operación de la compañía podría tener efectos en los resultados de **Viña Santa Rita**. En Chile, la producción y comercialización de alcoholes es regulada por la ley de alcoholes 18.455, Decreto 78 y Decreto 464, junto con la ley de etiquetado 19.925 y sus reglamentos, que establecen cómo y qué contenido debe visualizarse en las etiquetas de sus productos. A esto se suma el irrestricto apego a las normas tributarias aplicables a la venta y distribución de alcoholes.

Exposición cambiaria: Dada su relevante orientación exportadora (2025 un 47,5% de los ingresos totales), **Viña Santa Rita** se encuentra expuesta al riesgo de tipo de cambio, principalmente asociado a la apreciación del peso chileno frente a las monedas en las que genera parte de sus ingresos, como el dólar estadounidense y el euro. Este riesgo puede afectar negativamente a los ingresos y márgenes cuando dichas monedas se deprecian respecto al peso chileno. Adicionalmente, la compañía mantiene activos, pasivos, ventas y costos denominados en distintas divisas, lo que genera exposición cambiaria a través de su posición neta en balance.

Este riesgo se intensifica por la exposición a Argentina, economía caracterizada por alta inflación, donde los estados financieros deben ajustarse por inflación y tipo de cambio, generando efectos en los resultados y en la valorización de activos y pasivos de las filiales. Estas variaciones pueden introducir mayor volatilidad en los estados financieros consolidados, lo que se refleja en que, en 2025, la pérdida atribuible a dicho país alcanzó aproximadamente \$ 2.102 millones. No obstante, parte de este impacto se mitiga mediante la distribución geográfica y de monedas, junto con políticas de gestión financiera activa, que incluyen monitoreo permanente de las exposiciones y el uso de instrumentos de cobertura.

Presiones competitivas: La compañía opera en una industria altamente competitiva tanto a nivel local como internacional, caracterizada por una elevada fragmentación y presencia de múltiples actores relevantes, lo que genera presión constante sobre precios y márgenes. En este contexto, si bien **Viña Santa Rita** ha avanzado en el posicionamiento de sus marcas y en el fortalecimiento de su portafolio, sus ventas continúan siendo sensibles a estrategias comerciales agresivas de competidores, tales como descuentos, promociones o mayor actividad publicitaria, lo que puede afectar su participación de mercado.

Adicionalmente, en el mercado local el vino compete con otras categorías de bebidas alcohólicas, como cerveza y destilados, cuyos patrones de consumo han mostrado dinamismo en los últimos años, intensificando la presión competitiva. A nivel internacional, esta exposición se ve acentuada por la amplia oferta global y por cambios en las preferencias de los consumidores, lo que obliga a la compañía a mantener esfuerzos constantes en diferenciación, innovación y posicionamiento de marca.

Volatilidad en el rendimiento del negocio: La compañía se encuentra expuesta a la volatilidad propia de la industria vitivinícola, la cual depende de múltiples factores externos, entre ellos el precio de la uva, los precios internacionales del vino y las paridades cambiarias. Variaciones en estos elementos pueden generar impactos relevantes en los márgenes operacionales y en la rentabilidad, especialmente considerando la sensibilidad del negocio a cambios en costos de producción y condiciones de mercado. Asimismo, la disminución del consumo global de vino y la mayor presión competitiva han contribuido a un entorno más desafiante, reflejado en fluctuaciones de resultados en los últimos ejercicios.

Antecedentes generales

La compañía

Viña Santa Rita, fundada en 1880, es una de las compañías vitivinícolas más tradicionales de Chile. En 1991 fue transformada en sociedad anónima abierta e inscrita en el registro de valores, consolidando su estructura corporativa y su acceso al mercado de capitales.

A lo largo de su historia, la compañía ha desarrollado un proceso sostenido de expansión e internacionalización. En particular, en la década de 1990 inició su crecimiento fuera de Chile mediante la creación de Viña Doña Paula en Argentina, fortaleciendo su presencia productiva en ese país y consolidando operaciones en distintos mercados internacionales.

En la actualidad, **Viña Santa Rita** mantiene una presencia global relevante, con exportaciones a más de 50 países y operaciones productivas tanto en Chile como en Argentina, lo que le permite diversificar sus fuentes de ingresos y enfrentar de mejor manera las condiciones del mercado internacional.

En cuanto a su estructura de propiedad, el control de la compañía se concentra en Cristalerías de Chile S.A., junto a otras sociedades relacionadas, las que en conjunto mantienen la participación mayoritaria. A su vez, la matriz final corresponde a Compañía Electrometalúrgica S.A.

Composición de los flujos

Los ingresos de **Viña Santa Rita** se organizan en distintas categorías de bebidas, entre las que destacan los vinos —que incluyen vinos tranquilos (vino tinto, blanco y rosado) en diversos formatos, ya sea embotellados o a granel—, los espumantes y los licores, que abarcan tanto productos chilenos como extranjeros, además de algunos derivados del vino. A estas categorías tradicionales se suman nuevas líneas asociadas a la innovación, como los cócteles de vino, productos de menor graduación alcohólica y vinos desalcoholizados.

Adicionalmente, los productos se segmentan según su posicionamiento en el mercado. Por un lado, se clasifican en función de su calidad o precio, distinguiéndose entre segmentos de alta gama o ultra premium, premium o reserva, y varietales o masivos; (*entry/mid*), por otro lado, se estructuran a nivel de marcas, diferenciando entre marcas estratégicas, relevantes, transaccionales y aquellas orientadas a innovación o desarrollo futuro. La compañía, en forma creciente, ha orientado su foco estratégico creciente en los productos de mayor valor.

En la Ilustración 1 se presenta la participación de los ingresos según el tipo de producto, observándose que la mayor proporción corresponde a los productos masivos, seguidos por las categorías *entry* y reserva. En particular, para el año 2025, un 73,8% de los ingresos provino de vinos masivos, un 9,5% de la categoría *entry* y un 8,1% de vinos reserva. Asimismo, se aprecia que, durante los últimos cinco años, la relevancia relativa de cada uno de estos segmentos se ha mantenido relativamente estable. No obstante, la compañía ha impulsado una estrategia de premiumización al interior de dichos segmentos, reflejada en una mejora del *mix* de productos, precios promedio y posicionamiento de sus marcas, lo que ha permitido capturar mayor valor sin cambios significativos en la composición porcentual.

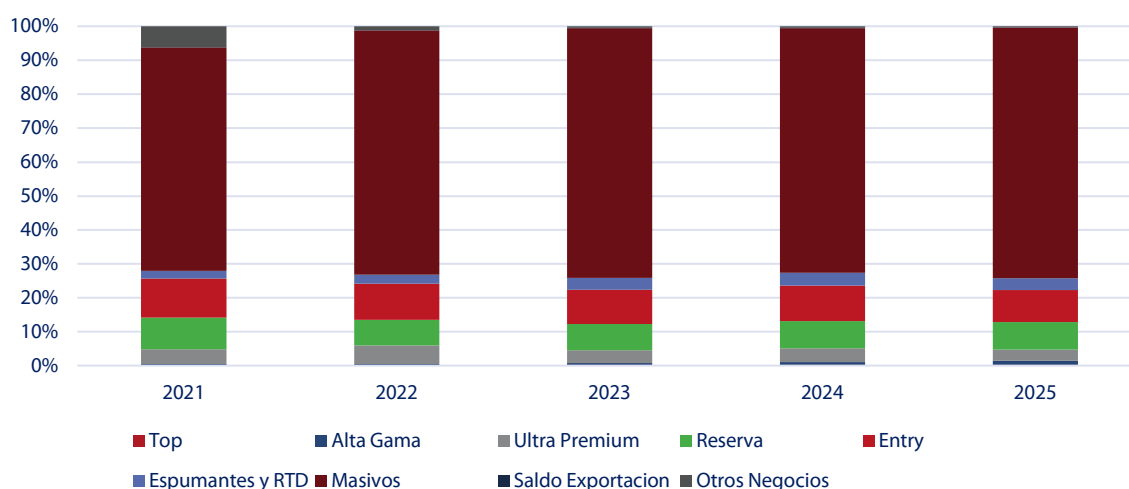


Ilustración 1: Estructura de ingresos por segmento

Exportaciones

Viña Santa Rita exporta sus productos a más de 50 países, lo que le permite reducir la exposición geográfica a economías específicas. En este contexto, destaca su posicionamiento en ciertos mercados internacionales, donde se ubica dentro de las tres principales marcas de vino chileno, como ocurre en Irlanda, Brasil, México, Estados Unidos y Dinamarca.

En términos de importancia relativa en los ingresos, en 2025 las exportaciones representaron un 47,5% del total. Dentro de los mercados externos, Irlanda se posiciona como el principal destino, concentrando un 12,1% de los ingresos, seguido por Brasil, con una participación de 10,3%.

Asimismo, la distribución de las ventas muestra un importante grado de cobertura por destino geográfico, lo que contribuye a mitigar los riesgos asociados a eventuales *shocks* en mercados específicos. En particular, esta variedad de países permite amortiguar efectos adversos sobre los ingresos, como fluctuaciones en los tipos de cambio o caídas en la demanda en ciertos países, reduciendo la dependencia de un único mercado de exportación y aportando mayor estabilidad al negocio.

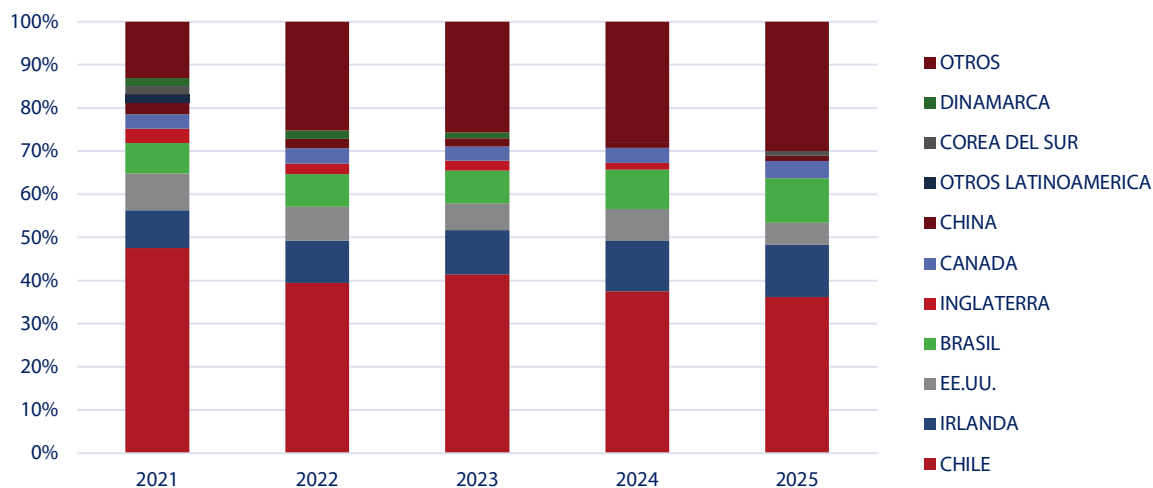


Ilustración 2: Estructura de ingresos por país

Terrenos agrícolas

Los principales activos productivos de la compañía corresponden a sus viñedos agrícolas, plantas de vinificación y bodegas, los cuales determinan su capacidad de producción y operación a lo largo de la cadena de valor. En este sentido, **Viña Santa Rita**, para abastecer su producción, dispone de viñedos propios y arriendos de largo plazo, ubicados en Chile y Argentina.

Los viñedos se encuentran distribuidos en diversos valles vitivinícolas, principalmente en la zona central de Chile —incluyendo Maipo, Colchagua, Casablanca y Maule—, así como en la provincia de Mendoza en Argentina, particularmente en las zonas de Luján de Cuyo y el Valle de Uco.

En términos de superficie, la compañía cuenta con aproximadamente 12.770 hectáreas de terrenos, de las cuales cerca de 3.267 hectáreas se encuentran plantadas, distribuidas entre ambos países. En Chile, las hectáreas plantadas ascienden a aproximadamente 2.600 hectáreas, mientras que en Argentina alcanzan cerca de 666 hectáreas.

Esta base de activos agrícolas constituye un pilar estratégico para la compañía, ya que le permite asegurar el abastecimiento de materia prima, mantener estándares de calidad en sus vinos y reducir la exposición a riesgos asociados a la disponibilidad de uva en el mercado. En la Tabla 1 muestra la distribución de hectáreas a marzo de 2026.

Tabla 1: Distribución de hectáreas

	Viñedos en producción	Viñedos en Desarrollo	Total Viñedos Plantados
Chile			
Punitaqui	74	0	74
Casablanca	108	0	108
Leyda	90	0	90
Buín	495	12	507
Pirque	132	0	132
Alhué	284	0	284
Peralillo	15	0	15

Pumanque	662	0	662
Apalta	79	0	79
Itahue	268	0	268
Rio Claro	185	0	185
Quipato	188	8	196
Quipatomavida			
Total Chile	2.581	20	2.601
Argentina			
Lujan de Cuyo	461	0	461
Valle de UCO	205	0	205
Total Argentina	666	0	666
Total Holding	3.247	20	3.267

La producción de vino en Chile ha mostrado variaciones en los últimos años, en línea con las condiciones climáticas y la evolución de la demanda internacional. En particular, la industria ha enfrentado una tendencia reciente de menor producción, asociada tanto a factores climáticos como a ajustes en la oferta frente a la caída del consumo global. En este contexto, en 2025 la producción nacional continuó disminuyendo, registrándose una baja cercana al 9,9%⁴ respecto del año anterior.

En línea con lo anterior, **Viña Santa Rita** ajusta su operación productiva considerando tanto la disponibilidad de uva como las condiciones de mercado, combinando producción propia con compra de materia prima a terceros y optimizando sus niveles de inventario. Este enfoque también se refleja en sus operaciones en Argentina, donde la producción se gestiona de forma complementaria a la de Chile, adaptándose a las condiciones propias de ese mercado y aportando diversificación a la base productiva de la compañía.

Complementariamente, la Ilustración 3 muestra la evolución de la superficie agrícola de la compañía, diferenciando entre Chile y Argentina. Se observa que la mayor proporción de la superficie se concentra en Chile, mientras que Argentina mantiene una participación menor, pero relativamente estable a lo largo del período.

⁴ Memoria 2025.

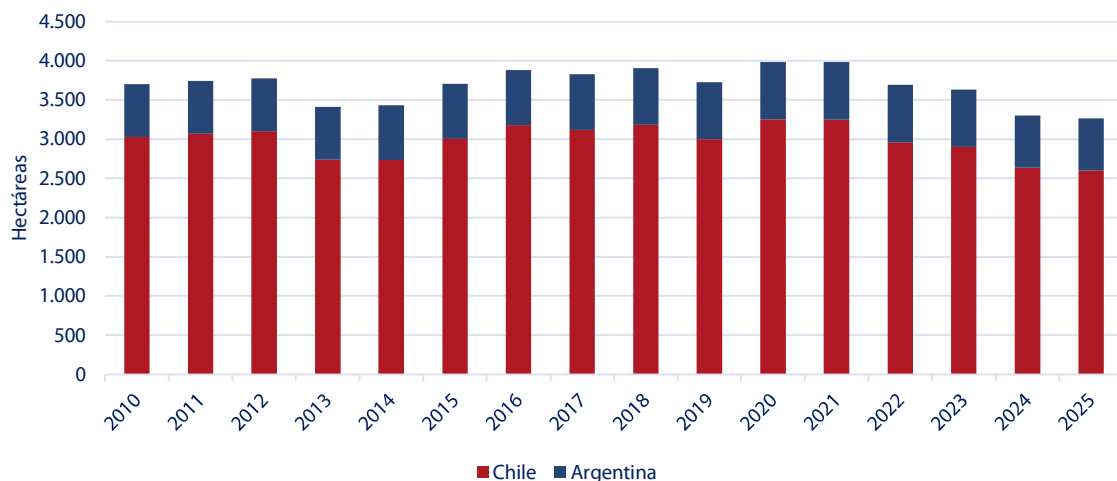


Ilustración 3: Evolución de la superficie agrícola

Vinificación y embotellado

Los procesos de vinificación y embotellado forman parte central de la cadena productiva de **Viña Santa Rita**, donde la compañía combina tecnología moderna con prácticas enológicas tradicionales para asegurar la calidad y consistencia de sus vinos. La vinificación se lleva a cabo en bodegas propias mediante la fermentación y guarda del vino bajo condiciones controladas, mientras que el embotellado corresponde a la etapa final, en la cual el producto es envasado y etiquetado, resguardando sus características hasta su llegada al consumidor. Estas actividades se desarrollan en una red de instalaciones ubicadas principalmente en Chile —en zonas como Alto Jahuel (Buin), Palmilla, Lontué y Río Claro— y complementariamente en Argentina, en la planta de Ugarteche, en la provincia de Mendoza.

Precio del vino

La Ilustración 4, a partir de información del volumen y de las ventas monetarias, muestra la evolución del precio promedio anual implícito del vino a nivel de compañía, evidenciando una clara tendencia al alza, con ajustes a la baja en 2025 del mercado local.

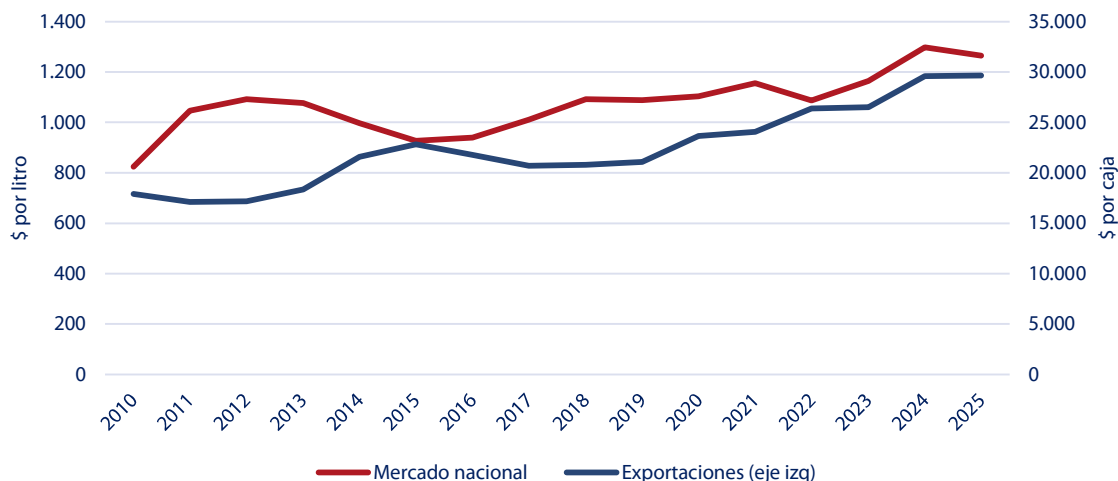


Ilustración 4: Evolución precio del vino

Análisis financiero⁵

Evolución de los ingresos, EBITDA y flujo de actividades operacionales

Los ingresos en términos reales han presentado una tendencia a la baja, explicada principalmente por menores volúmenes de venta en los segmentos de vino embotellado, tanto en el mercado local como en exportaciones, junto con el impacto negativo del tipo de cambio sobre estas últimas. En 2025, este deterioro fue parcialmente compensado por un aumento significativo en las ventas de graneles y uvas, las cuales forman parte del segmento de otras ventas, y que registraron un crecimiento relevante. Sin embargo, a marzo de 2026, este efecto se ha revertido, observándose una caída en dichas líneas.

Asimismo, el EBITDA ha seguido una trayectoria de debilitamiento recurrente, en un contexto de mayores costos y menor capacidad de expandir márgenes. La caída más significativa entre 2024 y 2025 se explica por la combinación de mayores costos de producción, impulsados principalmente por el alza en el costo de la materia prima, tanto uva como vino a granel adquirido a terceros, junto con un menor volumen de ventas y una presión a la baja en los precios, particularmente en el mercado nacional en un entorno de mayor competencia. Este deterioro se concentra principalmente a nivel de ganancia bruta, evidenciándose un impacto relevante por mayores costos unitarios y efectos de *mix*, destacando la utilización de uva propia de alto costo en categorías de menor valor, en un contexto de menor demanda. A lo anterior se suma el desempeño del negocio de exportaciones, donde el menor volumen despachado, asociado a una reducción de inventarios por parte de distribuidores, junto con mayores costos por litro, contribuyó al deterioro observado. En este contexto, el año 2025 refleja, además, el efecto rezagado del ciclo productivo del vino, incorporando el impacto de vendimias consecutivas con costos elevados, lo que acentuó la compresión de márgenes en el período. Sin embargo, a marzo de 2026 se observa una leve recuperación del EBITDA, la cual responde principalmente a un ajuste de costos y mejoras en eficiencia, reflejadas en menores gastos de administración y en la reducción de los costos de

⁵ Las cifras han sido corregidas a pesos del último período para efectos de comparación histórica y se ha utilizado el año móvil para los indicadores de flujo a marzo de 2026.

distribución, como resultado del plan de eficiencia y racionalización implementado por la compañía, compensando parcialmente la presión sobre el margen bruto.

En consecuencia, el margen EBITDA llegó a un mínimo de 2,2% en 2025, repuntando levemente a 3,0% en los últimos doce meses terminados en marzo de 2026.

A nivel prospectivo, la administración ha implementado un conjunto de medidas orientadas a recuperar márgenes, incluyendo la optimización del portafolio de productos, ajustes en el modelo de abastecimiento, reducción de costos agrícolas y operacionales, y un enfoque comercial más centrado en la rentabilidad, cuyos efectos se espera se materialicen de manera progresiva en los próximos períodos, contribuyendo a una normalización de los indicadores de desempeño.

La caída del flujo de caja operacional entre 2024 y 2025 se explica por una menor generación de resultados y mayores necesidades de capital de trabajo. En particular, el deterioro del EBITDA producto de mayores costos de producción y presión en precios redujo la capacidad de generación de caja, mientras que el aumento en los costos de insumos y la acumulación de inventarios más caros implicaron mayores pagos operacionales. A marzo de 2026, el flujo de caja operacional anualizado muestra una leve recuperación, alcanzando niveles marginalmente positivos, lo que se explica principalmente por menores pagos a proveedores y la implementación de medidas de eficiencia en costos.

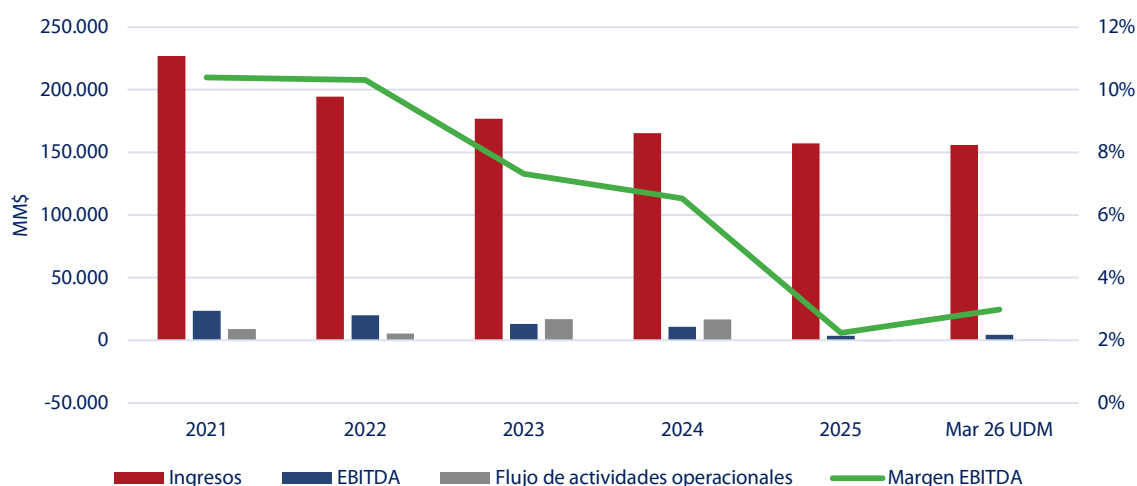


Ilustración 5: Ingresos Totales, EBITDA y flujo de actividades operacionales

Evolución del endeudamiento

El pasivo total sobre patrimonio alcanza 0,7 veces a marzo de 2026, evidenciando un incremento respecto a diciembre de 2025. Este aumento se explica principalmente por una disminución del patrimonio, asociada a las pérdidas registradas en los últimos dos períodos, más que por un crecimiento significativo de los pasivos.

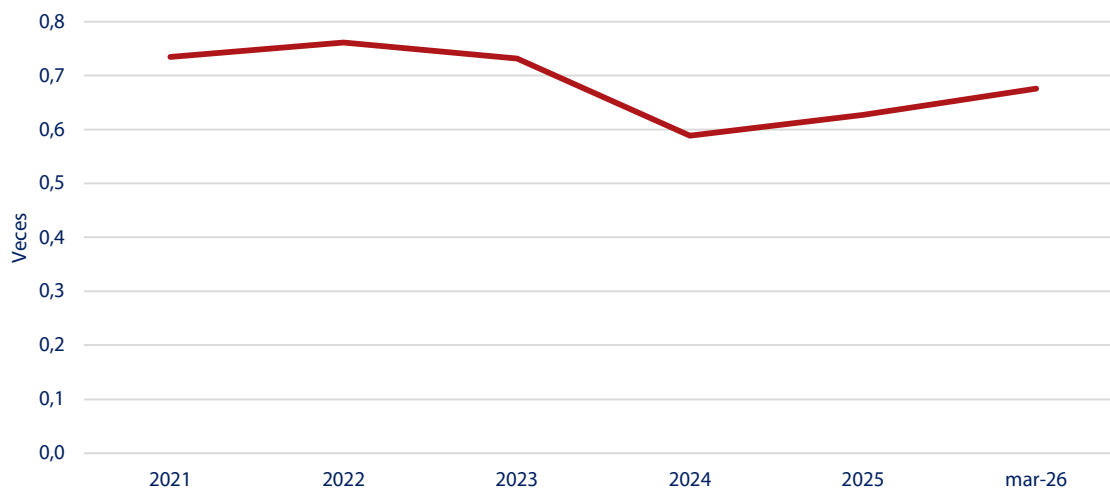


Ilustración 6: Evolución leverage

La Ilustración 7 presenta la evolución de la deuda financiera y de los flujos a nivel consolidado, puesto que el deterioro sostenido en el desempeño de las filiales podría eventualmente presionar la calidad crediticia consolidada del grupo.

Bajo este esquema, el indicador de endeudamiento medido como deuda financiera sobre Flujo de Caja de Largo Plazo (FCLP⁶) alcanza 4,8 veces a nivel consolidado, en comparación con 18,4 veces en el caso individual de Viña Santa Rita. Al ajustar este indicador descontando una porción de la deuda de corto plazo potencialmente cubierta con la liquidación de inventarios, el *ratio* consolidado se reduce a 2,4 veces. Por su parte, la relación deuda financiera sobre EBITDA se sitúa en 3,5 veces para el grupo y en 23,6 veces en el caso de Viña Santa Rita. En los hechos, la situación financiera del grupo se mantiene en niveles adecuados no obstante, el desempeño menos satisfactorio del emisor y de su matriz Cristalerías de Chile, podría afectar negativamente los indicadores consolidados.

⁶ El FCLP es un indicador determinado por la clasificadora que representa el flujo de caja que debiera generar el emisor como promedio en el largo plazo, antes de dividendos e inversiones, dado su comportamiento pasado y su actual estructura de activos. Es más restrictivo que el EBITDA y no responde a los resultados de un año en particular.

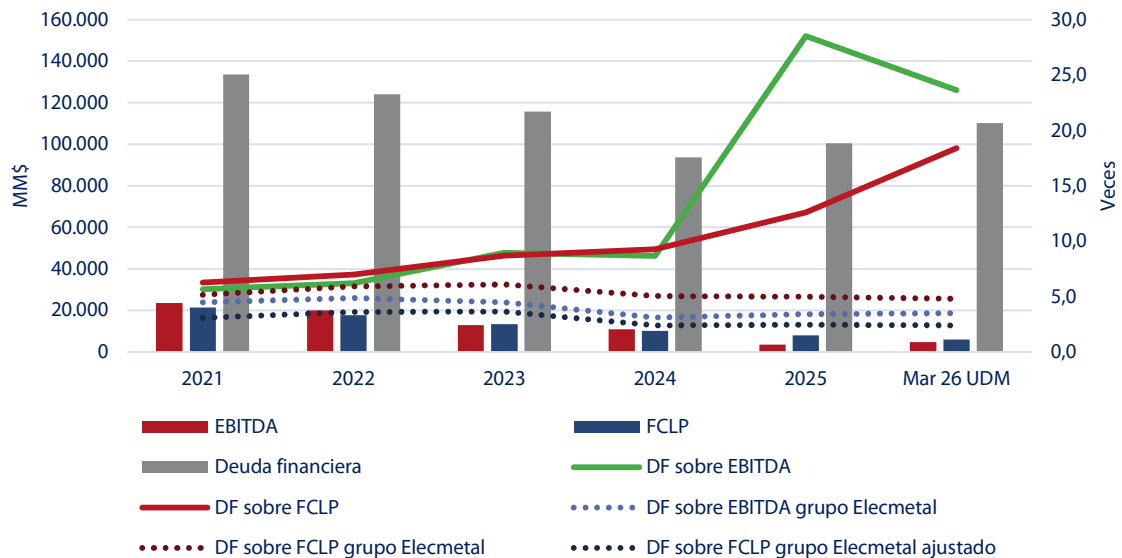


Ilustración 7: Deuda Financiera, EBITDA y Flujo de Caja de Largo Plazo

En la Ilustración 8 se presenta el perfil de vencimientos de **Viña Santa Rita**, observándose una concentración relevante en el corto plazo, lo cual responde principalmente a las mayores necesidades de capital de trabajo propias del negocio. Cabe mencionar que una proporción significativa de la deuda de corto plazo obedece a la preferencia por financiamiento de menor costo, así como a la existencia de un plan de desinversión, cuyos recursos se destinarán al pago de dicha deuda.

Por su parte, la Ilustración 9 detalla el perfil de vencimientos consolidado de Elecmetal, donde también se observa una proporción significativa de obligaciones de corto plazo vinculadas a capital de trabajo. No obstante, el perfil consolidado evidencia una mejor capacidad generadora de flujo, respaldada por el desempeño del negocio del acero.

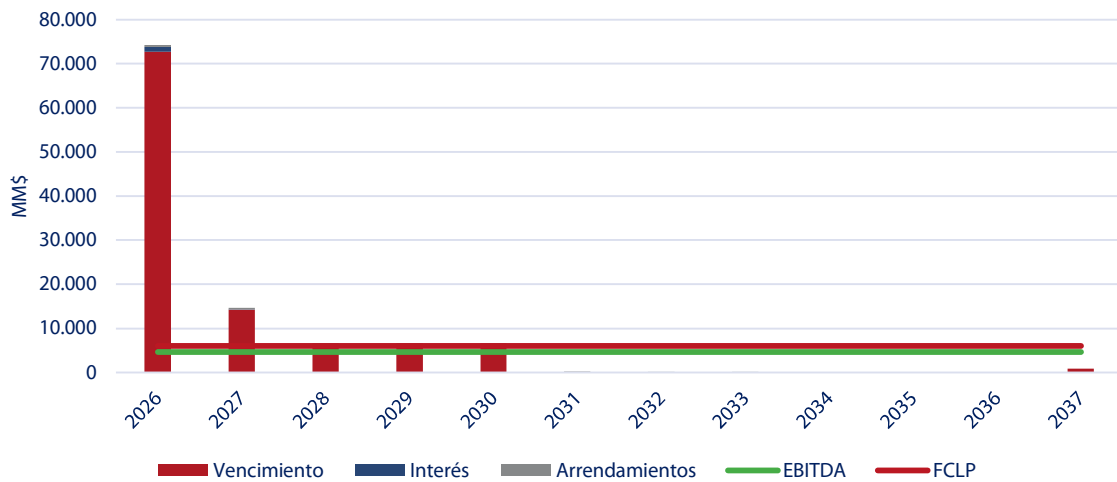


Ilustración 8: Perfil de Vencimientos Santa Rita

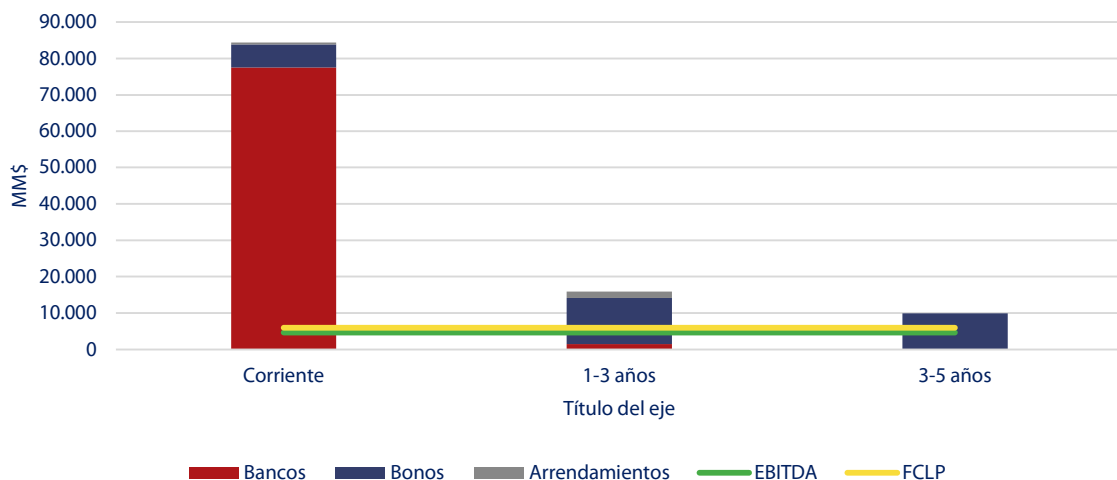


Ilustración 9: Perfil de vencimientos Elecmetal

Evolución de la liquidez

La liquidez exhibe valores sobre la unidad durante todo el período de evaluación, alcanzando su mayor nivel en 2021, con 2,3 veces. Posteriormente, aunque siempre en niveles elevados, el indicador mostró una tendencia a la baja, explicada principalmente por un aumento en los pasivos corrientes, particularmente deuda de corto plazo y cuentas por pagar, situándose en 1,5 veces a marzo de 2026.

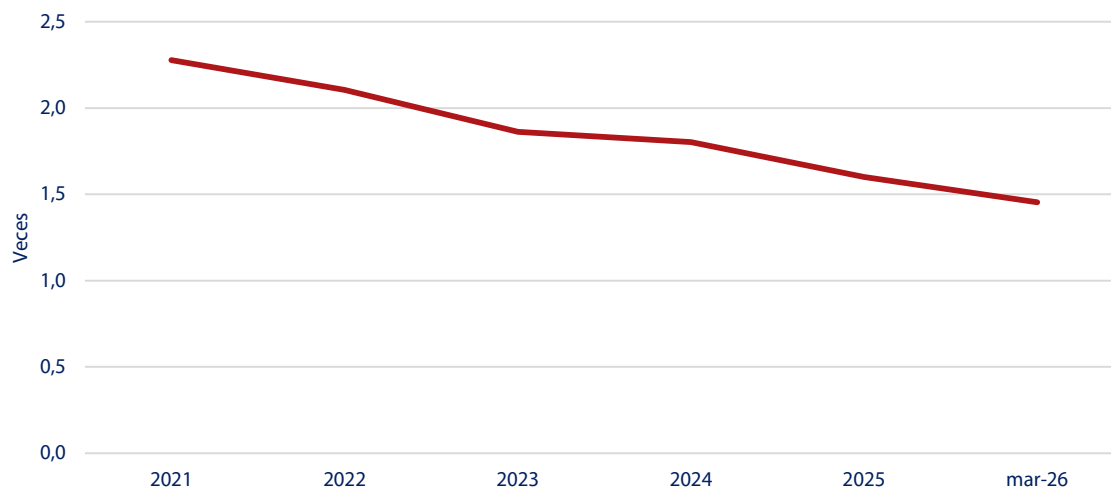


Ilustración 10: Evolución de Liquidez

Evolución de la rentabilidad⁷

Los indicadores de rentabilidad de Santa Rita han mostrado una tendencia sostenida a la baja en los últimos años, profundizándose hasta niveles negativos en 2025. Este deterioro se explica principalmente por la caída del resultado operacional, impulsada por una contracción del margen bruto. A nivel de ingresos, la presión proviene de menores volúmenes comercializados, en un contexto de demanda más débil en ciertos mercados, mientras que por el lado de costos se observa un incremento en insumos, logística y gastos operativos. Todo esto se ve amplificado por una estructura de costos relativamente rígida, que limita la capacidad de ajuste en el corto plazo.

En este contexto, la rentabilidad sobre activos (ROA), la rentabilidad operacional y la rentabilidad sobre el patrimonio (ROE) se ubicaron en torno a -1,84%, -0,82% y -3,06%, respectivamente, en marzo de 2026.

⁷ Ratios calculados sobre activos y patrimonio promedios.

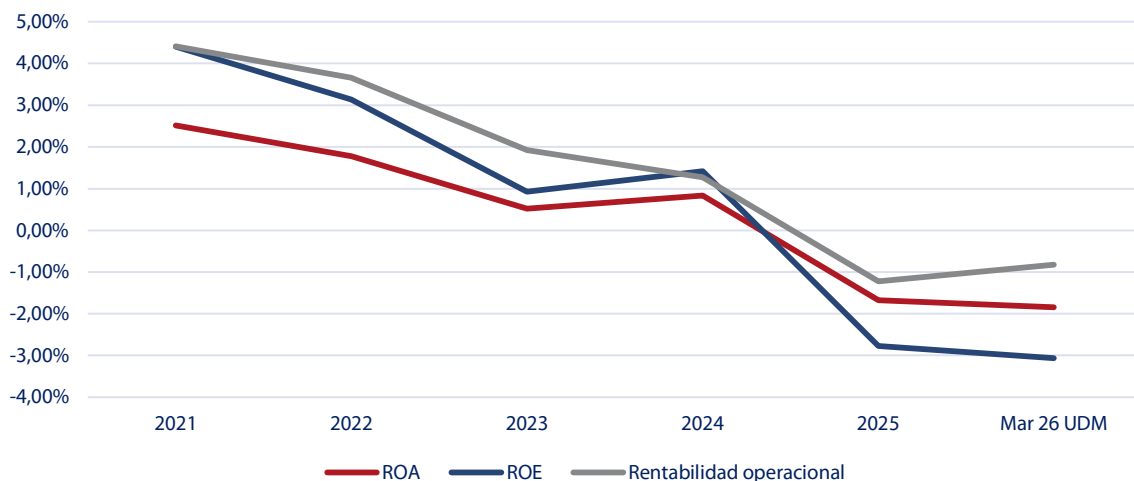


Ilustración 11: Evolución de Rentabilidad

Acciones

Como promedio de los últimos doce meses hasta marzo de 2026, la presencia alcanzó un valor nulo. Cabe mencionar que a la fecha la compañía no cuenta con *market maker*.

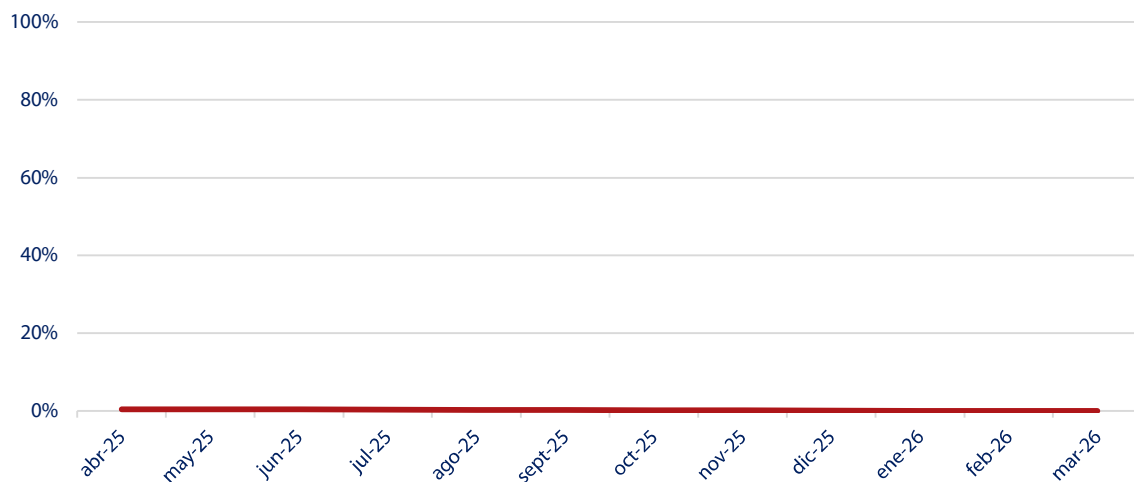


Ilustración 12: Indicadores Accionarios

Covenants financieros

Covenants líneas de bonos		
	Límite	Valor a marzo 2026
Razón de endeudamiento	0,90	0,68 veces
	Dic 2025 – mar 2026: Superior a 0,50 veces Jun 2026 – sep 2026: Superior a 0,80 veces Dic 2026 – mar 2027: Superior a 1,00 veces Jun 2027 – sep 2027: Superior a 1,50 veces	
Cobertura gastos financieros	Dic 2027 – mar 2028: Superior a 1,75 veces Jun 2028 – sep 2028: Superior a 2,00 veces Dic 2028 – mar 2029: Superior a 2,25 veces Jun 2029 – sep 2029: Superior a 2,50 veces Dic 2029 – sep 2030: Superior a 2,75 veces	1,23 veces
Deuda Financiera	\$ 135.000 millones hasta septiembre de 2027 \$ 120.000 millones en adelante	\$ 107.874 millones

Ratios financieros

Ratios Financieros						
Ratios de liquidez	2021	2022	2023	2024	2025	mar-26
Liquidez (Veces)	2,28	2,10	1,86	1,80	1,60	1,45
Razón Circ. (s/CxC a Emp. Relac.) (veces)	2,26	2,09	1,85	1,80	1,59	1,45
Razón Ácida (veces)	1,29	1,08	0,93	0,75	0,71	0,72
Rotación de Inventarios (veces)	1,53	1,30	1,21	1,07	1,19	1,20
Promedio Días de Inventarios (días)	238,31	281,25	300,49	341,16	307,38	302,93
Rotación de Cuentas por Cobrar (veces)	2,68	2,97	2,81	3,34	3,33	3,41
Promedio Días de Cuentas por Cobrar (días)	136,31	123,09	129,79	109,21	109,65	107,04
Rotación de Cuentas por Pagar (veces)	5,04	4,41	4,58	4,61	6,09	5,95
Promedio Días de Cuentas por Pagar (días)	72,49	82,70	79,78	79,21	59,97	61,37
Diferencia de Días (días)	-63,82	-40,40	-50,01	-30,00	-49,68	-45,67
Ciclo Económico (días)	-302,13	-321,64	-350,49	-371,16	-357,06	-348,60

Ratios de endeudamiento	2021	2022	2023	2024	2025	mar-26
Endeudamiento (veces)	0,42	0,43	0,42	0,37	0,39	0,40
Pasivo Exigible sobre Patrimonio (veces)	0,73	0,76	0,73	0,59	0,63	0,68
Pasivo Corto Plazo a Largo Plazo (veces)	0,90	1,04	1,38	2,15	2,62	3,43
Período Pago de Deuda Financiera (veces)	5,66	6,19	8,94	8,66	28,50	23,64
EBITDA sobre Deuda Financiera (veces)	0,18	0,16	0,11	0,12	0,04	0,04
Porción Relativa Bancos y Bonos (%)	73,01%	71,34%	74,12%	70,71%	77,95%	79,57%
Deuda Relacionada sobre Pasivos (%)	3,92%	5,00%	4,67%	4,30%	3,09%	2,70%
Veces que se gana el Interés (veces)	2,73	0,83	0,68	1,27	-2,87	-2,58

Ratios de rentabilidad	2021	2022	2023	2024	2025	mar-26
Margen Bruto (%)	37,39%	33,64%	31,76%	34,49%	30,49%	30,53%
Margen Neto (%)	4,78%	3,84%	1,15%	1,90%	-3,74%	-4,11%
Rotación del Activo (%)	52,57%	48,36%	47,86%	46,31%	47,11%	45,45%
Rentabilidad Total del Activo (%) ⁸	2,62%	1,82%	0,53%	0,84%	-1,69%	-1,85%
Rentabilidad Total del Activo (%)	2,52%	1,77%	0,52%	0,83%	-1,68%	-1,84%
Inversión de Capital (%)	67,25%	66,44%	64,90%	58,32%	58,14%	58,57%
Ingresos por Capital de Trabajo (veces)	2,05	1,99	2,27	2,28	2,81	3,21
Rentabilidad Operacional (%)	4,40%	3,66%	1,92%	1,27%	-1,22%	-0,82%
Rentabilidad Sobre Patrimonio (%)	4,40%	3,13%	0,92%	1,41%	-2,77%	-3,06%
Cto. de Exp. sobre Ing. de Exp. (dep. dsctada.) (%)	59,36%	62,72%	64,49%	61,38%	65,04%	64,99%
Cto. de Exp. sobre Ing. de Exp. (dep. sin dsctar.) (%)	62,61%	66,36%	68,24%	65,51%	69,51%	69,47%
Gtos. Adm. y Vta. sobre Ing. de Exp. (%)	26,67%	24,72%	26,09%	30,20%	30,85%	30,21%
ROCE (<i>Return Over Capital Employed</i>) (%)	6,57%	5,44%	2,86%	1,79%	-1,65%	-1,11%
E.B.I.T.D.A. a Ingresos (%)	10,40%	10,31%	7,32%	6,53%	2,24%	2,99%

Otros indicadores	2021	2022	2023	2024	2025	mar-26
Ctas. X Cob. Emp. Relac. sobre Patrimonio (%)	0,72%	0,68%	0,52%	0,28%	0,36%	0,30%
Terrenos sobre Pasivos Totales (%)	22,11%	21,50%	22,45%	24,28%	23,42%	21,97%
Invers. Valor Patrim. Proporción sobre Activos (%)	8,35%	7,73%	8,13%	8,61%	8,06%	7,92%
Capital sobre Patrimonio (%)	32,38%	31,14%	31,79%	28,97%	30,69%	30,67%

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

⁸ Activos en ejecución descontados.

Isidora Goyenechea 3621, Piso 16, Las Condes, Santiago, Chile

Fono (+56) 2 2433 5200 • ratings@humphreys.cl

 Humphreys Clasificadora De Riesgo •  @humphreyschile