



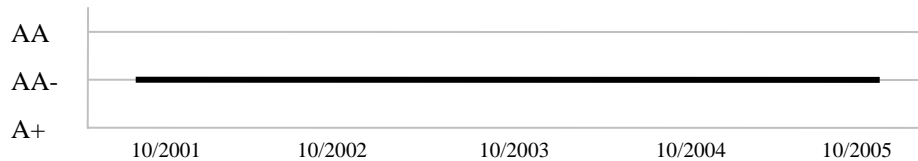
Santa Rita S.A.¹

Octubre 2005

Categoría de Riesgo y Contacto			
Tipo de Instrumento	Categoría	Contactos	
Bonos	AA- Primera Clase Nivel 3	Socio Responsable	Alejandro Sierra M.
Títulos Accionarios		Gerente a Cargo	Aldo Reyes D.
Perspectivas de Clasificación	Estable	Analista	Harold Momberg R.
EEFF base		30 de Junio de 2005	Teléfono
		Fax	56 - 2 - 223 4937
		Correo Electrónico	ratings@humphreys.cl
		Sitio Web	http://www.moodyschile.cl
		Tipo de Reseña	Informe Anual

Número y Fecha de Inscripción de Emisiones Vigentes	
Bono Serie D	N° 241 de 15.12.00

Clasificación Histórica Bonos



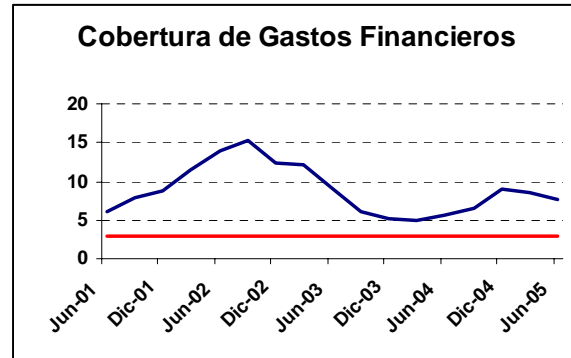
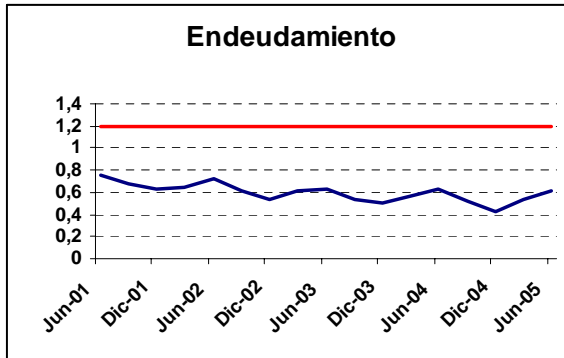
Datos Financieros	
Instrumento	Serie D
Prepagable	a contar del 15 de diciembre de 2009
Por Amortizar (UF)	1.200.000
Tasa de Carátula	6,25%
Covenants (*)	Endeud. Máx. 1,2
	Cob. GG.FF. Mín. 3,0
Duration (años) al inicio de devengo de intereses	10,15
Duration Modificada (años) al inicio de devengo	9,55
Inicio de devengo de intereses	Jun-01
Vencimiento	Dic-21

(*) A Junio de 2005

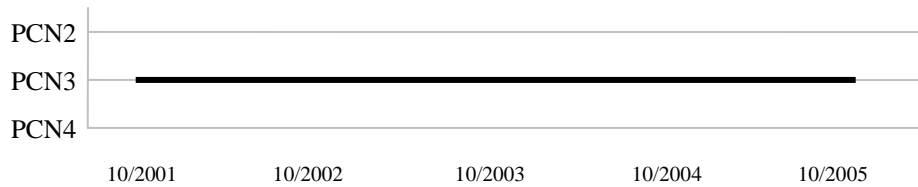
¹ Moody's Investors Service, Inc. ("Moody's") owns a minority interest in Clasificadora de Riesgo Humphreys Limitada ("Humphreys") and does not control the management or ratings activity of Humphreys. Moody's is not responsible or liable in any way for any ratings issued by Humphreys. Unless otherwise specified, Moody's is not responsible for any research or other information provided by Humphreys.



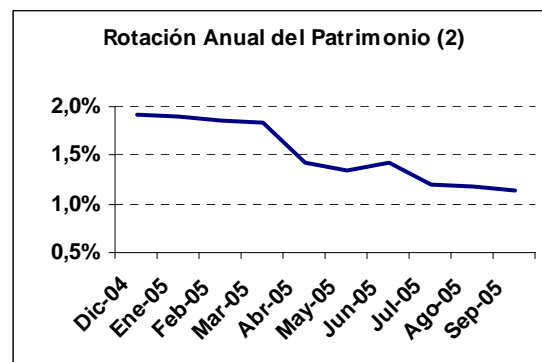
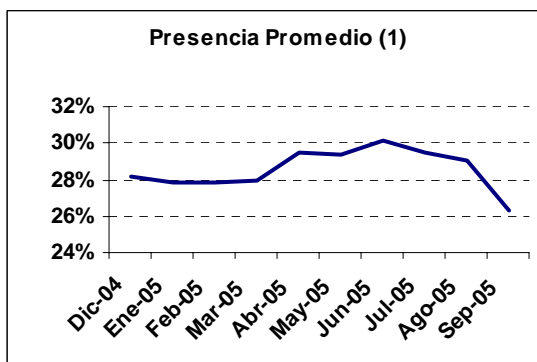
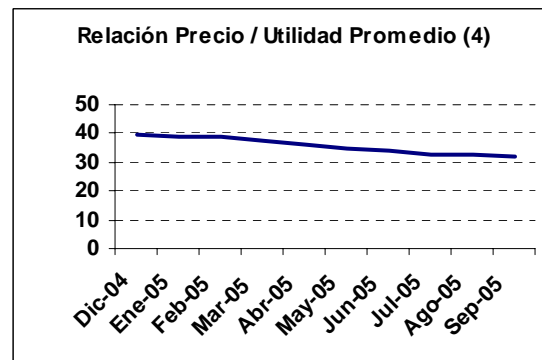
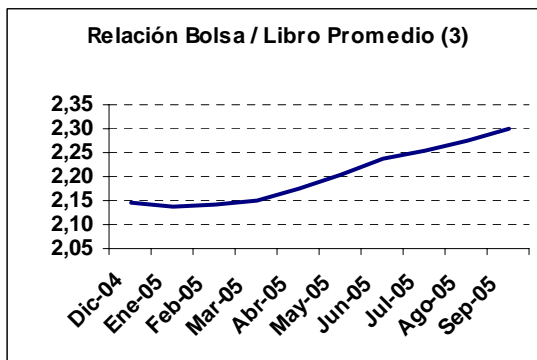
Covenants



Clasificación Histórica Acciones



Desempeño Bursátil



Nota: La metodología del cálculo de los indicadores se encuentra disponible en nuestra página web, en la sección "Categorías y Procedimientos de Clasificación", en el archivo "Metodología de cálculo de los indicadores y Desempeño bursátil".



Estado de Resultados Consolidado					
Cifras en MM de Pesos Corrientes	Año 2001	Año 2002	Año 2003	Año 2004	Junio 2005
Ingreso Operacional	70.023	74.954	77.579	84.077	39.438
Costo Explotación	-43.232	-46.565	-49.225	-54.338	-26.584
Gasto Admin. y Venta	-14.759	-16.235	-18.282	-19.917	-10.080
Resultado Operacional	12.031	12.154	10.072	9.822	2.773
Resultado No Operacional	-2.451	26	-5.337	407	-1.206
Utilidad Neta	7.769	9.681	4.053	8.538	1.239

(*) A Junio de 2005

Balance General Consolidado					
Cifras en MM de Pesos Corrientes	Año 2001	Año 2002	Año 2003	Año 2004	Junio 2005
Activo Circulante	58.908	63.112	61.780	65.618	76.795
Activo Fijo	54.967	54.745	54.713	55.087	58.446
Otros Activos	9.406	9.725	10.198	10.470	10.696
Total Activos	123.281	127.582	126.691	131.176	145.937
Pasivo Circulante	18.647	17.399	17.770	18.277	32.208
Pasivo Largo Plazo	28.996	27.158	24.666	21.311	23.484
Interés Minoritario	9	11	12	13	13
Patrimonio	75.630	83.014	84.243	91.575	90.232
Total Pasivos	123.281	127.582	126.691	131.176	145.937

(*) A Junio de 2005

Opinión

Fundamento de la Clasificación

Viña Santa Rita S.A. es una empresa vitivinícola cuyos productos se distribuyen al mercado nacional e internacional. Es la segunda viña con mayor participación en el mercado nacional, donde sirve al 24,8% del mismo (AC Nielsen), mientras que es la tercera viña exportadora nacional.

La clasificación de los bonos y acciones de **Santa Rita** en *Categoría AA-* y *Categoría Primera Clase Nivel 3*, respectivamente, se fundamenta principalmente en las siguientes fortalezas:

- La posición de mercado relevante que presenta la compañía dentro de un mercado que ha mostrado un importante dinamismo exportador.
- El respaldo del accionista controlador, Grupo Claro, por medio de Cristalerías de Chile, el principal productor de envases de vidrio de Chile, lo que le permite contar con una ventaja como demandante de dicho producto.
- Los beneficios de su asociación con la reconocida viña francesa Les Domaines Barons de Rothschild Lafite, la cual permite el acceso a otros mercados, y el hecho de contar con distribuidores exclusivos en el exterior y la importante red de distribución a nivel local. Además, la empresa cuenta con importantes inversiones en Argentina.
- La capacidad de gestión de la empresa.
- La diversidad de destino de sus ventas al exterior, así como los efectos que le debieran reportar al sector vitivinícola el acuerdo con la Unión Económica Europea, principal mercado de las exportaciones del emisor.



Los riesgos y desafíos a los cuales se ve enfrentado el emisor y que afectan o pudieren afectar su nivel de solvencia son:

- El desafío de lograr un mayor reconocimiento y posicionamiento de sus marcas en el ámbito mundial, ello dentro de un contexto cada vez más competitivo, especialmente por la importancia exportadora de otros países del hemisferio sur.
- La exposición a los riesgos propios del sector vitivinícola chileno, entre ellos, la alta volatilidad en el precio de la uva, la sensibilidad de este insumo a las condiciones climáticas, las eventuales barreras proteccionistas de los mercados de consumo y las restricciones en cuanto al abastecimiento de envases.
- La exposición cambiaria.

Otro factor asociado con la clasificación de riesgo de los títulos accionarios dice relación con la baja liquidez de las acciones emitidas por la sociedad, la cual se sitúa en un 30,14%²: mientras que el porcentaje del patrimonio bursátil transado durante los últimos 12 meses alcanza el 1,43% de la propiedad.

En opinión de *Clasificadora de Riesgo Humphreys*, se evidencia una buena capacidad de generación de flujos del emisor que hacen presumir un buen desempeño en el corto y mediano plazo. Bajo este contexto, se califica la tendencia de la clasificación como *Estable*.

Definición 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.

El signo “-” representa aquellos instrumentos con mayor riesgo relativo dentro de su categoría.

Categoría Primera Clase Nivel 3

Corresponde a aquellos instrumentos que cuentan con una buena combinación de solvencia, estabilidad de la rentabilidad del emisor y volatilidad de sus retornos.

Oportunidades y Fortalezas

Posición de Mercado Relevante: **Santa Rita** es el principal exportador de vinos finos y la segunda viña más grande del país en el mercado nacional en términos de ventas, quien con una participación de 24,8% durante el año 2004, se ubicó muy cercano al líder de la industria. Su posición en cuanto a las exportaciones es destacable considerando que la presencia chilena en la industria vitivinícola internacional se ha ido incrementando con el tiempo, lo cual repercute favorablemente en las empresas exportadoras locales.

Adicionalmente, posee un fuerte posicionamiento a nivel nacional con su marca “120”, reconocida como una de las más tradicionales por el público consumidor.

En tanto, los vinos *premium* de **Santa Rita** y Viña Carmen han obtenido importantes premios y significativos reconocimientos en el extranjero. Sin embargo, aunque este tipo de situaciones no se refleja necesariamente en las preferencias de los consumidores, sí es un buen indicador de la capacidad de la empresa para la elaboración de vinos de alta calidad.

² Promedio en 12 meses desde julio de 2004 hasta junio de 2005.



Por último, **Santa Rita** se ha caracterizado por el mejoramiento y la innovación en respuesta a los cambios de las preferencias de los consumidores nacionales, lo que ha favorecido el crecimiento de la empresa a nivel nacional en relación con su competencia.

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. Además, es un grupo que se ha caracterizado por un crecimiento con un bajo nivel de endeudamiento.

Por otro lado, Cristalerías de Chile, quien posee el 54,1% de las acciones de **Santa Rita**, es el principal productor de envases de vidrio en Chile, lo que le permite contar con una ventaja como demandante de dicho insumo. Otros actores importantes son las AFP, que reúnen el 17.33%, y Bayona S.A., con un 23,5% (también del Grupo Claro).

Alianza Estratégica, distribución y mercado argentino: **Santa Rita** tiene como socio a Les Domains Barons de Rothschild Lafite, una de las viñas más prestigiosas de Francia, con quien comparte la propiedad de Viña Los Vascos (Chile) desde 1996. Esta relación le ha permitido a **Santa Rita** posicionarse en el exterior, ya que Rothschild cuenta con una imagen reconocida y una importante cadena de distribución de vinos en Europa.

Dentro del segmento de vinos finos, **Santa Rita** cuenta con distribuidores que sólo pueden comercializar los vinos de esta viña dentro de la extensa gama de vinos chilenos, lo que conlleva a un esfuerzo conjunto entre la viña y el distribuidor por el fortalecimiento de la marca Santa Rita. Además, la relación con los distribuidores es de larga data y se realiza mediante contratos de largo plazo.

La compañía cuenta con una importante red de sucursales, agencias y distribuidores a lo largo del país. Su fuerza de ventas está compuesta por más de 70 vendedores, los que venden todos los productos de Viña Santa Rita, Carmen y Sur Andino.

La compañía participa desde 1997 en el mercado argentino a través de Viña Doña Paula S.A., orientada a la producción de vinos finos para el mercado de exportación. Esto es de marcada importancia si se considera el potencial vitivinícola argentino dadas sus buenas condiciones de clima y suelo.

Capacidad de Gestión: La compañía presenta una estructura organizacional adecuada y moderna. Sus principales ejecutivos son profesionales con experiencia en el sector vitivinícola y la compañía, en los hechos ha mostrado una gestión y estrategia de desarrollo que ha sido acertada en el tiempo, lo cual se ve reflejado en los adecuados resultados financieros obtenidos (crecimiento de los ingresos y adecuado nivel de endeudamiento).

Diversidad de Mercados Destino: La compañía exporta sus productos a 66 países en los cinco continentes y pese a concentrar más del 20% de sus exportaciones en un solo país (Estados Unidos), la amplitud del número de destinos es un elemento positivo que contrarresta las bajas en mercados específicos.

Factores de Riesgo

Identificación de la Marca y competencia: Tanto la empresa como la industria vitivinícola nacional poseen la característica de que sus productos son reconocidos en forma genérica como “vino chileno”; **Santa Rita** ha debido 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.

Parte de la estrategia de crecimiento de **Santa Rita** se basa en el nivel de precios de sus productos. Considerando que la elasticidad de la demanda ante un alza de precios es elevada, cualquier disminución en los precios de mercado de sus competidores directos podría exponer a la empresa al riesgo de una baja significativa en la demanda de sus productos.



Por otro lado, tanto a nivel local como mundial existe 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. Particularmente en Estados Unidos, a la competencia californiana, australiana y argentina se le ha agregado recientemente la fuerte entrada de los vinos sudafricanos. Mientras que, en el ámbito local el vino debe competir con sustitutos como la cerveza y el pisco, donde la carrera es ampliamente liderada por las cervezas

Condiciones Climáticas, proveedores, precio de la uva y barreras: Los factores climáticos son fundamentales en la calidad y cantidad de uva, 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, etc., situaciones que se traducirían en alzas de costo.

Dado lo anterior, la sociedad busca ir acotando este riesgo al contar con pozos profundos que aseguran una mayor disponibilidad de aguas y disponer de sistemas de control de heladas y granizos para parte importante de sus viñedos.

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.

En este sentido, es importante destacar que la compañía cuenta con exigentes estándares de calidad en la administración de sus activos agrícolas y ha efectuado inversiones para incrementar su autoabastecimiento de materia prima en la producción de vinos que incluyen plantaciones resistentes a plagas.

En el mercado local existe escasez de proveedores de envases, situación que limita las alternativas de abastecimiento y, eventualmente, podría impedir un suministro adecuado. Aún cuando la producción propia de envases así como la importación desde otros países es una posibilidad, ello implica un costo alternativo mayor.

En todo caso, este riesgo se ve atenuado debido a que su principal accionista es el principal productor de envases de vidrio de nuestro país.

Debido a que la empresa exporta una cantidad importante 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.

La uva, principal insumo del rubro, está expuesta a los riesgos y ciclos característicos de la actividad agrícola. Por ende, el precio es altamente volátil, situación que afecta directamente los costos de la sociedad.

Riesgo Cambiario: Cerca del la mitad de los ingresos de la compañía provienen del exterior, en tanto que más del 30% de los costos son en moneda extranjera (barricas y costos secos como los envases tetrapack, un porcentaje de los envases de vidrio y los corchos entre otros), por lo tanto la variación del tipo de cambio afecta su resultado operacional. Aún cuando existen herramientas financieras para controlar este tipo de riesgo, como el manejo de instrumentos de cobertura de pasivos para deuda en moneda extranjera y una estructuración de pasivos e inversiones que permita disminuir su exposición al riesgo, el mercado nacional es todavía poco desarrollado en esta materia. Además, la compañía cuenta con operaciones en Argentina por medio de Viña Doña Paula, y el difícil escenario económico argentino actual afecta los resultados y valorización de las inversiones de Santa Rita en dicha nación.

Antecedentes Generales

Viña Santa Rita fue fundada en 1880, introduciendo finas cepas francesas a nuestro país. Un siglo después, el Grupo Claro y la empresa Owens Illinois, principal productora de vidrio del mundo, toman el control de la



propiedad. Luego de 8 años, el Grupo Claro toma control exclusivo al comprar la participación de Owens Illinois.

Un año antes, en 1987, **Santa Rita** adquiere la marca "Carmen" a Viña Carmen, la cual posteriormente se independizó y en la actualidad es filial de **Santa Rita**.

En 1997 se realiza la primera inversión en el exterior al formar la sociedad Viña Doña Paula en Mendoza, Argentina.

En 2001 se adquiere la marca Terra Andina, la que desde entonces se ha administrada a través de la filial de Viña Carmen denominada Sur Andino S.A.

Empresas Filiales y Coligadas de Viña Santa Rita
30 de junio de 2005

Empresa	País	Participación Santa Rita (*)
Viña Carmen S.A. (a)	Chile	99,90%
Viña Centenaria S.A. (b)	Chile	100,00%
Viña Doña Paula S.A. (c)	Argentina	100,00%
Sur Andino S.A.	Chile	100,00%
Viña Los Vascos S.A. (c)	Chile	43,00%

* Directa e indirecta.

(a) Esta filial se maneja como una unidad independiente de la matriz, aunque Viña Carmen realiza parte de la gestión administrativa con la matriz.

(b) **Viña Santa Rita** y Viña Centenaria se manejan como una unidad desde el punto de vista operativo.

(c) Unidades independientes.

Activos Relevantes

Dentro de los activos de **Santa Rita** destacan las plantas de producción, las plantaciones y las marcas comerciales.

Área Agrícola

En el área agrícola, dispone de un total de 2.151 hectáreas plantadas, de las cuales 1.890 están en Chile y 261 en Argentina. Con estas plantaciones **Santa Rita** se autoabastece en un 40% de sus requerimientos de materia prima, un 40% adicional los obtiene de productores con los que posee contratos de largo plazo, mientras que el restante 20% se obtiene en el mercado spot de uva.

Hectáreas Plantadas	
1.- Chile	1.890
a. Maipo	1.001
b. Rapel	384
c. Curicó	193
d. Casablanca	312
2.- Argentina	261
a. Ugarteche	206
b. Tupungato	55
Plantadas	2.151
Viñedos	1.855
Con Contrato L.P.	296

Hectáreas No Plantadas	
1.- Chile	363
2.- Argentina	460

Área Productiva

Santa Rita posee seis plantas de producción y considerando las instalaciones de Viña Carmen en Alto Jahuel y las de Viña Doña Paula en Ugarteche en Argentina, su capacidad total de proceso y almacenamiento es de



casi los 100 millones de litros. Su bodega principal tiene capacidad para almacenar aproximadamente 17 millones de litros, se ubica en Alto Jahuel en el pueblo de Buin y en ella se fabrican, añejan y embotellan vinos de calidad superior.

Marcas

Las principales líneas de productos bajo las cuales **Santa Rita** vende en los mercados extranjeros son: Casa Real, Floresta, Medalla Real, 120 Tres Medallas, Viña Carmen, Carmen Reserva, Wine Maker, Gold Reserved y Sur Andino. Mientras que en el mercado doméstico a las líneas anteriores se les suma: 120 Corrientes, 120 Familiares, Bodega Uno, Frizz y Hermanos Carrera.

Filiales y Coligadas

A continuación se presentan los principales datos financieros de las Filiales y Coligadas de Santa Rita, todos a moneda de Junio de 2005:

	Capital Suscrito y Pagado	Patrimonio	Activos	Resultado Operacional
Viña Carmen S.A.	2.608.707	12.770.846	24.923.546	1.522.989
Viña Centenaria S.A.	476.289	282.668	995.716	237.093
Sur Andino S.A.	10.933	584.076	2.611.066	196.837
Viña Doña Paula S.A.	2.256.680	2.627.319	6.600.375	240.847
Viña Los Vascos S.A.	7.619.948	15.563.971	23.392.149	1.803.801

Antecedentes del Mercado

La evolución de la cosecha de vinos en Chile ha sufrido altas y bajas en los últimos doce años. Después de una disminución en la producción en 1992, hasta el año 1998 ésta venía creciendo en forma sostenida aunque a tasas variables. La cosecha de 1999 experimentó una disminución de un 16%, situación que se revirtió el año 2000 cuando se registró un récord de sobreproducción. En el año 2001 la cosecha nacional de vinos volvió a caer, presentando una disminución de un 13%, la que se recuperó parcialmente el año 2002, cuando la cosecha aumentó en un 4%. El término de la cosecha 2003 marcó el actual récord con 670 millones de litros producidos, mientras que la vendimia de 2004 dejó una producción 5,6% menor. Sin embargo, la cosecha vitivinícola 2005 podría alcanzar un nuevo récord.

Mercado Nacional

El mercado local se caracteriza por vinos de menor calidad que los destinados al exterior, alta volatilidad de su precio de venta y una elevada concentración en las ventas.

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 de mayor calidad, lo que 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 donde se han ido colocando los vinos de mayor calidad.

Las cuatro principales viñas son: Concha y Toro, **Santa Rita**, San Pedro y Santa Carolina, las que en conjunto participan en más de un 60% en el mercado del vino, lo que evidencia la alta concentración del citado mercado.



A estos grandes del vino hay que agregarle la competencia de los sustitutos como la cerveza y el pisco, los cuales son relevantes si se considera que el consumo per cápita de ellos es de 27 y 3 litros anuales respectivamente, mientras que el consumo de vino se sitúa entre los 16 y 17 litros anuales per cápita.

Mercado Exportador

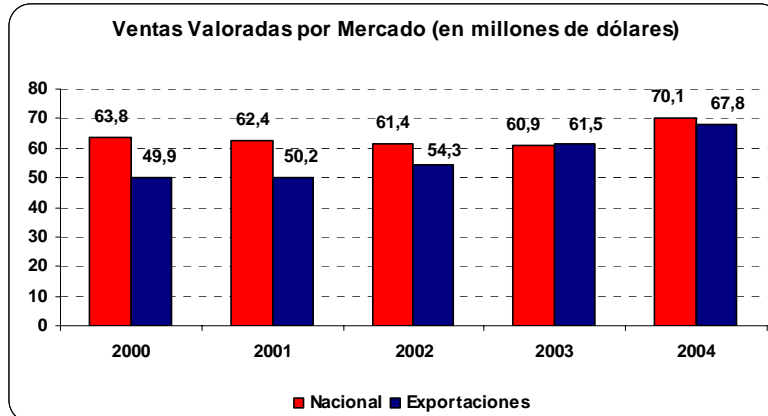
Entre 1994 y 1998, el monto de las exportaciones monetarias de vinos, principalmente embotellado, aumentó a una tasa promedio anual de 38%. Sin embargo en los últimos años, aún cuando las ventas al exterior han mostrado un incremento, se registra una baja importante en las tasas de crecimiento.

El precio promedio de los vinos exportados ha presentado una tendencia favorable durante los últimos años, lo que se explica tanto por una mayor importancia de las exportaciones de vinos con denominación de origen, que son los de mayor precio, como también por un alza generalizada en casi todas las categorías de vinos que se exportan.

Los principales mercados para las exportaciones de vino chileno son: Estados Unidos, Gran Bretaña, Canadá, Alemania y Japón, aunque recientemente éste último ha disminuido sus compras producto de la acumulación de *stocks*.

Líneas de Negocios

Los ingresos de explotación consolidados de la compañía se dividen entre las ventas de vino al mercado externo, ventas de vino al mercado nacional y otros ingresos; su importancia relativa se muestra en el gráfico a continuación:



Mercado Externo

Las exportaciones consolidadas de vino durante el año 2004 alcanzaron US\$ 67,8 millones, correspondientes a 984.000 cajas que se enviaron a más de 60 países de los cinco continentes. En términos individuales, las ventas fueron de 254.000 cajas.

Los principales mercados de exportación fueron: Estados Unidos, Irlanda, Canadá, Dinamarca, Alemania e Inglaterra.



Mercado Nacional

Las ventas de vino en el mercado local durante el año 2004 alcanzaron un monto de MM\$ 38.204, lo que representa un aumento del 15,1% respecto al año 2003, resultado que a su vez había sido 0,7% menor que el registrado durante 2002. El crecimiento se debe, principalmente, a una mejora en los precios de venta de la industria. Adicionalmente, **Santa Rita** volvió a aumentar su participación de mercado, alcanzando así el 24,8%, en tanto que el líder sirve a más del 27% del mercado chileno (el mercado creció 2%).

Propiedad

El grupo Claro es el controlador de Santa Rita S.A., con su propiedad en Cristalerías de Chile S.A., inversión que representa el 54,1% de las acciones. Otros actores importantes son las AFP, que reúnen el más del 17%, y Bayona S.A., con un 23,5% (también del Grupo Claro).

Resultados Globales a Junio de 2005

Durante el primer semestre del año 2005, la empresa generó ingresos de explotación por MM\$ 39.438 (cerca de 74,4 millones de dólares), lo que representa un crecimiento real de 3,8% con respecto a igual período del año anterior.

Durante el mismo período, los costos de explotación alcanzaron un monto de MM\$ 26.584, lo que significó un crecimiento real de 6,9% con respecto a los seis primeros meses del año 2004. Esto debido a la mantención de la tendencia alcista del costo de abastecimiento de vinos familiares para el caso del mercado local.

Los gastos de administración y venta sumaron MM\$ 10.080 durante el primer semestre de 2005, en comparación a los MM\$ 8.861 de igual período de 2004 (expresado en moneda de junio de 2005), lo que implicó un crecimiento real de 13,8% explicado por los mayores esfuerzos comerciales y de marketing además de la reestructuración de las áreas comerciales de exportación.

El resultado de operación de este período ascendió a MM\$ 2.773 y el resultado final del ejercicio a una utilidad de MM\$ 1.239, lo que representó respectivamente una disminución de 34,9% y del 66,0% en relación con igual período de 2004.

“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”.



	Jun-02	Sep-02	Dic-02	Mar-03	Jun-03	Sep-03	Dic-03	Mar-04	Jun-04	Sep-04	Dic-04	Mar-05	Jun-05
1.- LIQUIDEZ													
Liquidez (veces)	1,76	1,76	1,75	1,67	1,75	1,72	1,72	1,67	1,67	1,66	1,68	1,60	1,62
Razón Circulante (Veces)	2,31	2,91	3,63	2,85	2,61	3,21	3,48	2,88	2,53	3,13	3,59	2,65	2,38
Razón Circ. (s/CxC a Emp. Relac.) (veces)	2,30	2,91	3,61	2,85	2,61	3,19	3,46	2,87	2,52	3,12	3,58	2,64	2,38
Razón Ácida (veces)	2,04	2,84	3,57	2,56	2,26	3,08	3,42	2,62	2,08	2,88	3,45	2,27	1,79
Rotación de Inventarios (veces)	0,68	1,05	1,66	0,32	0,59	1,01	1,63	0,31	0,62	1,03	1,58	0,30	0,56
Promedio Días de Inventarios (días)	538,77	348,19	220,26	1124,31	615,79	359,74	223,62	1185,11	587,28	355,54	231,71	1204,15	650,66
Rotación de Cuentas por Cobrar (veces)	2,21	3,17	4,39	0,99	2,24	3,22	4,26	0,94	2,27	3,08	4,27	0,97	2,25
Promedio Días de Cuentas por Cobrar (días)	165,31	115,25	83,14	367,03	162,61	113,52	85,63	387,75	161,03	118,44	85,54	377,64	162,12
Rotación de Cuentas por Pagar (veces)	1,69	2,76	5,95	0,93	1,47	3,13	6,87	1,03	1,73	3,12	6,20	0,96	1,57
Promedio Días de Cuentas por Pagar (días)	215,41	132,11	61,36	391,81	248,00	116,64	53,14	352,81	210,93	116,99	58,87	379,87	232,62
Diferencia de Días (días)	50,10	16,86	-21,78	24,78	85,40	3,12	-32,49	-34,94	49,90	-1,46	-26,67	2,23	70,50
Ciclo Económico (días)	-488,67	-331,33	-242,04	-1099,52	-530,39	-356,62	-256,11	-1220,04	-537,38	-357,00	-258,38	-1201,92	-580,16
2.- ENDEUDAMIENTO													
Endeudamiento (veces)	0,42	0,38	0,35	0,38	0,39	0,35	0,33	0,36	0,38	0,34	0,30	0,35	0,38
Pasivo Exigible sobre Patrimonio (veces)	0,73	0,61	0,54	0,62	0,63	0,54	0,50	0,56	0,62	0,52	0,43	0,53	0,62
Pasivo Corto Plazo a Largo Plazo (veces)	1,12	0,85	0,64	0,93	1,03	0,78	0,72	0,97	1,22	0,91	0,86	1,28	1,37
Período Pago de Deuda Financiera (veces)	4,22	2,37	1,72	9,91	3,53	2,26	1,69	11,14	3,57	2,22	1,56	11,33	4,81
EBITDA sobre Deuda Financiera (veces)	0,24	0,42	0,58	0,10	0,28	0,44	0,59	0,09	0,28	0,45	0,64	0,09	0,21
Porción Relativa Bancos y Bonos (%)	52,2%	59,0%	62,7%	52,9%	49,1%	56,6%	57,1%	50,6%	42,7%	49,7%	56,5%	46,2%	43,7%
Deuda Relacionada sobre Pasivos (%)	4,4%	5,4%	4,5%	3,9%	4,1%	5,3%	5,0%	4,4%	4,1%	5,3%	5,5%	4,2%	4,5%
Veces que se gana el Interés (veces)	6,09	7,57	6,42	4,04	4,12	3,61	2,69	4,12	5,54	5,32	6,09	0,99	2,06
3.- RENTABILIDAD													
Margen Bruto (%)	37,5%	38,1%	37,9%	33,7%	37,2%	36,4%	36,5%	33,2%	34,5%	34,6%	35,4%	30,9%	32,6%
Margen Neto (%)	12,9%	15,4%	12,9%	8,1%	8,3%	6,8%	5,2%	9,5%	9,6%	8,8%	10,2%	1,5%	3,1%
Rotación del Activo (%) *	25,9%	43,0%	59,1%	11,5%	26,5%	44,1%	62,1%	11,6%	27,3%	47,0%	65,3%	12,2%	27,8%
Rentabilidad Total del Activo (%) *	3,5%	6,6%	7,5%	1,0%	2,2%	2,9%	3,2%	1,1%	2,7%	4,0%	6,5%	0,2%	0,9%
Rentabilidad Total del Activo (%)	3,4%	6,5%	7,5%	1,0%	2,2%	2,9%	3,2%	1,1%	2,7%	4,0%	6,4%	0,2%	0,9%
Inversión de Capital (%)	0,72	0,68	0,66	0,65	0,67	0,66	0,65	0,65	0,64	0,62	0,60	0,63	0,65
Ingresos por Capital de Trabajo (veces)	0,87	1,27	1,64	0,34	0,83	1,28	1,76	0,34	0,84	1,33	1,78	0,37	0,88
Rentabilidad Operacional (%)	4,2%	7,6%	10,1%	1,4%	4,1%	6,6%	8,5%	0,9%	3,4%	5,5%	8,0%	0,7%	2,1%
Rentabilidad Sobre Patrimonio (%)	5,7%	10,6%	11,7%	1,5%	3,6%	4,6%	4,8%	1,7%	4,2%	6,2%	9,3%	0,3%	1,4%
Cto. de Exp. sobre Ing. de Exp. (dep. dsctada.) (%)	56,9%	56,7%	57,0%	59,9%	57,1%	58,1%	58,1%	59,8%	59,8%	60,2%	59,5%	62,4%	61,7%
Cto. de Exp. sobre Ing. de Exp. (dep. sin dsctar.) (%)	62,5%	61,9%	62,1%	66,3%	62,8%	63,6%	63,5%	66,8%	65,5%	65,4%	64,6%	69,1%	67,4%
Gtos. Adm. y Vta. sobre Ing. de Exp. (%)	22,8%	21,2%	21,7%	22,6%	22,8%	22,0%	23,6%	25,9%	23,3%	23,4%	23,7%	26,0%	25,6%
ROCE (Return Over Capital Employed) (%)	6,5%	11,9%	14,7%	2,1%	6,1%	9,7%	12,0%	1,3%	4,9%	8,0%	10,9%	0,9%	3,0%
E.B.I.T.D.A. a Ingresos	20,5%	22,4%	21,6%	17,9%	20,5%	20,2%	18,5%	14,4%	17,0%	16,6%	17,0%	11,9%	12,8%
4.- OTROS INDICADORES													
Ctas. X Cob. Emp. Relac. sobre Patrimonio (%)	0,2%	0,2%	0,3%	0,2%	0,3%	0,4%	0,3%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,1%	0,1%
Terrenos sobre Pasivos Totales (%)	20,4%	23,0%	25,1%	21,5%	21,3%	24,6%	26,4%	23,9%	21,3%	24,8%	29,0%	23,6%	20,7%
Invers. Valor Patrim. Proporción sobre Activos (%)	3,6%	3,7%	4,1%	4,0%	4,2%	4,5%	4,7%	4,5%	4,5%	4,8%	5,1%	4,8%	4,7%
Capital sobre Patrimonio (%)	51,9%	48,9%	48,9%	47,9%	48,3%	47,8%	48,2%	47,6%	46,5%	45,0%	44,4%	44,6%	44,6%

Notas:

1. Los indicadores son generados a partir de información pública disponible en la Superintendencia de Valores y Seguros, y corresponden a años móviles.
2. La metodología del cálculo de los indicadores se encuentra disponible en nuestra página web, en la sección "Categorías y Procedimientos de Clasificación", en el archivo "Metodología de cálculo de los indicadores y Desempeño Bursátil".