

ANALISIS RAZONADO

A. RESUMEN DEL PERÍODO¹

Durante el segundo trimestre del 2026, la sociedad registro una disminución en sus ingresos por ventas en un 14,1%, explicado principalmente por una disminución en los volúmenes de venta consolidados en un 13,7%. Con respecto a esto último, el Mercado Doméstico de Chile registro una disminución en sus volúmenes de venta en un 10,4%, el Mercado Internacional disminuye un 20,9%, y el Mercado Doméstico de Argentina crece un 20,7%. Por otro lado, vemos una leve caída en el precio promedio en dólares del Mercado Internacional en un 0,3%, mientras que el precio promedio del Mercado Domestico de Chile muestra un crecimiento de un 2,9%. A su vez, el precio en dólares del Mercado Doméstico de Argentina disminuye un 10,0% respecto al año anterior.

El margen bruto como porcentaje de los ingresos cae 560 pb (puntos base), pasando de 37,6% en 2025 a 32,0% este año. Esta disminución se debe principalmente a mayores costos directos del vino y fabricación, sumado a un menor volumen consolidado de ventas. En términos absolutos, el margen bruto cae 26,9%, alcanzando los MM\$ 21.025. Los gastos de MSD&A como porcentaje de los ingresos por ventas pasan de 26,8% el año anterior a 30,3% el 2026, equivalente a un aumento de 344 pb. Lo anterior se explica principalmente por la ejecución de proyectos de eficiencia en estructura que implican el pago de indemnizaciones durante el 2026. Dicho esto, el EBITDA del segundo trimestre de este año alcanza los MM\$ 4.298, con una disminución comparado contra el mismo periodo del año anterior de un 61,9%. El margen EBITDA pasa de 14,8% en el segundo trimestre de 2025 a 6,5% en el segundo trimestre del 2026.

El resultado no operacional del trimestre totalizó una utilidad de MM\$ 4, que se compara con una pérdida de MM\$ 2.049 en el mismo período del año anterior. La utilidad en comparación con el mismo trimestre del año anterior, se explica principalmente por una utilidad en Impuestos a las ganancias compensada con una mayor pérdida en Resultado por unidades de reajuste y una pérdida en Diferencias de cambio.

La utilidad neta durante el período disminuye un 81,2%, pasando de MM\$ 6.213 en el segundo trimestre de 2025 a MM\$ 1.169 en el segundo trimestre del 2026. Esta disminución se explica principalmente por los efectos mencionados anteriormente.

Durante el segundo trimestre de 2026, VSPT Wine Group continuó fortaleciendo su estrategia de innovación con el lanzamiento en el mercado Doméstico de Chile de Gato Selección Dulce en formato lata 350cc, en 3 variedades gasificadas: Tinto, Borgoña Frutilla, y Rosé. Adicionalmente, se incorporó al portafolio la variedad Misiones de Rengo Delicious Sweet, un nuevo vino orientado a consumidores que buscan una experiencia más versátil y accesible. Finalmente, en el Mercado Doméstico de Argentina, se lanzó al mercado la ampliación de la línea Colón Selecto Dulce a través de nuevas variedades saborizadas frutales a base de vino: Durazno y Frutos Rojos. Estos lanzamientos responden a las tendencias identificadas en categorías como vinos refrescantes y nuevos sabores, reforzando la propuesta de valor de la compañía frente a la evolución en los hábitos de consumo.

B. ANALISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

1. LIQUIDEZ

La Razón de liquidez al 30 de junio de 2026 aumentó en relación al 30 de junio de 2025, al pasar a 1,71 desde 1,67 veces, respectivamente. La variación se explica por un aumento de los Activos corrientes que se da principalmente por el aumento en Efectivo y equivalentes al efectivo y activos por impuestos corrientes, compensado con la disminución de Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar. Por otro lado, la disminución en Pasivos Corrientes se explica principalmente por la baja en Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar y en Otros pasivos no financieros, compensado con el aumento en Otros pasivos financieros y Cuentas por pagar a Entidades Relacionadas.

¹ Los resultados hacen referencia a cifras del **segundo trimestre de 2026** comparadas con cifras del **segundo trimestre de 2025**, a menos que se indique lo contrario.

Viña San Pedro Tarapacá S.A.

Por su parte, la Razón ácida aumentó con respecto al 30 de junio de 2025, pasando de 0,66 veces a 0,68 veces al 30 de junio de 2026. Dicho aumento se explica principalmente por una disminución en los Pasivos Corrientes compensado con un aumento en los Activos Corrientes (descontando los inventarios y los pagos anticipados).

La disminución en Pasivos Corrientes se explica principalmente por los mismo rubros que la Razón de Liquidez.

2. ENDEUDAMIENTO

La Razón de endeudamiento al 30 de junio de 2026 muestra una disminución en comparación con junio de 2025, al pasar de 0,53 a 0,51 veces, provocado principalmente por el aumento del Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora en un 2,5% respecto del año anterior, explicado por el alza en Ganancias (pérdidas) acumuladas, esto en conjunto con la disminución en los pasivos corrientes y no corrientes de un 2,1% respecto del año anterior, por una disminución Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar y en Otros pasivos no financieros, compensado con el aumento en Otros pasivos financieros y Cuentas por pagar a Entidades Relacionadas.

La composición de pasivos, expresada como porcentaje sobre el total de los pasivos, al 30 de junio de 2026 se compone de un 80,8% en corrientes y un 19,2% en no corrientes. Existe un leve aumento de 0,2% en la porción corriente respecto al 30 de junio de 2025, explicado por las variaciones mencionadas en el párrafo anterior. La porción no corriente disminuye un 0,2% respecto al 30 de junio de 2025, pasando de 19,4% a 19,2%, explicado principalmente por una disminución de los Pasivos por impuestos diferidos.

Al 30 de junio de 2026, del total de pasivos, el 44,8% lo conforman Otros pasivos financieros, porción que aumentó respecto al 30 de junio de 2025.

La cobertura de gastos financieros disminuyó un 67,3 % respecto al 30 de junio de 2025, al pasar de 12,72 veces a 4,16 veces. Esta disminución se explica principalmente por un menor margen bruto, impulsado por una baja en los ingresos por ventas, lo que generó una disminución en el EBITDA en comparación con el mismo período del año anterior.

3. ACTIVIDAD

El total de activos de la Sociedad al 30 de junio de 2026 aumentó respecto al 30 de junio de 2025, al pasar a MM\$ 455.078 desde MM\$ 451.148. Esto se debe a un alza en Activos corrientes explicado por un aumento en Efectivo y equivalente al efectivo, compensado con una disminución en Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar. Adicionalmente, se explica por el alza en Activos no corrientes explicado por un aumento en Propiedades, plantas y equipos, compensado con la disminución de Activos por impuestos diferidos y Activos por derecho de uso.

El Índice de Rotación de inventarios al 30 de junio de 2026 disminuyó en comparación al 30 de junio de 2025, pasando de 0,75 veces a 0,72 veces.

Los días de permanencia de inventarios registraron un aumento de 4,5% al 30 de junio de 2026, pasando de 239,68 días en igual fecha de 2025 a 250,43 días, explicado por un aumento porcentual del Inventario promedio y una disminución en los Costos de ventas.

Viña San Pedro Tarapacá S.A.

4. RESULTADOS

Resultados Consolidados

Las principales variaciones que explican el cambio de la Utilidad neta son las siguientes:

- **Ingreso por ventas:** Durante el segundo trimestre de 2026, los ingresos por ventas disminuyeron un 14,1%, alcanzando MM\$ 65.651. Disminución explicada principalmente por menores volúmenes de ventas en nuestros mercados.
- **Margen bruto:** este trimestre, el margen bruto disminuyó un 26,9% con respecto al primer trimestre del año anterior, llegando a MM\$21.025. Esta disminución se debe principalmente a menores volúmenes de venta en nuestros mercados y un impacto negativo en el costo del vino.
- **Resultado operacional:** durante el segundo trimestre de 2026 el resultado operacional disminuye un 85,9% con respecto al mismo período del año anterior. Caída explicada por las razones ya mencionadas.
- **Utilidad del período:** la utilidad neta del segundo trimestre de 2026 llega a MM\$ 1.169, equivalente a una disminución de un 81,2% con respecto al segundo trimestre de 2025.

5. RENTABILIDAD

La Rentabilidad del Patrimonio disminuyó un 87,2% al 30 de junio de 2026 respecto al 30 de junio de 2025, pasando de 3,1% a 0,4%, producto de una menor utilidad del ejercicio, asociado a una disminución porcentual mayor en la utilidad atribuible a los propietarios de la controladora.

La Rentabilidad del Activo disminuyó un 87,1% al 30 de junio de 2026, pasando de 2,03 % a 0,26% en comparación con el mismo período del año anterior. Esta disminución se encuentra asociada principalmente a una menor utilidad del período.

La Utilidad por acción al 30 de junio de 2026 es de \$0,03 comparado con la utilidad por acción al 30 de junio de 2025 que fue de \$ 0,23. Esto representa una disminución de \$ 0,2.

6. DIFERENCIAS ENTRE VALOR LIBROS Y EL VALOR DE MERCADO DE LOS PRINCIPALES ACTIVOS

Los Estados Financieros Consolidados al 30 de junio de 2026, han sido preparados de acuerdo con Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS) emitidas por el International Accounting Standards Board (IASB), las que han sido aplicadas de manera uniforme a los períodos que se presentan.

En cuanto a los valores de libros de sus principales activos, se estima que éstos reflejan en general su valor razonable.

Respecto de las marcas de la Sociedad, se estima que su valor contable es inferior al valor que éstas tienen a valor económico.

Viña San Pedro Tarapacá S.A.

7. ANALISIS DE LOS MERCADOS, COMPETENCIA Y PARTICIPACION RELATIVA

Mercado Chile Doméstico:

Durante el segundo trimestre de 2026 vemos una disminución en los ingresos por ventas con respecto al mismo periodo del año anterior de un 7,8%, llegando a MM\$ 30.001. Esta disminución se explica por un menor volumen de venta en un 10,5%, aún cuando el precio promedio de venta crece un 2,9% en el trimestre. El margen directo del segundo trimestre alcanza los MM\$ 14.805, es decir, una disminución de un 14,1% con respecto al segundo trimestre de 2025. El margen directo como porcentaje de los ingresos pasa de 52,9% en el segundo trimestre de 2025 a 49,3% en el segundo trimestre de este año. Para el periodo acumulado de este año, los ingresos por ventas caen un 5,1% con respecto al mismo periodo del año anterior, explicado principalmente por una caída en los volúmenes de venta en un 7,1%, mientras que el precio promedio de venta crece un 2,2% en el periodo acumulado del año. El margen directo del año alcanza los MM\$ 26.322, equivalente a una disminución de un 14,9% con respecto al mismo periodo del año anterior. El margen directo como porcentaje de los ingresos pasa de 54,0% en 2025 a 48,4% en 2026.

En el Mercado Doméstico de Chile, nuestros principales competidores son Viña Concha y Toro y Viña Santa Rita.

Mercado Internacional

En el segundo trimestre de este año los ingresos por ventas disminuyen un 24,6% en comparación al mismo periodo del año anterior, llegando a MM\$ 28.675. Esta disminución se explica principalmente por una caída en los volúmenes de venta de un 20,9% y un menor tipo de cambio en dólares, todo comparado contra el segundo trimestre de 2025. El margen directo alcanza los MM\$ 13.502, equivalente a una disminución de un 31,4% contra el mismo periodo del año anterior, mientras que el margen directo como porcentaje de los ingresos pasa de 51,8% en el segundo trimestre de 2025 a 47,1% en el mismo periodo de 2026. Para el periodo acumulado de este año, los ingresos por ventas caen un 17,1%, explicado por una disminución en los volúmenes de venta en un 14,3%, con precios mayores al año anterior en 2,3%. El margen directo cae 23,4%, alcanzando los MM\$ 26.735. El margen directo como porcentaje de los ingresos pasa de 51,5% en 2025 a 47,6% en el periodo acumulado del 2026.

En el Mercado Internacional, nuestros principales competidores chilenos son Viña Concha y Toro y Viña Santa Rita.

Mercado Argentino Doméstico:

Para el segundo trimestre de este año, los ingresos por ventas crecen un 11,6% comparados contra el mismo periodo del año anterior, llegando a MM\$ 5.170. Este resultado se explica por el mayor volumen de ventas que crece un 20,7%, y a su vez a una disminución de un 10,0% en el precio promedio en dólares en el trimestre, ambos comparados contra el mismo periodo del año anterior. El margen directo del trimestre crece un 8,0%, alcanzando los MM\$ 2.685. El margen directo como porcentaje de los ingresos pasa de 53,7% en el segundo trimestre de 2025 a 51,9% en el segundo trimestre de 2026. Este resultado se explica por la misma razón ya mencionada. Para el periodo acumulado del año, los ingresos por ventas llegan a MM\$ 7.954, equivalente a un decrecimiento de 12,7% respecto al mismo periodo del año anterior. Lo anterior se explica por un menor precio en dólares de 9,4% y volúmenes menores en 4,4% en comparación al año anterior. El margen directo del 2026 llega a MM\$ 4.153, una disminución de un 16,6% comparado contra el 2025. Mientras que el margen directo como porcentaje de los ingresos pasa de 54,6% en el acumulado del 2025 a 52,2% en el acumulado del 2026.

Viña San Pedro Tarapacá S.A.

8. ANÁLISIS DE COSTOS, PRINCIPALES VARIACIONES

Los Costos Totales alcanzaron los MM\$ 44.626 durante el segundo trimestre de 2026, lo que representa un disminución de un 6,4% comparado contra el mismo período del 2025. El Costo Total como porcentaje de los ingresos por venta pasa de 62,4% en el segundo trimestre de 2025 a 67,9% en el 2026. Esta disminución del costo total se explica principalmente por el menor volumen de venta, y el mayor costo como porcentaje de los ingresos producto de la vendimia 2025 y precios de compra de uva y vino.

La principal exposición respecto del costo de vino, se relaciona con el abastecimiento de vinos a granel y uvas para la elaboración del producto terminado. Las uvas pueden ser obtenidas desde campos propios o adquiridas en el mercado a través de contratos de largo plazo y spot. En el caso de los vinos, estos pueden ser adquiridos a cuartos en formas de contratos de largo plazo y spot.

9. ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO

Al 30 de junio de 2026, se generó una disminución en el flujo de actividades de operación, pasando de un flujo positivo de MM\$ 5.506 en junio de 2025 a MM\$ 4.030 en junio de 2026. El flujo de inversión experimentó una disminución en sus flujos negativos, comparando ambos períodos, pasando de MM\$ 4.226 a MM\$ 3.786 principalmente por la menor inversión en compras de Propiedad, planta y equipo.

El flujo de financiación mejoró en MM\$ 2.398, pasando de un flujo negativo de MM\$ 5.203 en junio de 2025 a un flujo negativo de MM\$ 2.805 en el mismo período del presente año. Esta variación se explica principalmente por el menor pago de dividendos.

Todo lo anterior, se tradujo en un saldo final de efectivo y equivalentes al efectivo, de MM\$ 16.874 al 30 de junio de 2026.

10. RIESGO DE MERCADO

La Gerencia de Administración y Finanzas de la Sociedad vela por la obtención de financiamiento y la administración de los riesgos de tipo de cambio, tasa de interés, liquidez, riesgo de inflación, riesgos de materias primas y riesgo de crédito. Esta función opera de acuerdo con un marco de políticas y procedimientos que es revisado regularmente para cumplir con el objetivo de administrar el riesgo proveniente de las necesidades del negocio.

De acuerdo a las políticas de administración de riesgos, la Sociedad utiliza instrumentos derivados solo con el propósito de cubrir exposiciones a los riesgos de tasas de interés y tipos de cambios provenientes de las operaciones de la Sociedad y sus fuentes de financiamiento, de los cuales, algunos son tratados contablemente como coberturas. Las transacciones con instrumentos derivados son realizadas exclusivamente por personal de la Gerencia de Administración y Finanzas y la Gerencia de Auditoría Interna revisa regularmente el ambiente de control de esta función. La relación con los clasificadores de riesgo y el monitoreo de restricciones financieras (covenants) son administrados por la Gerencia de Administración y Finanzas.

La exposición de riesgos financieros de la Sociedad está relacionada principalmente con las variaciones de tipos de cambio, tasas de interés, inflación, precios de materias primas (commodities), cuentas por cobrar a clientes y liquidez. Con la finalidad de administrar el riesgo proveniente de algunas de estas exposiciones se utilizan diversos instrumentos financieros.

Para cada uno de los puntos siguientes, y donde aplica, los análisis de sensibilidad desarrollados son solamente para efectos ilustrativos, ya que en la práctica las variables sensibilizadas rara vez cambian sin afectarse unas a otras y sin afectar otros factores que fueron considerados como constantes y que también afectan la posición financiera y de resultados de la Sociedad.

Viña San Pedro Tarapacá S.A.

Riesgo de tipo de cambio

La Sociedad se encuentra expuesta a riesgos de tipo de cambio provenientes de: a) su exposición neta de activos y pasivos en monedas extranjeras; b) los ingresos por ventas de exportación; c) las compras de materias primas, insumos e inversiones de capital efectuadas en monedas extranjeras o indexadas a dichas monedas y d) la inversión neta de subsidiarias mantenidas en el exterior. La mayor exposición a riesgos de tipo de cambio de la Sociedad es la variación del peso chileno respecto del dólar estadounidense, el euro, la libra esterlina, el peso argentino y el yuan.

Al 30 de junio de 2026, la Sociedad mantiene pasivos en monedas extranjeras por el equivalente a M\$ 13.825.870 (M\$ 16.873.873 al 31 de diciembre de 2025) que en su mayoría están denominadas en dólares estadounidenses. Las obligaciones con instituciones financieras en monedas extranjeras por M\$ 2.944.163 (M\$ 1.644.802 al 31 de diciembre de 2025) representan un 4% (3% al 31 de diciembre de 2025) del total de obligaciones financieras. El 96% (97% al 31 de diciembre de 2025) restante está denominado principalmente en Unidades de Fomento. Adicionalmente, la Sociedad mantiene activos en monedas extranjeras por M\$ 42.015.940 (M\$ 41.409.836 al 31 de diciembre de 2025) que corresponden principalmente a deudores comerciales por exportaciones.

Respecto de las operaciones de las subsidiarias en el extranjero, la exposición neta pasiva en dólares estadounidenses y otras monedas es de M\$ 14.092.137 (M\$ 12.397.539 al 31 de diciembre de 2025).

Para proteger el valor de la posición neta de los activos y pasivos en monedas extranjeras de sus operaciones en Chile, la Sociedad adquiere contratos de derivados (forwards de monedas) para mitigar cualquier variación en el peso chileno respecto del dólar estadounidense y otras monedas.

Al 30 de junio de 2026, la exposición neta pasiva de la Sociedad en Chile en monedas extranjeras, después del uso de instrumentos derivados es de M\$ 635.602 (M\$ 1.281.489 al 31 de diciembre de 2025).

Del total de ingresos por ventas de la Sociedad, un 46% (50% al 30 de junio de 2025) corresponde a ventas de exportación efectuadas en monedas extranjeras, principalmente dólares estadounidenses, euro y otras monedas. Del total de costos directos aproximadamente un 42% (43% al 30 de junio de 2025) corresponde a compras de materias primas e insumos en monedas extranjeras o que se encuentran indexados a dichas monedas.

Por otra parte, la Sociedad se encuentra expuesta a los movimientos en los tipos de cambio relacionados con la conversión desde pesos argentinos, dólar estadounidense, libra esterlina y yuan a pesos chilenos de los resultados, activos y pasivos de sus subsidiarias en Argentina, Estados Unidos, Reino Unido y China. La Sociedad no cubre activamente los riesgos relacionados con la conversión de las subsidiarias, cuyos efectos son registrados en Patrimonio.

Al 30 de junio de 2026, la inversión neta en las subsidiarias en el extranjero asciende a M\$ 24.625.458 (M\$ 20.956.377 al 31 de diciembre de 2025).

Análisis de sensibilidad al tipo de cambio

El efecto por diferencias de cambio reconocidos en el Estado Consolidado Intermedio de Resultados por Función por el período de seis meses terminado al 30 de junio de 2026 relacionado con los activos y pasivos denominados en moneda extranjera asciende a una utilidad de M\$ 361.036 (M\$ 8.525 al 30 de junio de 2025).

Considerando que el 46% (50% al 30 de junio de 2025) de los ingresos por ventas de la Sociedad corresponden a ventas de exportación efectuadas en monedas distintas del peso chileno y que aproximadamente un 42% (43% al 30 de junio de 2025) de los costos directos están indexados al dólar estadounidense y asumiendo que el peso chileno se aprecie/deprecie un 10% respecto del conjunto de monedas extranjeras, manteniendo todas las demás variables constantes, el efecto hipotético sobre los resultados de la Sociedad sería una pérdida/utilidad antes de impuesto de M\$ 2.902.277 al 30 de junio de 2026 (M\$ 3.997.905 al 30 de junio de 2025).

La inversión neta mantenida en subsidiarias que desarrolla sus actividades en el extranjero al 30 de junio de 2026 asciende a M\$ 24.625.458 (M\$ 20.956.377 al 31 de diciembre de 2025). Asumiendo un aumento o disminución de un 10% en el tipo de cambio del peso argentino, dólar estadounidense, libra esterlina o yuan

Viña San Pedro Tarapacá S.A.

respecto del peso chileno y manteniendo todas las otras variables constantes, el aumento/disminución mencionado anteriormente resultaría hipotéticamente en una pérdida/utilidad antes de impuestos de M\$ 2.462.546 (M\$ 2.095.638 al 31 de diciembre de 2025), que se registra con cargo/abono a patrimonio neto.

El análisis de sensibilidad de los párrafos anteriores solamente es para efectos ilustrativos, ya que en la práctica los tipos de cambio de mercado rara vez cambian sin afectar otras variables que fueron considerados como constantes y que también afectan la posición financiera y de resultados de la Sociedad.

Riesgo de tasa de interés

El riesgo de tasas de interés proviene principalmente de las fuentes de financiamiento de la Sociedad. La principal exposición se encuentra relacionada con obligaciones con tasas de interés variable.

Al 30 de junio de 2026, la Sociedad tiene un total de M\$ 71.958.031 en deudas con tasas de interés fijas (M\$ 67.315.045 al 31 de diciembre de 2025).

Para administrar el riesgo de tasas de interés, la Sociedad posee una política de administración de tasas de interés que busca reducir la volatilidad de su gasto financiero y mantener un porcentaje ideal de su deuda en instrumentos con tasas fijas. La posición financiera se encuentra principalmente fija por el uso de deudas de corto y largo plazo e instrumentos derivados tales como cross currency interest rate swaps.

Consecuentemente al 30 de junio de 2026 y 31 de diciembre de 2025, la estructura de financiamiento se encuentra compuesta en un 100% en deuda con tasas de interés fija.

Los términos y condiciones de las obligaciones de la Sociedad al 30 de junio de 2026, incluyendo los tipos de cambio, tasa de interés, vencimientos y tasas de interés efectiva, se encuentran detallados en **Nota 19 - Otros Pasivos Financieros**.

Análisis de sensibilidad tasa de interés

El costo financiero total reconocido en el Estado Consolidado Intermedio de Resultados por Función para el período de seis meses terminado al 30 de junio de 2026, relacionado a deudas de corto y largo plazo asciende a M\$ 1.823.948 (M\$ 1.405.266 al 30 de junio de 2025). Al 30 de junio de 2026 y 2025, la Sociedad no está expuesta a tasas de interés variable.

Riesgo de Inflación

La Sociedad mantiene una serie de contratos con terceros y deuda financiera indexadas a Unidades de Fomento, lo que significa que quede expuesta a las fluctuaciones de la UF, generándose incrementos en el valor de dichos contratos y pasivos en caso de que ésta experimente un crecimiento en su valor producto de la inflación. Este riesgo se ve mitigado en parte debido a que la Sociedad tiene como política a) ajustar sus precios de acuerdo a la inflación, dentro de las condiciones que permite el mercado, manteniendo de esta manera sus ingresos unitarios en UF relativamente constantes y b) cuando sea requerido, mantener contratos cross currency swap para cubrir deuda financiera neta en UF si las condiciones del mercado son favorables para la Sociedad.

La inflación en Argentina ha mostrado incrementos importantes desde inicios de 2018. La tasa de inflación acumulada de tres años, calculada usando diferentes combinaciones de índices de precios de consumo, ha superado el 100% durante varios meses, y sigue incrementándose. La inflación acumulada de tres años calculada usando el índice general de precios ya ha sobrepasado el 100%. Por lo tanto, conforme lo prescribe la IAS 29, se declaró a Argentina como una economía hiperinflacionaria a partir del 1 de julio de 2018 (ver **Nota 2 - Resumen de las principales políticas contables 2.4**).

El efecto por hiperinflación de Argentina al 30 de junio de 2026 asciende a una utilidad de M\$ 121.835 principalmente por una posición neta activa de balance (pérdida de M\$ 359.170 al 30 de junio de 2025).

Al 30 de junio de 2026, la Sociedad posee un total de M\$ 62.533.799 en deuda financiera y contratos con terceros denominadas en UF con tasas de interés fija (M\$ 61.126.331 al 31 de diciembre de 2025). El efecto por este concepto es una pérdida de M\$ 1.591.307 al 30 de junio de 2026 (M\$ 508.632 al 30 de junio de 2025).

Viña San Pedro Tarapacá S.A.

Análisis de sensibilidad a la inflación

El resultado por unidades de reajuste total reconocido en el Estado Consolidado Intermedio de Resultados por Función por el período de seis meses terminado al 30 de junio de 2026 relacionado a ciertos activos y pasivos, principalmente a deudas de corto y largo plazo, indexados a la Unidad de Fomento y por la aplicación de la contabilidad hiperinflacionaria en Argentina, corresponde a una pérdida de M\$ 1.469.472 (M\$ 867.802 al 30 de junio de 2025).

La Sociedad estima que un aumento/disminución razonablemente posible de la Unidad de Fomento en aproximadamente 3% en Chile y una inflación de un 30% en Argentina, y manteniendo todas las otras variables constantes, tales como tasas de interés, el aumento/disminución mencionado anteriormente resultaría hipotéticamente en una pérdida/utilidad antes de impuestos de M\$ 2.355.894 (M\$ 1.571.462 al 30 de junio de 2025) en el Estado Consolidado Intermedio de Resultados por Función.

Riesgo de precio de materias primas

La principal exposición a la variación de precios de materias primas se encuentra relacionada con el abastecimiento de vinos a granel y uvas para la elaboración de vinos.

La principal materia prima utilizada por la Sociedad para la producción de vinos, son uvas cosechadas de producción propia y uvas y vinos adquiridos de terceros en forma de contratos de largo plazo y spot. Aproximadamente el 33% (29% al 30 de junio de 2025) del total del abastecimiento de la Sociedad durante los últimos 12 meses, se realizó desde sus propios viñedos, de las cuales un 53% (48% al 30 de junio de 2025) corresponden a uva propia para el mercado de exportación.

El 67% (71% al 30 de junio de 2025) del abastecimiento restante es comprado a productores en modalidad de contratos de largo plazo y spot. Durante los últimos 12 meses, la Sociedad compró el 58% (65% al 30 de junio de 2025) de la uva y vino necesario de terceros a través de contratos spot. Adicionalmente, las transacciones de largo plazo representaron un 9% (7% al 30 de junio de 2025) sobre el total del abastecimiento.

Debemos considerar que el vino al 30 de junio de 2026 representa el 59% (55% al 30 de junio de 2025) del costo directo total, es decir, el abastecimiento comprado a productores a través de contrato spot representa el 34% del costo directo (35% al 30 de junio de 2025).

Análisis de sensibilidad a precios de materias primas

El total del costo directo reconocido en este Estado Consolidado Intermedio de Resultados por Función relacionado a las materias primas descritas anteriormente, asciende a M\$ 63.921.243 al 30 de junio de 2026 (M\$ 64.975.770 al 30 de junio de 2025). La Sociedad estima que un aumento/disminución razonablemente posible en el precio ponderado de estas materias primas sería aproximadamente un 10%. Manteniendo todas las otras variables constantes, tales como los tipos de cambios, el aumento/disminución mencionado anteriormente resultaría hipotéticamente en una pérdida/utilidad antes de impuestos de M\$ 6.392.124 al 30 de junio de 2026 (M\$ 6.497.577 al 30 de junio de 2025).

Dentro del costo directo total, el vino representa el 59%, el cual asciende a M\$ 37.674.641 al 30 de junio de 2026 (M\$ 35.615.314 al 30 de junio de 2025). La Sociedad estima que un aumento/disminución razonablemente posible en el precio ponderado de estas materias primas sería aproximadamente un 10%. Manteniendo todas las otras variables constantes, tales como los tipos de cambios, el aumento/disminución mencionado anteriormente resultaría hipotéticamente en una pérdida/utilidad antes de impuestos de M\$ 3.767.464 al 30 de junio de 2026 (M\$ 3.561.531 al 30 de junio de 2025).

Riesgo de Crédito

El riesgo de crédito al cual está expuesta la Sociedad proviene principalmente de a) los instrumentos financieros mantenidos con bancos e instituciones financieras, tales como depósitos a la vista, fondos mutuos, instrumentos adquiridos con compromiso de retroventa (pactos) e instrumentos financieros derivados y b) de las cuentas por cobrar comerciales mantenidas con distribuidores mayoristas, minoristas y cadenas de supermercados en el mercado doméstico y distribuidores en exportaciones.

Viña San Pedro Tarapacá S.A.

Mercado Doméstico

El riesgo de crédito relacionado a cuentas por cobrar comerciales de mercados domésticos es administrado por la Gerencia de Administración de Crédito y Cobranza y es monitoreado por el Comité de Crédito. La Sociedad posee una amplia base de clientes que están sujetos a las políticas, procedimientos y controles establecidos por la Sociedad. Los límites de crédito son establecidos para todos los clientes con base a una calificación interna y su comportamiento de pago. Las cuentas por cobrar comerciales pendientes de pago son monitoreadas regularmente. Adicionalmente, la Sociedad toma seguros de crédito que cubren el 90% de los saldos de las cuentas por cobrar individualmente significativas, cobertura que al 30 de junio de 2026 alcanza a 88% (88% al 31 de diciembre de 2025) del total de las cuentas por cobrar.

Las cuentas por cobrar comerciales que se encuentran vencidas al 30 de junio de 2026, corresponden a clientes que presentan moras en promedio, de menos de 17 días (17 días al 31 de diciembre de 2025).

Al 30 de junio de 2026, la Sociedad tenía aproximadamente 209 clientes (211 clientes al 31 de diciembre de 2025) que adeudan más que M\$ 5.000 cada uno y que en su conjunto representan aproximadamente el 92% (93% al 31 de diciembre de 2025) del total de cuentas por cobrar comerciales. Hubo 55 clientes (55 clientes al 31 de diciembre de 2025) con saldos superiores a M\$ 30.000 que representa aproximadamente un 82% (85% al 31 de diciembre de 2025) del total de cuentas por cobrar. El 86% (91% al 31 de diciembre de 2025) de estas cuentas por cobrar se encuentran cubiertas por el seguro de crédito antes mencionado o garantías hipotecarias.

La Sociedad estima que no son necesarias provisiones de riesgo de crédito adicionales a las provisiones individuales y colectivas determinadas al 30 de junio de 2026, ya que como se menciona anteriormente un gran porcentaje de estas se encuentra cubierta por seguros. Ver análisis de vencimientos de cuentas por cobrar y provisión para pérdidas por deterioro de cuentas por cobrar, ***Nota 10 - Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar.***

Mercado Exportación

El riesgo de crédito relacionado a cuentas por cobrar comerciales de exportación es administrado por la Jefatura de Crédito y Cobranza de VSPT y es monitoreado por la Gerencia de Administración y Finanzas. La Sociedad posee una amplia base de clientes, en más de ochenta países, que están sujetos a las políticas, procedimientos y controles establecidos por la Sociedad. Adicionalmente, la Sociedad toma seguros de créditos que cubren el 90% de los saldos de las cuentas por cobrar individualmente significativas, cobertura que al 30 de junio de 2026 alcanza al 80% (82% al 31 de diciembre de 2025) del total de las cuentas por cobrar. Las cuentas por cobrar comerciales pendientes de pago son monitoreadas regularmente. Aparte de los seguros de crédito, el estar diversificado en diversos países aminora el riesgo de crédito.

Al 30 de junio de 2026 hay 69 clientes (68 clientes al 31 de diciembre de 2025) que adeudan más de M\$ 65.000 cada uno y que representan el 94% (94% al 31 de diciembre de 2025) del total de las cuentas por cobrar.

Las cuentas por cobrar comerciales que se encuentran vencidas al 30 de junio de 2026, corresponden a clientes que presentan moras en promedio, de menos de 37 días (24 días al 31 de diciembre de 2025).

La Sociedad estima que no son necesarias provisiones de riesgo de crédito adicionales a las provisiones individuales y colectivas determinadas al 30 de junio de 2026, ya que como se menciona anteriormente un gran porcentaje de estas se encuentra cubierta por seguros. Ver análisis de vencimientos de cuentas por cobrar y provisión para pérdidas por deterioro de cuentas por cobrar, ***Nota 10 - Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar.***

Inversiones financieras e instrumentos financieros derivados

Las inversiones financieras corresponden a depósitos a plazo, instrumentos financieros adquiridos con compromiso de retroventa son pactadas a una tasa de interés fija, con vencimientos inferiores a 3 meses y en instituciones financieras en Chile, por lo que no se encuentran expuestas a riesgos significativos de mercado. Respecto de los instrumentos financieros derivados, estos se valorizan a su valor razonable y son contratados solo en el mercado en Chile. A partir del año 2018 se aplican los cambios, exigidos en la enmienda de IFRS 9, en

Viña San Pedro Tarapacá S.A.

la valorización de los instrumentos financieros derivados considerando el riesgo de contraparte (CVA y DVA, por sus siglas en inglés).

Riesgo de Impuestos

Nuestros negocios están afectos a distintos impuestos en los países donde operamos, especialmente impuestos indirectos sobre el consumo de bebidas alcohólicas y no alcohólicas y un aumento en la tasa de dichos impuestos o de cualquier otro podría afectar en forma negativa nuestras ventas y rentabilidad.

Riesgo de Liquidez

La Sociedad administra el riesgo de liquidez a nivel consolidado, siendo la principal fuente de liquidez los flujos de efectivo provenientes de sus actividades operacionales. Adicionalmente, la Sociedad tiene la capacidad de emitir instrumentos de deuda y patrimonio en el mercado de capitales, de acuerdo a sus necesidades.

Para administrar la liquidez de corto plazo, la Sociedad se basa en los flujos de caja proyectados para un período móvil de doce meses y mantienen efectivo y equivalentes al efectivo disponible para cumplir con sus obligaciones.

Basado en el actual desempeño operacional y su posición de liquidez, la Sociedad estima que los flujos de efectivo provenientes de las actividades operacionales y el efectivo disponible serán suficientes para financiar el capital de trabajo, las inversiones de capital, los pagos de intereses, los pagos de dividendos y los requerimientos de pago de deudas, por los próximos 12 meses y el futuro previsible.

A continuación, se resumen los vencimientos de los Otros pasivos financieros de la Sociedad, basados en los flujos contractuales no descontados al cierre de cada período:

Al 30 de junio de 2026	Valor libro (*)	Vencimiento de flujos contratados					
		Hasta 90 días	Más de 90 días hasta 1 año	Más de 1 año hasta 3 años	Más de 3 años hasta 5 años	Más de 5 años	Total
	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$
Otros pasivos financieros no derivados							
Préstamos bancarios	68.837.513	6.721.608	62.113.254	-	-	-	68.834.862
Obligaciones por arrendamientos	3.120.518	391.207	922.636	1.298.810	312.366	838.081	3.763.100
Subtotal	71.958.031	7.112.815	63.035.890	1.298.810	312.366	838.081	72.597.962
Pasivos financieros derivados							
Instrumentos financieros derivados	69.005	68.721	284	-	-	-	69.005
Subtotal	69.005	68.721	284	-	-	-	69.005
Total	72.027.036	7.181.536	63.036.174	1.298.810	312.366	838.081	72.666.967

(*) Ver Clasificación del valor libro en corriente y no corriente en **Nota 7 - Instrumentos financieros**.

Al 31 de diciembre de 2025	Valor libro (*)	Vencimiento de flujos contratados					
		Hasta 90 días	Más de 90 días hasta 1 año	Más de 1 año hasta 3 años	Más de 3 años hasta 5 años	Más de 5 años	Total
	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$
Otros pasivos financieros no derivados							
Préstamos bancarios	63.883.242	3.547.446	60.448.445	-	-	-	63.995.891
Obligaciones por arrendamientos	3.431.803	400.580	1.017.998	2.031.909	498.136	1.163.850	5.112.473
Subtotal	67.315.045	3.948.026	61.466.443	2.031.909	498.136	1.163.850	69.108.364
Pasivos financieros derivados							
Instrumentos financieros derivados	2.206.000	2.205.466	534	-	-	-	2.206.000
Subtotal	2.206.000	2.205.466	534	-	-	-	2.206.000
Total	69.521.045	6.153.492	61.466.977	2.031.909	498.136	1.163.850	71.314.364

(*) Ver Clasificación del valor libro en corriente y no corriente en **Nota 7 - Instrumentos financieros**.

Viña San Pedro Tarapacá S.A.

Crisis sanitarias, pandemias o el brote de enfermedades contagiosas a nivel global o regional podrían tener un impacto negativo en nuestras operaciones y posición financiera.

Una crisis sanitaria, pandemias o el brote de enfermedades a nivel global o regional podrían tener un impacto negativo en nuestras operaciones y posición financiera. Esto debido a que estas podrían impedir el normal funcionamiento de la operación de la Sociedad, limitar nuestra capacidad de abastecimiento, producción y distribución, y/o generar una contracción de la demanda de nuestros productos. Un período prolongado de incertidumbre económica podría tener un impacto material desfavorable en nuestro negocio, en los resultados de las operaciones, en el acceso a financiamiento y en la situación financiera general.

Cualquier medida restrictiva prolongada establecida para controlar un brote de una enfermedad contagiosa u otro desarrollo adverso de salud pública en cualquiera de los mercados objetivos puede tener un efecto material y adverso en las operaciones comerciales. El alcance del impacto de una pandemia en nuestro negocio y situación financiera dependerá en gran medida de la evolución futura, incluida la duración de la pandemia, el impacto en los mercados financieros y de capitales y el impacto relacionado en la confianza de los consumidores y las industrias, todo lo cual es muy incierto y no podrían predecirse con exactitud.

La Sociedad cuenta con planes de contingencia para el cuidado de las personas y la continuidad operacional para enfrentar eventos de este tipo, pero no podemos asegurar que dichos planes sean suficientes para mitigar un impacto material en nuestros resultados y posición financiera.

Viña San Pedro Tarapacá S.A.

ANÁLISIS RAZONADO

Al 30 de junio de 2026 Al 31 de diciembre de 2025 Al 30 de junio de 2025

INDICADORES FINANCIEROS

1.- LIQUIDEZ

Razón de liquidez	1,71	1,66	1,67
Definida como:			
$\frac{\text{Total activos corrientes}}{\text{Total pasivos Corrientes}}$			

Razón ácida	0,68	0,69	0,66
Definida como:			
$\frac{\text{Activos corrientes} - \text{Inventarios}^{(*)} - \text{Pagos Anticipados}}{\text{Pasivos corrientes}}$			
(*) Inventarios incluye el nodo AB corrientes			

2.- ENDEUDAMIENTO

Razón de endeudamiento	0,51	0,54	0,53
Definida como:			
$\frac{\text{Pasivos corrientes} + \text{Pasivos no corrientes}}{\text{Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora}}$			

Proporción de la deuda corriente y no corriente en relación a deuda total:

Pasivo corriente	80,77%	80,91%	80,60%
Pasivo no corriente	19,23%	19,09%	19,40%

Cobertura de Gastos financieros	4,16	10,34	12,72
Definida como:			
$\frac{\text{E.B.I.T.D.A.}^{(*)}}{\text{Gastos financieros}}$			
(*) (Resultado operacional más Depreciación y amortización)			

3.- ACTIVIDAD

Total de Activos (MM\$)	455.078	452.659	451.148
-------------------------	---------	---------	---------

Rotación de Inventarios	0,72	1,67	0,75
Definida como:			
$\frac{\text{Costo de ventas del período}}{\text{Inventarios promedio}}$			

Permanencia de Inventarios	250,43	216,19	239,65
Definida como:			
$\frac{\text{Inventarios promedio} \times \text{N}^{\circ} \text{ de días período}^{(*)}}{\text{Costo de ventas del período}}$			
(*) 90; 180; 270 ó 360 según corresponda.			

Viña San Pedro Tarapacá S.A.

ANÁLISIS RAZONADO

	Al 30 de junio de 2026	Al 31 de diciembre de 2025	Al 30 de junio de 2025
4.- RESULTADOS			
Resultados Financieros			
Ingresos de explotación (Millones de \$)	121.368	276.489	136.465
Costos de explotación (Millones de \$)	82.856	172.949	85.334
Resultado operacional (Millones de \$)	1.388	23.163	11.683
R.A.I.I.D.A. (Resultado antes de Impuestos, Intereses, Depreciación y Amortización, en Millones de \$)	6.813	32.166	16.210
E.B.I.T.D.A. (Resultado operacional más Depreciación y amortización)	7.586	35.600	17.877
Gastos financieros (Millones de \$)	1.824	3.444	1.405
Utilidad atribuible a los propietarios de la controladora (Millones de \$)	1.190	17.203	9.223
5.- RENTABILIDAD			
Rentabilidad del patrimonio Definida como: $\frac{\text{Utilidad atribuible a los propietarios de la controladora}}{\text{Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora promedio}}$	0,40%	5,85%	3,13%
Rentabilidad del Activo Definida como: $\frac{\text{Utilidad atribuible a los propietarios de la controladora}}{\text{Total activo promedio}}$	0,26%	3,77%	2,03%
Rendimiento Activos operacionales Definida como: $\frac{\text{Resultado operacional}}{\text{Total activos operacionales}}$	0,31%	5,12%	2,59%
Utilidad por acción (\$) Definida como: $\frac{\text{Utilidad atribuible a los propietarios de la controladora}}{\text{Total acciones suscritas y pagadas}}$	0,030	0,430	0,231
Retorno de dividendos Definida como: $\frac{\text{Dividendos pagados por acción últimos 12 meses}}{\text{Precio acción al cierre del período}}$	3,23%	6,00%	6,00%
6.- OTROS			
Valor libro acción (\$) Definida como: $\frac{\text{Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora promedio}}{\text{N° total de acciones}}$	7,54	7,35	7,36
Valor bolsa de la acción en \$ corrientes al cierre de cada período	4,00	4,00	4,00