



VIÑA CONCHA Y TORO

MEMORIA ANUAL **2016**

Viña Concha y Toro

Mensaje del Presidente · 4

Resumen Financiero · 6

Resultados 2016 · 7

Nuestra Compañía · 12

Directorio · 14

Estructura y Administración · 15

Pilares Diferenciadores · 17

Nuestras Viñas

Concha y Toro · 24

Viña Cono Sur · 28

Quinta de Maipo · 30

Trivento Bodegas y Viñedos · 32

Fetzer Vineyards · 34

Viña Almaviva · 36

Información de la Sociedad

Historia · 40

Información de la Sociedad · 42

Gobierno Corporativo · 42

Estructura de Propiedad y Control · 47

Títulos Accionarios · 48

Información del Negocio · 53

Filiales y Coligadas · 60

Estados Financieros Consolidados

Estado de Situación Financiera Clasificado Consolidado · 78

Estado de Resultados por Función Consolidado · 80

Estado de Otros Resultados Integrales Consolidados · 81

Estado de Cambios en el Patrimonio · 82

Estado de Flujos de Efectivo Directo Consolidado · 84

Declaración de Responsabilidad · 85

VIÑA CONCHA Y TORO

Líder en Reputación Corporativa

Entre 100 empresas en el Estudio RepTrak Chile 2016 de
la consultora internacional Reputation Institute.



La reputación corporativa de Viña Concha y Toro se basa en la excelencia que ha definido su actuar a lo largo de toda su trayectoria. Es el sello de confianza, admiración y respeto que la compañía refleja en su entorno, sustentado en sólidas bases: Liderazgo, Globalidad, Integridad y Cercanía, con visión de Sustentabilidad e Innovación. El resultado es la reconocida calidad de sus vinos, haciendo de Viña Concha y Toro una compañía que genera valor a todos sus públicos de interés.

Viña Concha Y Toro

Mensaje del Presidente · 4

Resumen Financiero · 6

Resultados 2016 · 7

Nuestra Compañía · 12

Directorio · 14

Estructura y Administración · 15

Pilares Diferenciadores · 17



Corredor biológico de viñedo Don Melchor en el Valle del Maipo.

Mensaje del Presidente

Estimados accionistas:

El año 2016 tuvo fuertes contrastes, con importantes reconocimientos para Viña Concha y Toro y su portfolio de vinos, pero con un escenario económico marcado por factores externos, que impactaron a la industria nacional y, particularmente, a nuestra compañía.

La reputación corporativa de Viña Concha y Toro fue reconocida este año en estudios realizados por prestigiosas consultoras, lo cual nos llena de satisfacción. Esto constituye lo más valioso que tenemos como compañía y que hemos ido construyendo con el compromiso de todos quienes pertenecemos a ella. Nuestro trabajo, siempre orientado hacia la excelencia, ha dado sus frutos y hoy la gran reputación de Viña Concha y Toro es reconocida por sus públicos de interés gracias a sus sólidas bases de liderazgo, presencia global, visión de sustentabilidad, cultura de innovación, y por sobre todo, la alta calidad de sus vinos.

La industria vitivinícola nacional se vio remecida desde inicios del año por las intensas lluvias que sorprendieron en pleno periodo de vendimia, lo cual provocó una pérdida importante en el volumen de la cosecha de un 21,2% respecto a 2015 y un consecuente incremento en el costo de la materia prima. El mismo fenómeno en Mendoza, Argentina, generó una caída del 39,3% en el volumen cosechado.

Luego, a fines del segundo trimestre del año el inesperado resultado del Brexit provocó un ambiente de incertidumbre con importantes devaluaciones de la libra y otras monedas internacionales. Este escenario se mantuvo durante el segundo semestre, lo que impactó negativamente los ingresos y el resultado de la compañía debido a nuestra exposición al mercado de Reino Unido, a la zona Euro y a otros mercados externos afectados.

En este contexto, en 2016 las ventas de la compañía crecieron un 3,5% alcanzando \$658.448 millones mientras que el volumen comercializado registró un alza de 5,5%. En tanto, la utilidad neta de Viña Concha y Toro alcanzó \$47.931 millones mostrando una caída de 3,7% respecto de 2015. Este resultado se explica por un mayor costo del vino y variaciones de los tipos de cambio que generaron un impacto negativo, principalmente la devaluación de la libra y su influencia en nuestra operación en Reino Unido. Estos efectos contrarrestaron los mayores volúmenes comercializados y el mejor mix de venta con un sostenido y atractivo dinamismo de las principales marcas.

Durante el segundo semestre, el ambiente fue de alta incertidumbre. Sin embargo, se reaccionó desde un primer momento e impulsamos un ajuste de precios, lo cual se ha ido logrando gracias a la fortaleza de nuestras marcas. Al igual que en otras coyunturas del pasado, ésta es una invitación a superarnos a nosotros mismos en una industria cambiante, que ofrece nuevas condiciones de mercado.

Casillero del Diablo, la marca más emblemática del

segmento premium, figuró este año entre las cuatro más vendidas en Reino Unido y cuenta con un gran posicionamiento en la mayoría de nuestros mercados. Por segundo año consecutivo superó las 5 millones de cajas vendidas a nivel mundial, con crecimientos extraordinarios en algunos países como Japón, China y Corea.

Concha y Toro fue nuevamente incluida entre las 100 Viñas del Año, por Wine & Spirits, que con 22 honores es una de las tres del mundo y única chilena en recibir este importante número de reconocimientos. Los altos puntajes de Don Melchor, nuestro vino ícono, siempre lo han destacado entre los mejores del mundo: Por octava vez fue seleccionado entre los Top 100 de la revista especializada Wine Spectator, lo que junto a sus múltiples reconocimientos lo convierten en nuestra marca más prestigiosa. Celebramos también a Marques de Casa Concha, símbolo de nuestra tradición, que en 2016 cumplió su aniversario N°40.

Destacan también por su posicionamiento nuestras viñas filiales. El ícono Silencio Cabernet Sauvignon de Viña Cono Sur y el ultra premium 20 Barrels fueron reconocidos con altos puntajes, mientras que en Reino Unido Bicicleta Pinot Noir se convirtió en el número uno en venta de esta variedad. Por su parte, la línea completa de Trivento Reserve mostró una gran expansión a nivel global, con un 37% de crecimiento en volumen.

Casillero del Diablo superó las 5 millones de cajas vendidas con crecimientos extraordinarios en algunos países como Japón, China y Corea.

A nivel productivo el programa de inversiones de mediano plazo ha permitido responder positivamente a la demanda de la compañía por una mayor producción de vinos premium, categoría que ofrece las mejores perspectivas de crecimiento y empuja actualmente el consumo de vinos en el mundo. En este sentido, continuaron las inversiones con compras de terrenos de esta aptitud -476 hectáreas en Maule y Colchagua totalizando 10.617 hectáreas en Chile- y en Argentina, con 230 hectáreas en Agrelo, Luján de Cuyo sumando 1.425 hectáreas en ese país.

Este año celebramos importantes aniversarios. Luego de cinco años, dimos por finalizada la primera fase de reposicionamiento de Fetzer Vineyards, con logros que auguran excelentes perspectivas. La viña es reconocida por su vocación de sustentabilidad y reúne notables



reconocimientos para sus vinos. Por otra parte, en 2016 se cumplieron 20 años desde que Viña Concha y Toro decidiera invertir por primera vez en un país extranjero, con la fundación de Trivento Bodegas y Viñedos en Argentina. Con una clara visión exportadora, en dos décadas la filial se ha convertido en uno de los símbolos del vino argentino en el mundo. Especialmente reconocida ha sido la alta calidad de su cepa Malbec, liderando ventas en Reino Unido y Europa.

La sustentabilidad y la innovación son parte del eje central del negocio de Viña Concha y Toro y durante el año alcanzamos importantes avances. Por segundo año integramos el Dow Jones Sustainability Chile Index, el más prestigioso índice global de sustentabilidad. A nivel mundial somos la única compañía vitivinícola incluida, lo que avala nuestro compromiso con esta materia.

En 2016, Concha y Toro fue distinguida en numerosos rankings de sustentabilidad por su gestión ambiental, social y de gobierno corporativo. Además, la compañía ya ha sistematizado la medición de su Huella de Carbono y creó una iniciativa pionera de economía ambiental que aplica un gravamen interno a las emisiones de gases de efecto invernadero.

Respecto a las filiales, Fetzer Vineyards ha continuado operando bajo la certificación de sustentabilidad B Corp con mucho éxito. Su marca Bonterra Organic Vineyards nos llenó de satisfacción al recibir el título de "American Winery of the Year" por Wine Enthusiast, lo que reconoce su compromiso con la producción de vinos orgánicos. Por su parte, Viña Cono Sur –pionera en agricultura sus-

tentable en Chile- recibió el premio a la Sustentabilidad Corporativa 2016 otorgado por Sofofa.

La vanguardia en innovación vitivinícola la lleva nuestro Centro de Investigación e Innovación, que cumple ya dos años de funcionamiento. Durante 2016 se implementó el laboratorio de biología molecular –único a nivel latinoamericano- con tecnología de primera línea que realizará investigación de las vides a nivel genético. También se desarrollaron una serie de proyectos tecnológicos tendientes a apoyar las labores agrícolas, mejorar calidades y productividad.

En Viña Concha y Toro vemos el futuro con optimismo, con la convicción de que nuestro negocio está asentado en bases sólidas que nos permiten ajustarnos a la contingencia con nuevas visiones y desafíos, manteniendo siempre la perspectiva en el largo plazo. Confiamos en nuestra labor marcada por la excelencia de todos nuestros colaboradores y nos sentimos orgullosos de la gran reputación corporativa que goza la compañía, lo que nos obliga a seguir trabajando con dedicación y entusiasmo en nuestra misión principal: ofrecer los vinos de la más alta calidad a todos los consumidores del mundo.

ALFONSO LARRAÍN SANTA MARÍA
PRESIDENTE VIÑA CONCHA Y TORO

Resumen Financiero

(CIFRAS CONSOLIDADAS EN MILLONES DE PESOS)

	2016	2015	2014	2013	2012
ESTADO DE RESULTADO POR FUNCIÓN					
Ingresos	658.448	636.194	583.313	475.622	448.250
Ganancia Bruta	246.066	244.689	223.182	164.235	145.287
Resultado Operacional ⁽¹⁾	70.185	71.022	63.010	36.213	36.164
EBITDA ⁽²⁾	92.701	93.432	83.425	54.973	53.852
Ganancia Neta de la Controladora	47.931	49.797	43.051	33.174	30.022
COMO PORCENTAJE DE LOS INGRESOS					
Ganancia Bruta	37,4%	38,5%	38,3%	34,5%	32,4%
Margen Operacional	10,7%	11,2%	10,8%	7,6%	8,1%
Margen EBITDA	14,1%	14,7%	14,3%	11,6%	12,0%
Ganancia Neta	7,3%	7,8%	7,4%	7,0%	6,7%
BALANCE					
Total Activos	1.015.839	982.687	918.011	849.863	856.113
Total Pasivos	498.132	528.352	475.030	419.769	431.663
Total Patrimonio	517.707	454.336	442.981	430.095	424.450
Deuda Financiera Neta ⁽³⁾	191.858	205.582	216.629	225.298	208.323
Rentabilidad Activos ⁽⁴⁾	4,9%	5,2%	4,9%	3,9%	3,7%
Rentabilidad Patrimonio ⁽⁵⁾	9,6%	11,1%	9,9%	7,8%	7,3%
ROIC ⁽⁶⁾	7,3%	8,1%	7,3%	6,1%	5,6%
Deuda Financiera Neta/Patrimonio	37,1%	45,2%	48,9%	52,4%	49,1%
Ganancia por Acción (\$)	64,16	66,63	57,63	44,41	40,19
Precio Acción al 31 de diciembre (\$)	1.074,9	1.061,5	1.186,7	986,5	932,6
VOLUMEN POR ORIGEN ⁽⁷⁾ (MILES DE CAJAS 9 LITROS)					
Chile:					
Mercado Externo	23.040	21.917	21.512	19.193	19.055
Mercado Doméstico	7.853	7.309	6.965	6.575	6.748
Argentina:					
Mercado Externo	2.002	2.016	1.637	1.759	1.506
Mercado Doméstico	803	601	559	551	754
Estados Unidos:					
Mercado Doméstico & Externo	2.519	2.488	2.517	2.601	2.486

(1) Resultado operacional = Ganancia bruta - Costos de distribución - Gastos de administración + Otros ingresos - Otros gastos.

(2) EBITDA = Ganancia bruta - Costos de distribución - Gastos de administración + Otros ingresos - Otros gastos + Depreciación + Amortización.

(3) Deuda Financiera = Otros pasivos financieros - Derivados - Efectivos y equivalentes al efectivo.

(4) Rentabilidad Activos = Ganancia / Activos promedio.

(5) Rentabilidad Patrimonio = Ganancia / Patrimonio promedio.

(6) ROIC = (Resultado operacional + Diferencia de cambio) * (1 - Tasa impuestos) / (Patrimonio promedio + Deuda financiera neta promedio).

(7) Corresponde a venta total de vinos, incluido el granel; Oficinas de distribución incluidas en Mercado externo Chile.

Resultados 2016

Una evolución disímil en cuanto a resultados presentó el año 2016. La primera mitad estuvo marcada por condiciones externas favorables, periodo en el que hubo un crecimiento a tasas de doble dígito en ventas y utilidad. En tanto, el segundo semestre estuvo impactado negativamente por los menores resultados de Reino Unido, con la fuerte devaluación de la libra tras el Brexit y un aumento del costo de la materia prima asociado a la menor vendimia 2016.

En este escenario, las ventas consolidadas del holding Viña Concha y Toro alcanzaron \$658.448 millones con un crecimiento de 3,5% respecto de 2015. Este resultado se explica por el aumento del 5,5% en los volúmenes comercializados, lo que fue parcialmente contrarrestado por el impacto negativo del tipo de cambio, principalmente de la libra.

Las ventas en volumen en los mercados externos aumentaron en un 5%, impulsadas por el dinamismo que presentó Asia -donde el incremento fue del 16%- y América Latina, con un avance de 8,7%. Europa, zona que representa un 34,4% del volumen de la compañía, creció un 1,7% en un escenario complejo para Reino Unido, debido a los impactos cambiarios y ajustes de precios en la segunda mitad del año.

Por su parte, el mercado de Chile mostró un positivo resultado con un alza del 5% en volumen, impulsado por la venta de vinos de mayor valor.

En línea con la orientación estratégica de la compañía, los esfuerzos se han orientado a las marcas foco con un trabajo comercial que ha buscado ganar distribución y ampliar sus canales. Esto quedó reflejado en el mayor crecimiento de la categoría premium y superiores, con un 7,7% en 2016. Destacan por su buen performance las marcas foco Casillero del Diablo, Cono Sur, Trivento y Bonterra.

Un positivo desempeño mostraron las filiales extranjeras. Fetzer Vineyards creció un 5% en volumen con expansión tanto en el mercado doméstico de Estados Unidos como en los de exportación, impulsados por su línea Fetzer, la línea orgánica Bonterra y su innovador Zinfandel 1,000 Stories.

Por su parte, Trivento en Argentina mostró un incremento de 11,3% en volumen. Un efecto positivo ha generado el libre comportamiento del peso argentino con respecto al dólar, permitiéndole ganar competitividad a las ventas en los mercados de exportación.

A continuación, el análisis del desempeño comercial en las principales regiones y mercados.

VOLUMEN CONSOLIDADO EN MILLONES DE CAJAS



VOLUMEN
36,2 millones de cajas
+5,5%

VENTAS CONSOLIDADAS EN MILLONES DE PESOS



VENTAS
\$658.448 millones
+3,5%

CHILE

En Chile, las ventas de vino crecieron un 8,8% sumando \$70.745 millones. Este resultado se alcanzó con un aumento del 5% en el volumen comercializado y un alza de 3,5% en el precio promedio. Similar a lo observado en años anteriores, el mayor dinamismo se dio en la categoría premium y superiores con un incremento del 11,7% en volumen, gracias al favorable desempeño de Casillero del Diablo, Marques de Casa Concha, Gran Reserva Serie Riberas y Terrunyo. Asimismo, el segmento de los vinos genéricos creció un 4,4% en volumen.

La participación de la compañía en el mercado del vino en Chile fue de 28% en 2016, según Nielsen, manteniendo el nivel del año anterior.

En tanto, la categoría Otros Negocios registró ventas por \$51.030 millones con un crecimiento de 6,4% en la distribución de cervezas, aguas, piscos y licores por parte de VCT Chile.

	2016	2015	VARIACIÓN
Volumen (millones cajas 9 lts)	7,68	7,31	5,0%
Ventas Vino (millones \$)	70.745	65.052	8,8%
Precio Promedio (\$ / caja 9 lts)	9.216	8.900	3,5%
Ventas Otros Productos (\$ millones)	51.030	47.966	6,4%

EUROPA

En Europa la facturación mostró un retroceso de un 3,6% explicado principalmente por la caída en la venta valorada de un 10,3% que exhibió Reino Unido, principal mercado de la región. Este resultado refleja el impacto de la devaluación de la libra respecto del peso, de un 19,6% en el periodo junio-diciembre 2016.

En términos de volumen, Europa creció un 1,7%, con positivos resultados en Noruega, Holanda e Irlanda.

En este desafiante contexto para Reino Unido, las ventas de Concha y Toro UK exhibieron un crecimiento en volumen de 2,1% alcanzando 6,8 millones de cajas. La continua inversión en la construcción de marcas y el compromiso con el mercado han dado importantes frutos plasmados en la sólida posición, alta imagen y reconocimiento del portfolio de la compañía. Casillero del Diablo marcó un nuevo hito al superar las 2 millones de cajas vendidas y situarse como la cuarta marca en el canal off-trade. Además, en el amplio universo de orígenes representados en este mercado, Casillero del Diablo es líder en la variedad Cabernet Sauvignon; así como Trivento en Malbec y Cono Sur en Pinot Noir y Viognier.

El continuo esfuerzo por mejorar el servicio al cliente fue ampliamente reconocido. Concha y Toro UK recibió el premio Mejor Proveedor del Año por la revista especiali-

zada The Grocer y fue distinguido como el proveedor de vino número 1 en servicio al cliente por The Advantage Group Survey.

En el nuevo escenario de Reino Unido, la compañía ha respondido prontamente con una estrategia de reducción de los costos operacionales y ajustes de precios para mitigar el impacto de la devaluación. Esto último traerá una desaceleración en los volúmenes, pero asegura un crecimiento con rentabilidad para esta operación.

Las filiales de distribución de los países nórdicos -VCT Suecia, VCT Noruega y VCT Finlandia- mostraron un crecimiento de 4,9% en volumen. Casillero del Diablo fue la marca de mayor "awareness" en Suecia y Top 10 en Finlandia, según Wine Intelligence, Vinitrac 2016. En tanto, Viña Maipo entró en la lista de los Top 20 productos de mayor venta por volumen en el monopolio finlandés ALKO, con dos de sus variedades.

Los mercados de Holanda e Irlanda tuvieron crecimientos de doble dígito en volumen, de 11,6% y 34,6% respectivamente, impulsados por Casillero del Diablo, con un exitoso trabajo de marca en terreno e integración con las principales cuentas de supermercados.

	2016	2015	VARIACIÓN
Volumen (millones cajas 9 lts)	12,10	11,90	1,7%
Ventas Totales (millones \$)	216.769	224.760	-3,6%
Precio Promedio (\$ / caja 9 lts)	17.917	18.892	-5,2%

EEUU Y CANADÁ

Las ventas del grupo en Estados Unidos y Canadá crecieron un 2,1% sumando 6 millones de cajas. En Estados Unidos, la presencia del holding incluye la operación productiva y comercial de Fetzer Vineyards y la comercialización de vinos chilenos y argentinos a través de Excelsior Wine Company.

Las ventas de Fetzer Vineyards en su mercado doméstico exhibieron un incremento del 4,7% en volumen, lo que se compara favorablemente con el 3% que mostró la industria. Las principales marcas del portfolio tuvieron un positivo desempeño: Bonterra creció un 15,5% con 533 mil cajas, lo que la posiciona como líder indiscutido de la categoría orgánica. Por su parte, el innovador Zinfandel 1,000 Stories exhibe un gran momento creciendo de 16.000 cajas en 2015 a 83.600 en 2016.

Las ventas de Excelsior Wine Company cayeron un 2,7% en volumen respecto a 2015, con resultados mixtos en las distintas líneas de productos. En la categoría premium y superiores se registró un alza de 1,8%,

donde sobresale Casillero del Diablo con un aumento de un 3,4%. En tanto, la línea Frontera en formato de 1.500 cc mostró una caída de 5,1%.

Tras su exitosa campaña de relanzamiento en el mercado norteamericano, destacó el crecimiento de Frontera en formato 750 cc (23% en depletions), a lo que se suma el aumento de Trivento Reserve que superó las 110 mil cajas. En el segmento super premium Concha y Toro Gran Reserva y Trivento Golden Malbec presentaron alzas de doble dígito.

En Canadá el portfolio de Concha y Toro logró un importante crecimiento del 18,3%, impulsado por Casillero del Diablo que subió un 24% y Frontera, un 18%. En tanto, las marcas californianas Bonterra y Fetzer crecieron un 9,7% y un 2,4%, respectivamente. Estos resultados muestran la consolidación de Escalade Wine & Spirits en ese país y permite proyectar auspiciosamente las oportunidades de crecimiento que este mercado ofrece.

	2016	2015	VARIACIÓN
Volumen (millones cajas 9 lts)	6,05	5,92	2,1%
Ventas Totales (millones \$)	131.554	124.375	5,8%
Precio Promedio (\$ / caja 9 lts)	21.762	21.005	3,6%

ASIA Y OCEANÍA

Las ventas en la región mostraron un aumento de 15,1% en valor y 16% en volumen, constituyéndose en la mayor fuente de crecimiento durante 2016. Los mercados asiáticos han ido adquiriendo cada vez mayor relevancia para la industria nacional, con China como primer destino para las exportaciones y Japón el cuarto.

En China, Concha y Toro exhibió una alza de 90% en volumen, situándose como la compañía vitivinícola con mayor reconocimiento de marca en este mercado de acuerdo a estudios de Wine Intelligence. Por su parte en Japón, Casillero del Diablo mostró un gran desempeño con incrementos de 63% en volumen. Además,

las nuevas marcas regionales lanzadas en 2015, Pudú y Avanza, mostraron buenos resultados con crecimientos de un 72% y un 43%, respectivamente.

También destaca el desempeño de Trivento Bodegas y Viñedos, que se instala como la segunda viña argentina en volumen en Asia con un aumento del 94,5% en 2016.

En la región, la categoría espumosos exhibió alzas de un 42% y 150 mil cajas vendidas, destacando Japón como principal mercado de destino para este segmento.

	2016	2015	VARIACIÓN
Volumen (millones cajas 9 lts)	3,45	2,97	16,0%
Ventas Totales (millones \$)	64.993	56.397	15,1%
Precio Promedio (\$ / caja 9 lts)	18.845	18.978	-0,7%

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

Las ventas en América Latina crecieron un 6,1% en valor y un 8,7% en volumen, con desempeños disímiles entre Brasil y el resto de los mercados. En ese país, la crisis económica y política, junto con un alza de impuestos establecida a principios del 2016 impactó las ventas con una caída en volumen de 8,9%. Este resultado fue contrarrestado por el buen desempeño que exhibieron el resto de los países.

Por segundo año consecutivo la filial VCT&DG México, que distribuye las marcas del holding en este país, creció a tasas de doble dígito, un 16% en volumen, impulsado por las líneas Casillero del Diablo y

Reservado. Destacó también Colombia que exhibió una expansión de 23,4% en volumen, gracias a una política consistente de inversión en las principales marcas.

Buen desempeño tuvieron las ventas de Fetzer Vineyards en la región, con una nueva estrategia comercial que introdujo la marca Anthony's Hill y el desarrollo de la marca Reservado de origen californiano.

	2016	2015	VARIACIÓN
Volumen (millones cajas 9 lts)	5,19	4,77	8,7%
Ventas Totales (millones \$)	102.329	96.442	6,1%
Precio Promedio (\$ / caja 9 lts)	19.726	20.202	-2,4%

ÁFRICA Y MEDIO ORIENTE

En un entorno desafiante debido a las fuertes devaluaciones de monedas que experimentaron importantes mercados de la región, se alcanzaron crecimientos del 17% en volumen llegando a 700 mil cajas. Destacan

Mozambique y Emiratos Árabes Unidos, donde se consiguió un importante listing de 1.500 cajas de Don Melchor en la prestigiosa línea aérea Emirates Airlines convirtiéndose en el primer vino chileno en business class.

	2016	2015	VARIACIÓN
Volumen (millones cajas 9 lts)	0,70	0,60	16,7%
Ventas Totales (millones \$)	8.822	8.490	3,9%
Precio Promedio (\$ / caja 9 lts)	12.623	14.173	-10,9%

PORCENTAJE DE VENTAS SOBRE EL TOTAL DEL VOLUMEN DE VINO EMBOTELLADO



RESULTADO OPERACIONAL Y UTILIDAD

A nivel operacional, el EBITDA mostró una caída de 0,8% totalizando \$92.701 millones en 2016. El margen EBITDA se situó en 14,1% con una disminución de 60 puntos base respecto al 14,7% del año anterior. Este resultado refleja el impacto negativo, principalmente concentrado en el segundo semestre del año, de la fuerte depreciación de la libra y un mayor costo del vino tras las menores vendimias 2016 de Chile y Argentina.

En efecto, durante el año el peso chileno se apreció un 8,2% respecto a la libra, siendo en parte compensado por la devaluación de un 3,4% respecto del dólar y un 3,1% frente al euro.

Los gastos de distribución y administración aumentaron un 5,8% durante este año, en línea con el crecimiento en ventas y la mayor participación relativa de las filiales de distribución (un 68% del volumen consolidado del holding Viña Concha y Toro).

Durante 2016, las inversiones del holding totalizaron \$44.931 millones. Al igual que en años anteriores, y siguiendo el foco estratégico de la compañía, éstas fueron destinadas a compras de terrenos, al crecimiento en las capacidades de guarda y vinificación, aumento de capacidad de envasado y a la expansión de las filiales.

Por su parte, la utilidad neta atribuible a los controladores de la compañía alcanzó \$47.931 millones, lo que representa una caída de 3,7% frente al resultado obtenido en 2015.

Con el objetivo de sostener la rentabilidad en el mediano plazo, la compañía comenzó un proceso de ajuste de precios en sus principales mercados. Adicionalmente, ha estado evaluando diversas acciones para generar eficiencias en sus procesos e inversiones de marcas, que permitirán reducir los impactos de un escenario cambiario más volátil.

DISTRIBUCIÓN DE VIÑEDOS (HECTÁREAS)

UBICACIÓN	TOTAL VIÑEDOS PLANTADOS ⁽¹⁾	TERRENOS EN ROTACIÓN	TOTAL SUPERFICIE AGRÍCOLA ⁽²⁾	SUPERFICIE BOSQUES NATIVOS ⁽³⁾	CAMINOS, EDIFICIOS, CERROS Y CAJAS DE RÍOS	TOTAL
CHILE						
Limarí	1.006	244	1.250	-	429	1.679
Aconcagua	97	-	97	29	-	126
Casablanca	424	-	424	-	200	624
Leyda	130	-	130	-	28	158
Maipo	852	21	873	-	138	1.011
Cachapoal	1.502	97	1.599	2.097	665	4.361
Colchagua	2.155	150	2.305	320	669	3.294
Curicó	694	4	698	458	545	1.701
Maule	2.528	713	3.241	397	906	4.544
Total Chile	9.388	1.229	10.617	3.301	3.580	17.498
ARGENTINA						
Mendoza	1.140	285	1.425	-	78	1.503
ESTADOS UNIDOS						
California	469	1	470	-	3	473
Total Holding	10.997	1.515	12.512	3.301	3.661	19.474

(1) El total de viñedos plantados incluye algunos arriendos de largo plazo que la compañía tiene en Chile en el Valle de Casablanca, del Maipo y Colchagua, y en EEUU, en California.

(2) El Total Superficie Agrícola no incluye los terrenos de la compañía no utilizables para plantaciones como cerros, caminos, etc.

(3) Corresponde a la superficie de bosque nativos esclerófilos certificados por CONAF.

Nuestra Compañía



TRES ORÍGENES PRODUCTIVOS

1	2	3
Chile	Argentina	Estados Unidos
9 Valles	3 Valles	2 Valles
54 Fundos	9 Fundos	14 Fundos
9.388 Ha. plantadas	1.140 Ha. plantadas	469 Ha. plantadas
16 Bodegas	2 Bodegas	1 Bodega
4 Plantas de envasado	1 Planta de envasado	1 Planta de envasado

FILIALES DE DISTRIBUCIÓN

a Chile VCT Chile	d México VCT & DG México ⁽¹⁾	g Reino Unido Concha y Toro UK	j Finlandia VCT Finland	m China Gan Lu Wine Trading
b Argentina Trivento	e EEUU Excelsior Wine Company ⁽²⁾	h Noruega VCT Norway	k Sudáfrica VCT Africa & Middle East	n Japón VCT Japan ⁽⁴⁾
c Brasil VCT Brasil	f Canadá Escalade Wine & Spirits ⁽³⁾	i Suecia VCT Sweden	l Singapur VCT Asia	

(1) · JV 51% Viña Concha y Toro - 49% Digrans S.A.

(2) · JV 50% Viña Concha y Toro - 50% Banfi Vintners.

(3) · JV 50% Viña Concha y Toro - 50% Charton Hobbs.

(4) · JV 41% Viña Concha y Toro - 41% Mercian Co. - 18% Mitsubishi Co.

133 AÑOS DE HISTORIA

3 ORÍGENES PRODUCTIVOS

+140 PAÍSES DE DESTINO

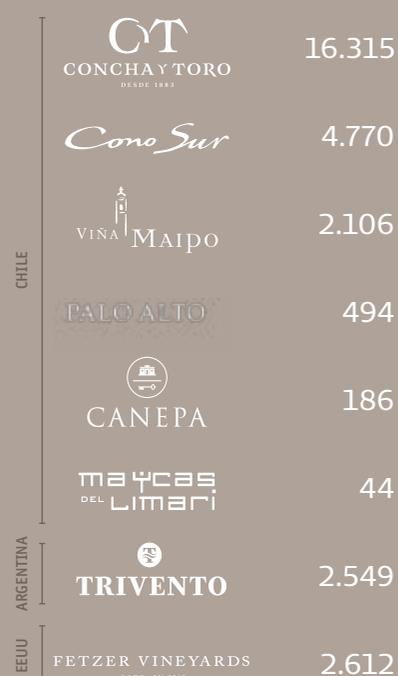
POSICIÓN EN EXPORTACIONES A PRINCIPALES MERCADOS

POSICIÓN	PAÍS	% SOBRE VOLUMEN EXPORTADO DE VINO EMBOTELLADO
#1	ESTADOS UNIDOS	42,4%
#1	REINO UNIDO	48,9%
#1	CHINA	11,5%
#2	JAPÓN	26,8%
#1	BRASIL	26,0%
#1	HOLANDA	23,4%
#1	CANADÁ	36,9%
#1	DINAMARCA	13,9%
#2	IRLANDA	26,4%
#1	MÉXICO	57,1%

Fuente: Vinos de Chile.

NUESTRAS FILIALES

VENTA DE VINO EMBOTELLADO EN MILES DE CAJAS

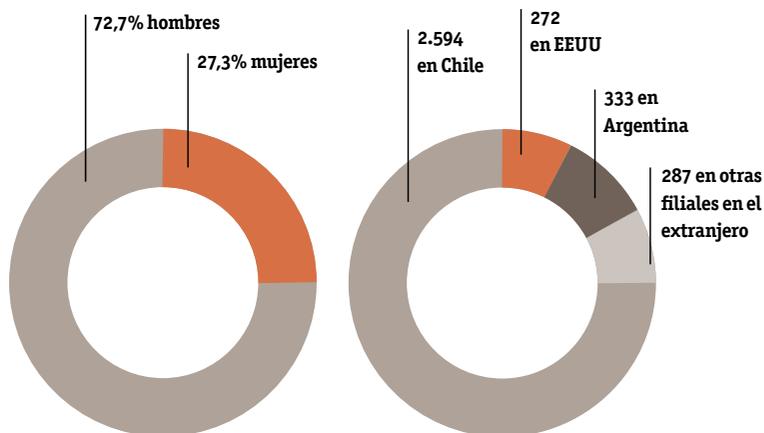


NUESTROS TRABAJADORES

3.486

Trabajadores en 14 países.

+30 NACIONALIDADES



Directorio



PRESIDENTE

Alfonso Larraín Santa María

RUT: 3.632.569-0

Director de la compañía desde 1969
Gerente General entre 1973 y 1989



VICEPRESIDENTE

Rafael Guilisasti Gana

RUT: 6.067.826-K

Director de la compañía desde 1998



Francisco Marín Estévez

RUT: 2.773.387-5

Ingeniero Agrónomo

Director de la compañía desde 1982



Mariano Fontecilla de Santiago Concha

RUT: 1.882.762-K

Diplomático

Director de la compañía en varios periodos
(desde 1949 y 1995)



Sergio de la Cuadra Fabres

RUT: 4.102.613-8

Ingeniero Comercial

Director de la compañía desde 2005



Pablo Guilisasti Gana

RUT: 7.010.277-3

Ingeniero Comercial

Director de la compañía desde 2005



Jorge Desormeaux Jiménez

RUT: 5.921.048-3

Ingeniero Comercial

Director de la compañía desde 2011

Estructura y Administración





Racimo de uva en etapa de floración y cuaje.

Pilares Diferenciadores

La **Excelencia Productiva**, la **Innovación** y la **Sustentabilidad** son la esencia de Viña Concha y Toro. Estos pilares diferenciadores impulsan el trabajo de todas las áreas de la compañía y sus filiales, que los integran en sus metas y estrategias, alcanzando año a año importantes avances y reconocimientos en estas materias. Durante 2016 se sumaron importantes logros que aportan al prestigio de todo el holding.

- E** Nuestro compromiso y participación en cada etapa del proceso productivo nos permite asegurar altas calidades y la trazabilidad de los vinos, respondiendo a la confianza que nos han otorgado millones de consumidores globales.
- I** Innovar es parte de la vocación de Viña Concha y Toro. El Centro de Investigación e Innovación (CII) refleja este espíritu en un equipo experto que desarrolla investigación vitivinícola aplicada con tecnología de punta para producir mejoras en los procesos y crear productos innovadores. De esta manera, la compañía busca posicionarse como líder en investigación, desarrollo e innovación de la industria vitivinícola a nivel mundial.
- S** La visión de Sustentabilidad del holding Viña Concha y Toro es entender que el éxito económico va de la mano con el cuidado del medioambiente, haciendo un uso racional de los recursos naturales, sumado a un compromiso con las personas y comunidades de su entorno. Este círculo virtuoso es esencial en el modelo de negocios de la compañía.

E Excelencia

BONTERRA AMERICAN WINERY OF THE YEAR

Wine Enthusiast.



TRIVENTO

AA+ BRC

Única empresa argentina en alcanzar la máxima certificación.

ALTOS ESTÁNDARES DE CALIDAD

Auditorías corporativas en nuestras plantas y bodegas: **BRC, IFS, FDA, EU** (Europa), **Nop** (EEUU) y **Jas** (Japón).

The Grocer

CONCHA Y TORO UK
MEJOR PROVEEDOR
DEL AÑO

CONCHA Y TORO WINERY OF THE YEAR

Wine & Spirits
top 100 winery
2016

VIÑA CONCHA Y TORO
112 PUNTAJES 90+

Wine Spectator
Wine & Spirits
Wine Enthusiast
The Wine Advocate
James Suckling

I Innovación

CENTRO DE INVESTIGACIÓN E INNOVACIÓN



NUEVO LABORATORIO BIOLOGÍA MOLECULAR

Único a nivel latinoamericano.

58 PROYECTOS I+D
53 ACTIVIDADES EXTENSIÓN



GRAPPE APP

Innovación que apoya el deshoje en el
viñedo.



FETZER VINEYARDS

1,000 STORIES
VENTAS +423%

CASILLERO DEL DIABLO VINTAGE RELEASE

Conmemora 60 años de la marca.



FRONTERA VARIETAL PREMIUM

INNOVADORA CAMPAÑA
de marketing digital.

S Sustentabilidad

CONCHA Y TORO

ÍNDICE DE SUSTENTABILIDAD DOW JONES CHILE

Única viña a nivel mundial en participar.

HUELLA DE AGUA 60% MENOS

que el promedio de la industria a nivel global.



INVERSIÓN SOCIAL PLAZA DE CORINTO

Proyecto "Una nueva imagen para Corinto", en la Región del Maule.

ESTÁNDAR ÉTICO CORPORATIVO

Principios y requerimientos éticos, sociales, laborales y medioambientales.

HUELLA DE CARBONO 1 KG CO₂ / BOTELLA -4%

TOP 20 RANKING EMERGING 70

Empresas con mejor desempeño social, ambiental y de gobierno corporativo entre 31 países emergentes.

ALIANZAS CON PRODUCTORES

PROGRAMA COMETAS

Asistencia técnica a productores de uva premium.

ALIANZA PRODUCTIVA CON INDAP

Renovación 2016 - 2020.

FETZER VINEYARDS

B CORP ROOKIE OF THE YEAR

Por sus exitosos esfuerzos de marketing integrado.



BIOFILTRO BIDA

- 100% del agua se reutiliza.
- 85% ahorro de energía.

CARBON NEUTRAL

Primera viña certificada en EEUU.

VIÑA CONO SUR

PREMIO A LA SOSTENIBILIDAD CORPORATIVA 2016

Categoría Medioambiental · SOFOFA.

HUELLA DE CARBONO -3,6%

CAPACITACIÓN +66%

4.370 horas en 2016.

CONCHA Y TORO

CAPACITACIÓN +17%

84.018 horas en 2016.

TRIVENTO

CAPACITACIÓN +8%

11.390 horas en 2016.

Nuestras Viñas

Concha y Toro · 24

Viña Cono Sur · 28

Quinta de Maipo · 30

Trivento Bodegas y Viñedos · 32

Fetzer Vineyards · 34

Viña Almaviva · 36



RESERVA
**Casillero
del
Diablo**
DEVIL'S
Casillero
CONCHA Y TORO

Casillero del Diablo en planta de embotellación Pirque.

CONCHA Y TORO

DESDE 1883



E

98 PUNTOS
DON MELCHOR 2012

James Suckling.

E

96 PUNTOS
DON MELCHOR 2013

James Suckling.

CONCHA Y TORO

El amplio portfolio de vinos Concha y Toro –símbolo de la tradición de la compañía y de su pasión por producir vinos distintivos de su lugar de origen– fue nuevamente distinguido este año con la nominación “Winery of the Year” por la revista especializada Wine & Spirits, la cual reconoce a las viñas que sobresalen por sus mejores puntajes. De esta forma, Concha y Toro se ha convertido en una de las tres bodegas del mundo, y la única chilena, con mayor cantidad de distinciones en la historia de este ranking internacional.

En 2016, a pesar del complejo escenario externo, los resultados de Concha y Toro fueron positivos al experimentar importantes alzas en volumen. El portfolio completo creció un 7,6% con ventas de 16,3 millones de cajas. En línea con el foco estratégico de la compañía, la categoría premium fue la que mostró mayor dinamismo con un aumento de un 8,6% y 6,1 millones de cajas vendidas. La región con mayor incremento fue Asia, con 23% en volumen, y alzas sólidas en China (90%), Japón (12%) y Corea (18%).

La marca premium Casillero del Diablo alcanzó un nuevo récord con ventas de 5,4 millones de cajas, marcando un incremento de 8,6%. En Reino Unido, su principal mercado, la línea cumplió un hito histórico al superar las dos millones de cajas, convirtiéndose en la cuarta marca de mayor venta y líder en la variedad Cabernet Sauvignon. Los países con mayor crecimiento para Casillero del Diablo durante el año fueron Japón (63%), Irlanda (96%) y Colombia (55%).

La innovación y el desarrollo de nuevos productos ha sido un elemento que ha distinguido la evolución de Casillero del Diablo; fue así que durante 2016 se presentaron tres vinos de edición especial: Vintage Release –cuyo packaging rememora las primeras partidas

de este vino en los ‘60-, Devilish Release –con un diseño atrevido y vanguardista- y Summer Edition –con vinos frescos pensados para la temporada de verano. La marca también ha sido reconocida por su calidad, destacando los 93 puntos otorgados por James Suckling a Casillero del Diablo Leyenda 2014 y los 90 puntos de Casillero del Diablo Reserva Privada Cabernet Sauvignon 2015 en Wine Spectator.

A comienzos de año, se presentó la campaña Wine Legend, una producción cinematográfica de alto nivel y se renovó por tres años más la exitosa alianza con el equipo inglés Manchester United, lo que convierte a Casillero del Diablo en uno de los auspiciadores más antiguos del club.

La categoría de vinos finos tuvo un aumento importante del 14% en volumen sobre el año anterior. Don Melchor, el Cabernet Sauvignon ícono de la compañía, nuevamente en 2016 se consolidó como el vino más premiado de Chile y uno de los mejores de su variedad a nivel global. Esto también se vio reflejado en sus ventas con un crecimiento del 17% en volumen. Con 95 puntos, Don Melchor cosecha 2012 alcanzó un hito en su trayectoria al ser nombrado por octava vez entre los Top 100 mejores vinos del año en la prestigiosa revista Wine Spectator. Con el puesto N° 33, quedó posicionado como el mejor vino chileno y el único Cabernet Sauvignon de esta cosecha presente en el ranking. La añada 2012 fue destacada con 98 puntos por James Suckling, el reconocimiento más alto alcanzado hasta la fecha por Don Melchor, además de integrar los Top 100 Wines of 2016 y los Top 100 Wines of the Andes. En tanto, la cosecha 2013 con 96 puntos también se situó entre los Top 100 Wines of the Andes.

E

La categoría premium fue la que mostró mayor dinamismo con un aumento de un 8,6% y 6,1 millones de cajas vendidas.

Por su parte, Carmín de Peumo, el Carmenere ícono de Concha y Toro en su cosecha 2009 fue elegido el Mejor Carmenere del Mundo en la premiación de los Wine Style Awards 2017 organizada por la aplicación on-line Vivino, entre otros importantes reconocimientos.

Marques de Casa Concha cumplió cuatro décadas como uno de los vinos más emblemáticos de Chile y marcando una expansión del 5,2% en volumen respecto a 2015. Este super premium ha mantenido su espíritu dinámico e innovador durante 40 años y cosecha tras cosecha reafirma su compromiso con la búsqueda de los mejores orígenes para cada variedad. En 2016 fue nombrado el mejor Cabernet Sauvignon 2014 del Nuevo Mundo por el diario inglés The Independent.

También obtuvo importantes reconocimientos Terrunyo Carmenere 2014 Lote N° 1 con 94 puntos en Wine & Spirits, además de ser nombrado Mejor Carmenere del Año y ser incluido entre los Top 100 mejores vinos de 2016. Trio Cabernet Sauvignon 2014 destacó con Medalla de Oro en Mundus Vini, Alemania.

En línea con el valor que la compañía da a la innovación, Frontera lanzó al mercado una creativa estrategia con el objetivo de revitalizar el segmento varietal con foco en su principal mercado, Estados Unidos. Se trata de After Dark, la cual desarrolla el concepto de consumo de noche, con vinos elaborados a partir de uvas de cosecha nocturna. Lo complementa una innovadora campaña de marketing utilizando realidad virtual en 360°. Este esfuerzo ha traído buenos resultados con una expansión de 23% en depletions de Frontera en formato 750 cc en el mercado norteamericano. En Chile, con este mismo desafío para el segmento varietal, se

lanzó Frontera Varietal Premium, comenzando así una estrategia de construcción de marca con el objetivo de posicionar este vino entre los más relevantes de la categoría.

Con su innovadora estrategia de comunicación digital, Concha y Toro continuó en 2016 en la integración de sus redes sociales logrando que los consumidores a nivel global encuentren el espacio donde compartir activamente sus experiencias con las distintas marcas. Por su parte, el sitio web conchaytoro.com registró más de 1,3 millones de visitas; en Facebook se logró un alcance de casi 18 millones de personas; y en Instagram un crecimiento de 163% de seguidores.

Los avances en sustentabilidad han sido distintivos de Concha y Toro. Por segundo año consecutivo fue parte del prestigioso Dow Jones Sustainability Chile Index, siendo la única compañía vitivinícola del mundo en integrarlo. Por otro lado, en su última medición la Huella de Carbono de la viña bajó un 4%, llegando a ser de 1kg de CO₂e por botella. Respecto a su Huella de Agua, fue un 60% menos que el promedio de la industria a nivel global. Concha y Toro además aprobó la creación de un Fondo del Carbono, iniciativa pionera a escala internacional que grava las emisiones internas de CO₂, con cuyos recursos se implementan proyectos de abatimiento de gases de efecto invernadero.

A nivel corporativo, se integró el Estándar Ético de la compañía, con los principios y valores internos que sostienen su gestión ética respecto a requerimientos sociales, laborales y medioambientales. Además, Concha y Toro es destacada en variados rankings internacionales que evalúan la gestión de sustentabilidad de la compañía.



I

LANZAMIENTO FRONTERA AFTER DARK

Uvas de cosecha nocturna.



I

La innovación y el desarrollo de nuevos productos ha sido un elemento que ha distinguido la evolución de Casillero del Diablo.

Cono Sur

VINEYARDS & WINERY



E

BICICLETA PINOT NOIR

#1 VENTAS EN UK

VIÑA CONO SUR

En un escenario externo complejo, con un impacto negativo del tipo de cambio, las ventas totales de Viña Cono Sur registraron una baja de 4,6% en valor y 1,1% en volumen sumando 4,8 millones de cajas. Sin embargo, y en línea con su estrategia de posicionar el portafolio y marca Cono Sur, ésta mostró un crecimiento de un 5,5% en volumen, alcanzando 2,4 millones de cajas.

Destaca el aumento de la venta de su vino super premium Single Vineyard y de sus íconos Ocio Pinot Noir y Silencio Cabernet Sauvignon, cuya cosecha 2010 fue calificada con 95 puntos en Wine & Spirits; mientras su añada 2011 obtuvo 92 puntos tanto en Wine Spectator como en Wine Enthusiast.

Por su parte, en Decanter World Wine Awards se eligió a Silencio Cabernet Sauvignon 2011 como el mejor tinto chileno, a 20 Barrels Pinot Noir 2014 como el mejor Pinot Noir de Chile y a Single Vineyard Riesling 2015 como el mejor Riesling del mundo.

Con una consolidada red de distribución y de trabajo conjunto con cada uno de sus mercados, Viña Cono Sur agregó ocho países y nuevos distribuidores en Corea, Alemania y Holanda, con lo que hoy está presente en 74 mercados de exportación confirmando ser una sólida propuesta de marca.

En Reino Unido, por segundo año consecutivo, la viña lideró las ventas de la variedad Pinot Noir con su vino Bicicleta posicionándose como la mayor productora de esta cepa en el mundo. A partir del crecimiento observado en la categoría de espumantes, Cono Sur decidió innovar con un nuevo producto elaborado a través del método tradicional o Champenoise. Se trata del sparkling Centinela, un Chardonnay cosecha 2013 del Valle de Casablanca, que se comercializa principalmente en mercados asiáticos y europeos.

Con el objetivo de convertir su marca en "El vino de la Bicicleta" a nivel global, Cono Sur auspició por tercer

año el Tour de France considerado uno de los eventos deportivos más importantes a nivel mundial, que se emite en cerca de 180 países y alcanza una audiencia de 3.500 millones de personas. Múltiples actividades acompañaron este auspicio en Reino Unido, Irlanda, Estados Unidos, Polonia, Letonia, Rusia, Colombia y Chile, además de un plan digital en redes sociales, campañas de televisión y en puntos de venta.

Cono Sur exhibe un posicionamiento importante en la categoría de vinos orgánicos, con un volumen que supera las 220 mil cajas exportadas y un crecimiento de 14,6% en 2016. Reconocida como pionera en temas medioambientales y sustentables, este año obtuvo el premio Sostenibilidad Corporativa 2016, otorgado por la Sociedad de Fomento Fabril, en conjunto con el Centro de Sostenibilidad Empresarial de la Escuela de Negocios de la Universidad Adolfo Ibáñez y la revista Capital. Este reconocimiento destaca los principios, valores y trayectoria de Cono Sur en estas materias, y se suma a una extensa lista de premios y certificaciones que confirman el liderazgo de la viña en pos de la producción sustentable que es parte esencial de su filosofía.

En esta línea, durante 2016 se impulsaron numerosos avances: Se aumentó la superficie orgánica de los fundos de Cono Sur alcanzando un 26%; se disminuyó en un 5% el consumo energético principalmente por una mejor utilización de la electricidad en bodegas y equipos de frío; se establecieron mejoras en el uso de envases con sus proveedores; se implementó un programa de calidad de vida enfocado en el bienestar y salud de sus operarios; se aumentó en un 39% las horas destinadas a capacitación; y se constató en auditoría el buen cumplimiento del Código de Conducta BSCI por parte del Monopolio sueco Systembolaget, el cual incluye el compromiso con el medioambiente, la comunidad y sus trabajadores.

E

LANZAMIENTO ESPUMANTE CENTINELA

Chardonnay 2013.

Valle de Casablanca.

S

HUELLA DE CARBONO -3,6%



QUINTA DE MAIPO

RESERVA

Vitral

FOR SURE, EL PUEBLO DE MAIPO HA SIDO TESTIGO DE UNA MILAGROSA PROTECCIÓN DE SU VESIDÓN. CADA AÑO, LOS HABITANTES DEL PUEBLO SE REUNEN EN LA IGLESIA DE MAIPO PARA PEDIR POR EL CUIDADO DE SU TIERRA.

VINA MAIPO

SYRAH
CHILE

I

VITRAL
ALIANZA ESTRATÉGICA
ATP WORLD TOUR TOKIO

QUINTA DE MAIPO

En un año desafiante, Quinta de Maipo –filial que reúne a Viña Maipo, Palo Alto, Maycas del Limarí, Canepa, y a las bodegas argentinas Trivento, Pampas del Sur y La Chamiza- presentó una disminución de un 2,6% en sus ventas respecto a 2015, totalizando US\$128 millones; y un alza en volumen de 5,5% alcanzando 5,4 millones de cajas comercializadas.

El mayor volumen se explica principalmente por el favorable desempeño de Trivento (mayor detalle de sus resultados en página 33), en tanto Viña Maipo y Palo Alto presentaron cifras en los niveles de 2015.

Quinta de Maipo obtuvo disímiles resultados en las regiones donde opera. Un año particularmente complejo tuvieron Viña Maipo y Palo Alto en sus mercados estratégicos de Europa, con una caída de 1,4% en volumen. En particular, en Inglaterra entre ambas mostraron una disminución de 2,2% en volumen compensado por un crecimiento de 5,6% en los países escandinavos. Por otra parte, estas marcas crecen un 20,2% en Latinoamérica. A nivel global Viña Maipo alcanzó un volumen de 2,1 millones de cajas, y Palo Alto de 494 mil cajas, número similar a las conseguidas el año anterior.

Destacados reconocimientos obtuvieron los vinos de Viña Maipo por parte de la crítica especializada: James Suckling calificó con 94 puntos a Limited Edition Syrah 2012 y a Alto Tajamar Syrah en sus cosechas 2013 y 2010. En tanto, Alto Tajamar Syrah 2012 y Gran Devoción Syrah/Petite Syrah 2013 fueron destacados con 93 puntos.

En el año Viña Maipo realizó una importante alianza estratégica entre la línea Reserva Vitral y el famoso torneo de tenis ATP World Tour de Tokio, que se celebró en la capital japonesa en el mes de octubre. De esta ma-

nera, la viña logró gran visibilidad con más de 100 mil asistentes y 18 millones de televidentes en 178 países.

Palo Alto, en línea con su compromiso sustentable, continuó desarrollando su campaña Enjoy Wine, Give Water! Impulsada en más de 35 países, se logró construir torres de agua que proveyeron a miles de familias en distintas comunidades de Chile. Paralelamente, este año Palo Alto comenzó el desarrollo de un proyecto de energía solar en la escuela Santa Laura de Lo Figueroa, ubicada en la zona de Pencahue, Región del Maule.

Maycas del Limarí demostró un gran desempeño con un incremento de 70% en volumen. Esto debido a la excelente recepción de Espace, su nueva línea de espumante que alcanzó ventas de US\$870 mil, así como al aumento en el volumen de la línea Reserva Sumaq en dos de sus principales mercados: Holanda y China. También una positiva incidencia tuvo la incorporación de la marca en la clase ejecutiva de las aerolíneas Latam y Korean Air.

Los vinos de Maycas del Limarí fueron nuevamente reconocidos por prestigiosos medios internacionales. El Chardonnay ícono Quebrada Seca 2014 fue calificado con 93 puntos por Robert Parker de The Wine Advocate, mientras que su cosecha 2015 obtuvo 95 puntos y estuvo entre los Top 100 Wines of the Andes por el crítico James Suckling, quien también otorgó 94 puntos a Los Acacios Syrah 2014, a Reserva Especial Chardonnay 2015 y a Reserva Especial Syrah 2014.

El año 2016 se mostró positivo para Viña Canepa al lograr el establecimiento de nuevas relaciones comerciales con relevantes mercados como Rusia, Corea, Ucrania y Suecia, los cuales prometen generar importantes crecimientos a partir de 2017.

E

94 PUNTOS VIÑA MAIPO LIMITED EDITION 2012

James Suckling.

S

VIÑA PALO ALTO ENJOY WINE, GIVE WATER! Exitosa campaña de sustentabilidad.

TRIVENTO



E

94 PUNTOS

EOLO MALBEC 2013

James Suckling

TRIVENTO BODEGAS Y VIÑEDOS

Convertirse en el símbolo del vino argentino en el mundo ha sido la visión de Trivento Bodegas y Viñedos, filial que en 2016 cumplió 20 años de trayectoria desde su fundación en Mendoza. En estas dos décadas, Trivento ha desarrollado su vocación exportadora y ha logrado posicionarse entre las compañías referentes de la industria vitivinícola argentina, con positivos resultados que enmarcan este año de aniversario.

En este sentido, en 2016 sus ventas totales sumaron US\$67,3 millones con 2,5 millones de cajas, lo que significó incrementos del 2% y 11,3%, respectivamente, permitiéndole alcanzar las primeras posiciones en venta no solo en Reino Unido sino que en toda Europa. En el mercado argentino, en tanto, mostró un crecimiento de 20% en volumen, con acciones comerciales focalizadas en las grandes cadenas de supermercados.

Con el objetivo de fortalecer su producción premium, la bodega adquirió 230 hectáreas ubicadas en Agrelo, Luján de Cuyo, a 1.050 metros sobre el nivel del mar. Estos suelos franco arcillosos son excelentes para la producción de Malbec de alta gama.

En términos de excelencia productiva, Trivento consiguió el grado AA+ de la norma BRC de seguridad alimentaria, convirtiéndose en la única empresa argentina en obtener esta máxima calificación.

Entre los nuevos lanzamientos se incluyó la edición especial de Trivento Golden Reserve con solo 2 mil botellas de Cabernet Franc proveniente del Valle de Uco en Mendoza, que fue calificado con 94 puntos en la guía Descorchados y lo posicionó en el ranking de los mejores Cabernet Franc y los más destacados vinos del Paraje Altamira.

Fue un año de valiosos reconocimientos para Trivento. El Malbec ícono de la compañía, Eolo 2013, fue galardonado con 94 puntos por James Suckling. Destacados

93 puntos recibieron por parte de este crítico Amado Sur –Malbec, Bonarda, Syrah- cosecha 2014, Pampas Reserve Malbec 2015, La Chamiza Polo Profesional Malbec 2015 y Martín Alsina Malbec 2013, reafirmando las altas calidades alcanzadas por esta cepa.

La cosecha 2014 de Trivento Golden Reserve Malbec obtuvo Medalla de Platino y mención al mejor varietal tinto en Decanter Asia Wine Awards 2016, mientras que Trivento Golden Reserve Syrah 2013 obtuvo 93 puntos y Medalla de Plata. Por su parte, Trivento Reserve Malbec 2015 recibió 95 puntos y Medalla de Platino en la categoría Under £15 en Decanter World Wine Awards y alcanzó el tercer puesto en el Top 100 de Wine.com, portal on-line minorista de Estados Unidos.

En el marco de las celebraciones de su aniversario, Trivento realizó en Reino Unido su primer encuentro de clientes a nivel mundial en torno a la temática del rugby. En el estadio de Twickenham se desarrollaron actividades y provechosas jornadas de trabajo con sus distribuidores, se premiaron las mejores exhibiciones de puntos de venta y compartieron el partido inaugural de la temporada.

La bodega además extendió su presencia en el rugby a través de la señal deportiva ESPN en Latinoamérica, en línea con el auspicio de la Premiership Rugby inglesa. Además, por tercer año consecutivo, el Rally Dakar promociona la marca Trivento a nivel mundial.

S

AA+ BRC

Única empresa argentina en alcanzar la máxima certificación.

E

Con el objetivo de fortalecer su producción premium, la bodega adquirió 230 hectáreas ubicadas en Agrelo, Luján de Cuyo, a 1.050 metros sobre el nivel del mar.

FETZER VINEYARDS

— ESTD. IN 1968 —



E

1,000 STORIES
CRECIMIENTO + 423%

FETZER VINEYARDS

Luego de un trabajo de cinco años en el reposicionamiento tanto productivo como comercial, en 2016 Fetzer Vineyards dio por cerrada una primera etapa de refundación. Así, la viña emerge como una nueva empresa comprometida con la innovación, líder en sustentabilidad y en la producción de vinos de excelencia.

Fetzer y Bonterra, sus dos principales marcas, cuentan con un sólido posicionamiento de mercado. Con foco en el consumidor actual, **Fetzer es la bodega más grande del mundo en contar con la certificación de sustentabilidad B Corp –columna vertebral de la compañía– que demuestra su convicción de que se pueden hacer negocios de una manera socialmente comprometida.** Con este mismo espíritu Bonterra se proyecta como empresa líder en producción orgánica de la industria vitivinícola norteamericana.

Las ventas de Fetzer en 2016 alcanzaron los US\$115,3 millones y 2,6 millones de cajas, representando alzas de 5,6% y 5%, respectivamente. En su mercado doméstico (EEUU) el volumen creció un 4,7%, por sobre la industria, impulsados por su línea Fetzer, la línea orgánica Bonterra y el Zinfandel 1,000 Stories. Este innovador producto –que incorpora barricas de bourbon en el final de su proceso de vinificación, al estilo de los antiguos enólogos californianos– sorprendió al mercado aumentando sus ventas de 16.000 cajas en 2015 a 83.600 en 2016.

Uno de los hitos del año fue el reconocimiento de Bonterra Organic Vineyards como American Winery of the Year por la revista Wine Enthusiast. Esta distinción,

una de las más prestigiosas de la industria, destaca su compromiso y liderazgo con la producción de vinos orgánicos durante casi 25 años. Se sumó además el nombramiento de Bonterra como IMPACT Hot Brand por su fuerte crecimiento, alcanzando en 2016 ventas de 533 mil cajas y situándose como líder de vinos orgánicos en Estados Unidos.

Los vinos Bonterra alcanzaron distinguidas calificaciones: En Wine Enthusiast, Bonterra The McNab Red Blend 2012 fue reconocido con 92 puntos y Cellar Selection; Bonterra The Butler Red Blend 2012 con 91 puntos y Cellar Selection; y Bonterra Viognier 2014 con 89 puntos Best Buy y Top 100 Best Buys of 2016. En tanto, Wine Spectator otorgó 90 puntos a Bonterra The Butler Red Blend 2012.

En 2016 Fetzer Vineyards fue nombrado Rookie of the Year en el Champions Retreat de B Corp en Filadelfia, por los exitosos esfuerzos en marketing integrado realizados por la compañía y la adopción de valores y asociaciones de B Corp. En términos de sustentabilidad, se convirtió en la primera viña norteamericana certificada CarbonNeutral, además de la instalación de un BioFiltro que mediante el uso de lombrices de tierra y microbios elimina naturalmente los contaminantes de las aguas residuales, que luego se reutilizan en regadío, al mismo tiempo que generan compost para enriquecer los suelos.

E

BONTERRA AMERICAN WINERY OF THE YEAR

Wine Enthusiast.

S

B CORP ROOKIE OF THE YEAR

Por sus exitosos esfuerzos de
marketing integrado.

Almariva



E

97 PUNTOS

ALMAVIVA 2014

James Suckling.

VIÑA ALMAVIVA

La cosecha 2014 de Almadiva fue lanzada al mercado en Bordeaux, Francia, tal como acostumbra hacerlo todos los años. Nuevamente fue altamente reconocida por los medios especializados, entre los que destacan los 97 puntos otorgados por el crítico James Suckling.

Con un precio promedio de US\$800 por caja, Almadiva sigue posicionada como la viña con mayor precio promedio de exportación por caja de la industria chilena, redundando en ventas por US\$13 millones durante 2016.

El cuidado del medioambiente ha sido una prioridad para Viña Almadiva desde sus inicios. Por lo mismo fue una de las primeras en el país en ser certificada por la norma ISO 14001 de sistemas de gestión medioambiental, que permite generar planes de optimización sustentable asociados a residuos industriales sólidos y al consumo de agua. Almadiva cuenta además con ISO 9001, OHSAS 18001 y HACCP, además de Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) a través de la implementación de Global Gap e ISO 5001.

Haciendo suyo el concepto de innovación, la viña integró un dispositivo de selección óptica de última generación durante la vendimia 2016 que permitió seleccionar los granos de uva según su forma, tamaño y color, dándole un uso superior al original que contemplaba la eliminación de aquellas bayas deshidratadas en años calurosos.

Almadiva sigue posicionada como la viña con mayor precio promedio de exportación por caja de la industria chilena, redundando en ventas por US\$13 millones durante 2016.

I

DISPOSITIVO DE SELECCIÓN ÓPTICA

de última generación incorporada en Vendimia 2016.

S

CERTIFICACIONES

ISO 14001	ISO 5001
ISO 9100	Buenas Prácticas Agrícolas
OHSAS 18001	Global Gap
HACCP	

Información de la Sociedad

Historia · 40

Información de la Sociedad · 42

Gobierno Corporativo · 42

Estructura de Propiedad y Control · 47

Títulos Accionarios · 48

Información del Negocio · 53

Filiales y Coligadas · 60



Historia



1883

Don Melchor Concha y Toro, destacado político y empresario chileno, funda Viña Concha y Toro.

1922

La compañía se constituye en Sociedad Anónima y amplía su razón social a la producción vitivinícola general.

1933

Sus acciones comienzan a ser transadas en la Bolsa de Comercio de Santiago y se efectúa la primera exportación.



1957

Entra al directorio Eduardo Guilisasti Tagle. Su gestión sienta las bases productivas para la expansión futura de la viña.

1966

Casillero del Diablo marca el comienzo de la elaboración de vinos más complejos.



1987

Lanzamiento de la primera cosecha de Don Melchor, el primer vino ultra premium de la industria chilena.



Creación de Filiales Productivas

1968



1993



1996



1997



2005



2006



2010



1994

Concha y Toro es la primera viña en el mundo en transar sus acciones en la bolsa de Nueva York.



Creación de Filiales de Distribución

2001 Concha y Toro UK	2012 VCT Africa & Middle Eastern
2008 VCT Brasil	2012 Concha y Toro Canada
2009 VCT Nordics	2013 Gan Lu Wine Trading (China)
2010 VCT Asia	2014 Escalade Wine & Spirits (Canadá)
2011 VCT & DG México	2014 VCT Japan
2011 Excelsior Wine Company (EEUU)	

2011

Adquisición de Fetzer Vineyards en California, EEUU, viña pionera en prácticas sustentables.

FETZER VINEYARDS
— ESTD. IN 1968 —

Concha y Toro es elegida la “Marca de Vino Más Admirada del Mundo”, 2012-2013, Drinks International.

2013

Se obtiene Certificación de Sustentabilidad de Vinos de Chile.



2015

Viña Concha y Toro es parte por primera vez del Dow Jones Sustainability Chile Index, primer índice de sustentabilidad de la Bolsa de Santiago.

MEMBER OF
Dow Jones Sustainability Indices
In Collaboration with RobecoSAM

2014

Inauguración del Centro de Investigación e Innovación.



2010

Se firma alianza estratégica con el club de fútbol inglés Manchester United.



2015

Concha y Toro es elegida la Marca de Vino Más Poderosa del Mundo, 2014-2015, Intangible Business.



2016

Bonterra Organic Vineyards, filial de Fetzer, es elegida **Viña Americana del Año** por Wine Enthusiast.

Viña Concha y Toro es la **compañía mejor evaluada en el ranking RepTrak Chile** por su reputación corporativa.



Información de la Sociedad

Razón Social: Viña Concha y Toro S.A.

R.U.T.: 90.227.000-0

Tipo de Sociedad: Sociedad Anónima Abierta

Domicilio Social: Santiago

Dirección Oficina Central: Avda. Nueva Tajamar 481, Torre Norte, Piso N° 15, Las Condes, Santiago, Chile

Teléfono: (56-2) 2476-5000

Fax: (56-2) 2203-6733

Casilla de Correos: 213, Correo Central, Santiago.

Correo electrónico: webmaster@conchaytoro.cl

Sitio Web: www.conchaytoro.com

Nemotécnico en Bolsas Chilenas: CONCHATORO

Nemotécnico en Bolsa de Nueva York: VCO

Nombre de Fantasía: VICONTO

Viña Concha y Toro S.A. se constituyó en Sociedad Anónima por Escritura Pública con fecha al 31 de diciembre de 1921, ante el Notario de Santiago don Pedro N. Cruz.

El extracto se inscribió a fojas 1.051, números 875 y 987: ambas del Registro de Comercio del Conservador de Bienes Raíces de Santiago correspondiente al año 1922 y se publicó en el Diario Oficial N°13.420, de fecha 6 de noviembre de 1922.

El Decreto de Autorización de existencia tiene el N° 1.556, con fecha al 18 de octubre de 1922.

La Sociedad se encuentra actualmente inscrita a fojas 15.664 N°12.447 del Registro de Comercio del Conservador de Bienes Raíces de Santiago, correspondiente al año 1999; y en el Registro de Valores de la Superintendencia de Valores y Seguros, bajo el N°0043.

Gobierno Corporativo

La compañía analiza constantemente las mejores prácticas de gobierno corporativo a nivel mundial, con el objetivo de implementar aquellas que mejor se adapten a sus particularidades y le permitan mejorar sus procesos y actuaciones, aumentando el valor para sus accionistas. En este sentido, y adicionalmente a las prácticas que Viña Concha y Toro ha adoptado voluntariamente, la compañía se encuentra sometida al cumplimiento de normas de gobierno corporativo en las jurisdicciones donde cotiza sus valores, esto es, en Chile y Estados Unidos. En el país, la compañía analiza todos los años sus prácticas de acuerdo a la Norma de Carácter General N° 385, y con la asesoría de expertos, analiza otras que puedan ser incorporadas.

Viña Concha y Toro es consciente que esto es un proceso dinámico y que obliga a un esfuerzo permanente de análisis al respecto. Es por ello que cada año el Directorio de la Viña junto al Gerente General, analizan la incorporación de mejoras tendientes a velar por un adecuado Gobierno Corporativo. Entre otras medidas, han aprobado el Código de Gobierno Corporativo y el de Ética; el protocolo de transacciones relacionadas; el procedimiento de inducción a Directores, y las políticas

de contratación de asesores por parte del directorio y la de postulación y elección de directores. Asimismo, los trabajadores, proveedores, clientes, accionistas o terceros cuentan con un canal de denuncias que permite hacer reclamos y sugerencias de carácter confidencial.

GRUPOS DE INTERÉS

Para el desarrollo de su estrategia de negocio la Viña ha identificado sus grupos de interés de modo de estimular el diálogo y la mutua confianza con cada uno de ellos. Los grupos identificados son: Accionistas e Inversionistas, Colaboradores, Clientes, Proveedores, Comunidades Locales, y el grupo que engloba Autoridades, Gremios y Asociaciones. A partir de esta definición Viña Concha y Toro ha ido generado diversos mecanismos de comunicación y retroalimentación que se encuentran en constante desarrollo y ampliación. De este modo la empresa aprende de ellos, conoce sus expectativas e inquietudes y estimula una relación basada en el mutuo entendimiento, factor que ha sido clave en la mantención de las buenas relaciones a lo largo de los años.

DIRECTORIO

La compañía es administrada por un Directorio compuesto de siete miembros nominados por la Junta General de Accionistas. El Directorio dura un periodo de tres años, al final del cual debe renovarse totalmente y sus miembros pueden ser reelegidos indefinidamente. El actual Directorio fue elegido en la Junta General de Accionistas celebrada el 28 de abril de 2014, por un plazo de tres años que termina en 2017.

Los estatutos de la compañía no contemplan directores suplentes.

El Directorio se reúne en sesiones ordinarias una vez al mes para analizar y resolver sobre las principales materias que son de su competencia, y en forma extraordinaria, si la gestión de negocios lo requiere.

El Gerente General es designado por el Directorio, del cual dependen las restantes gerencias.

ASISTENCIA A REUNIONES DE:	DIRECTORIO	COMITÉ DE DIRECTORES
Alfonso Larraín Santa María	14	-
Rafael Guilisasti Gana	15	11
Francisco Marín Estévez	15	-
Mariano Fontecilla de Santiago Concha	15	-
Sergio de la Cuadra Fabres	15	11
Pablo Guilisasti Gana	13	-
Jorge Desormeaux Jiménez	15	11
TOTAL REUNIONES AÑO 2016	15	11

REMUNERACIÓN DEL DIRECTORIO Y EJECUTIVOS

De acuerdo a los estatutos, la remuneración del Directorio para el año 2016 fue fijada por la Junta Ordinaria de Accionistas en un 1,3% de la utilidad líquida del ejercicio, teniendo carácter de remuneración fija para cada miembro del Directorio. Durante el año 2016 y 2015, los miembros del Directorio no percibieron remuneraciones variables. Además, se aprobó una asignación de UF 300 por mes por las responsabilidades ejecutivas del presidente del Directorio.

Las remuneraciones percibidas por los directores durante los ejercicios de 2016 y 2015, por concepto de responsabilidades ejecutivas y participación y asignaciones, ascienden a la suma de M\$833.627 y M\$729.834, respectivamente.

Durante el año 2016 y con motivo de las actividades de su Directorio, Viña Concha y Toro no incurrió en otros gastos distintos a los ya enunciados en este apartado.

La remuneración percibida por los gerentes, subgerentes y ejecutivos principales de la compañía y sus filiales durante el año 2016, comprendiendo un total de 196 ejecutivos, ascendió a M\$22.562.670. Los egresos por concepto de indemnizaciones por término de contrato pagados a gerentes, subgerentes y ejecutivos principales de la compañía y filiales durante el ejercicio 2016 alcanzaron la suma de M\$32.737.

Los gerentes y ejecutivos principales participan de un plan de bonos anuales por participación de utilidades y cumplimiento de objetivos. Los empleados de la compañía participan en un bono total anual equivalente al 4,5% de la utilidad neta en proporción a su remuneración.

COMITÉ DE DIRECTORES

Al 31 de diciembre de 2016, el Comité de Directores de Viña Concha y Toro está integrado por los señores Sergio de la Cuadra Fabres (presidente), Jorge Desormeaux Jiménez y Rafael Guilisasti Gana, quienes fueron elegidos en la sesión extraordinaria de Directorio de fecha 28 de abril de 2014. De acuerdo a lo previsto en el artículo 50 bis de la Ley 18.046, modificado por la Ley 20.382, de fecha 20 de octubre de 2009, y el Oficio Circular N°560 de la S.V.S., de 22 de diciembre de 2009, los señores Sergio de la Cuadra Fabres y Jorge Desormeaux Jiménez efectuaron la declaración jurada de director independiente.

En la misma sesión de fecha 28 de abril de 2014 y a fin de dar cumplimiento a lo previsto en las disposiciones señaladas, los directores independientes acordaron por unanimidad designar al director señor Rafael Guilisasti Gana como tercer miembro del Comité de Directores.

El Comité de Directores en el ejercicio 2016 se reunió 11 veces. En sus sesiones, el Comité conoció y examinó todas las materias que de acuerdo al artículo 50 bis LSA le corresponden. Especialmente, revisó las transacciones regidas por los artículos 146 y siguientes de la Ley 18.046, velando que éstas contribuyan al interés social y se ajusten en precio, términos y condiciones a aquellas que prevalezcan en el mercado al tiempo de su aprobación. El detalle de las transacciones aprobadas por el Comité se puede encontrar en la Nota 9 de los Estados Financieros Consolidados de la compañía.

REMUNERACIÓN DEL DIRECTORIO	2016	2015
	M\$	M\$
Alfonso Larraín Santa María	92.481	79.953
Rafael Guilisasti Gana	92.481	79.953
Francisco Marín Estévez	92.481	79.953
Mariano Fontecilla de Santiago Concha	92.481	79.953
Sergio de la Cuadra Fabres	92.481	79.953
Pablo Guilisasti Gana	92.481	79.953
Jorge Desormeaux Jiménez	92.481	79.953
REMUNERACIÓN DEL PRESIDENTE		
Alfonso Larraín Santa María	93.779	90.210
REMUNERACIÓN DEL COMITÉ DE DIRECTORES		
Rafael Guilisasti Gana	30.827	26.651
Sergio de la Cuadra Fabres	30.827	26.651
Jorge Desormeaux Jiménez	30.827	26.651
TOTAL	833.627	729.834

INFORME DE GESTIÓN ANUAL

Dentro de las principales actividades desarrolladas por el Comité de Directores durante el ejercicio 2016, encontramos las siguientes:

- Examen de los informes anuales y trimestrales de los auditores externos, el balance y demás Estados Financieros presentados por la administración de la Sociedad.

- Propuso al Directorio los auditores externos y clasificadores privados de riesgo, que fueron sugeridos a la Junta de Accionistas respectiva.

- Examinó y aprobó los antecedentes relativos a las operaciones a que se refiere el Título XVI de la Ley N° 18.046. El detalle de estas operaciones está contenido en las notas de los Estados Financieros Consolidados incluidos en la presente Memoria, en especial los relacionados con la compraventa de uva y vinos.

- Examinó los sistemas de remuneraciones y planes de compensación de los ejecutivos principales de la compañía.

- Revisó y aprobó el reporte 20-F de la compañía.

- Revisó las Denuncias Anónimas y la implementación del Modelo de Prevención de Delitos.

- Revisó los informes de Auditoría Interna y el cumplimiento del plan anual de Auditoría dispuesto por el Auditor General Corporativo de la compañía.

- Encargó el inicio del proceso de certificación del Modelo de Prevención de Delitos.

La Junta Ordinaria de Accionistas aprobó una remuneración para cada miembro del Comité de Directores equivalente a un tercio de lo que los directores perciben en su calidad de tal. La Junta Ordinaria de Accionistas aprobó un presupuesto de funcionamiento para este Comité de \$60.000.000 anual. Durante el ejercicio 2016 el Comité contrató asesorías de profesionales externos relacionadas con la evaluación de transacciones con partes relacionadas y evaluación de compra de uva y vinos a terceros, cuyo gasto anual es equivalente a \$28.641.861 (UF 1.087,06 al 31 de diciembre de 2016).

COMITÉ DE AUDITORÍA

En cumplimiento de la ley estadounidense Sarbanes-Oxley (2002), en su sesión de fecha 28 de abril de 2014, el Directorio designó de entre sus miembros a los integrantes del Comité de Auditoría exigido por dicha legislación, resultando electos los mismos directores que forman

parte del Comité de Directores requerido por la ley chilena. De acuerdo a la referida legislación, el director señor Rafael Guilisasti Gana actúa en el Comité de Auditoría con derecho a voz, mas no a voto. En consideración a lo anterior, se abstuvo de votar en cada uno de los acuerdos sometidos a consideración del Comité.

CÓDIGO DE ÉTICA Y CONDUCTA

Con fecha 31 de mayo de 2012, el Directorio de la sociedad aprobó un nuevo texto del Código de Ética y Conducta de Viña Concha y Toro S.A. y filiales. Dicho código resume aquellos principios y valores éticos y de conducta mínimos en los que deben enmarcarse las actuaciones de los directores, ejecutivos y trabajadores de Viña Concha y Toro y de sus sociedades filiales, sin excepción.

Para la compañía es esencial que en cada una de las etapas de elaboración, distribución y venta de productos, cada uno de los directores, ejecutivos y trabajadores cumplan las normas y regulaciones vigentes de la jurisdicción en donde ellos operan. Asimismo, Viña Concha y Toro exige a sus directores, ejecutivos y trabajadores, conocer y comprometerse al máximo con los valores éticos de la empresa en la búsqueda de excelencia y transparencia. El Código de Ética y Conducta está disponible en el sitio web de la compañía. En el curso del año 2016, la compañía realizó múltiples charlas y capacitaciones respecto de este código, con el objeto de que sea interiorizado por todos los directores, ejecutivos y trabajadores de Viña Concha y Toro y sus filiales.

DENUNCIAS ANÓNIMAS

Viña Concha y Toro ha implementado a través de su sitio web un sistema sencillo y eficiente de reporte de denuncias anónimas. De esta forma empleados, clientes, proveedores, accionistas y terceros pueden hacer una denuncia anónima de carácter confidencial respecto a temas relacionados con la contabilidad, fraudes, salvaguarda de activos, asuntos de auditoría o cualquier otro relacionado con el control interno de la compañía.

MODELO DE PREVENCIÓN DE DELITOS

Con fecha 31 de mayo de 2012, el Directorio de la Sociedad aprobó el Modelo de Prevención de Delitos, consistente en un proceso preven-

tivo y de monitoreo a través de diversas actividades de control, sobre los procesos o actividades que se encuentran expuestas a los riesgos de comisión de los delitos señalados en la referida ley (lavado de activos, cohecho a funcionario público nacional o extranjero y financiamiento del terrorismo). La sociedad se encuentra en permanente revisión y actualización de las políticas y procedimientos que forman parte del Modelo.

COMITÉ DE ÉTICA

En acuerdo de fecha 31 de mayo de 2012, el Directorio aprobó la constitución de un Comité de Ética que tendrá como misión principal el promover y regular un comportamiento de excelencia profesional y personal de parte de todos los trabajadores de Viña Concha y Toro, en forma consistente con los principios y valores de la empresa. En cumplimiento de dicha misión, serán atribuciones especiales del Comité de Ética: conocer y absolver consultas relativas al alcance y aplicabilidad del Código de Ética y Conducta; conocer las denuncias anónimas recibidas por la Sociedad a través del canal especialmente destinado al efecto y dar cuenta de ellas al Comité de Directores; analizar aquellas denuncias que se reciban y que estén bajo el alcance del Modelo de Prevención de Delitos o se encuentren asociadas a los delitos previstos en la Ley N° 20.393 y coordinar las investigaciones derivadas de dichas denuncias; apoyar al encargado de Prevención de Delitos en las diferentes actividades de control que éste efectúa y solicitar reportes al encargado de Prevención de Delitos cuando las circunstancias lo ameriten. A la fecha, los miembros del Comité de Ética son Sergio de la Cuadra Fabres, director; Osvaldo Solar Venegas, gerente corporativo de Administración y Finanzas, y Enrique Ortúzar Vergara, fiscal de la compañía.

MANUAL DE MANEJO DE INFORMACIÓN DE INTERÉS PARA EL MERCADO

El manual busca que, mediante la autorregulación, se establezca una normativa para el tratamiento de la información que -sin revestir el carácter de hecho o información esencial- sea útil para un adecuado análisis financiero de Viña Concha y Toro y sus filiales o los valores emitidos por ellas. Se entiende dentro de este concepto toda información de carácter legal, económico o financiero que se refiera a aspectos relevantes de la marcha de los negocios sociales, o que pueda tener un impacto significativo sobre ellos. Asimismo, el Directorio ha acordado que en el manual existan criterios que guíen la conducta de sus destinatarios en el tratamiento de la información y en el uso de la misma en relación a eventuales transacciones de valores, estableciendo libertad de los destinatarios para transar valores, salvo por la existencia de periodos de bloqueo en que tales transacciones quedan prohibidas. Este manual está disponible en el sitio web de la compañía.

ESTÁNDARES DE GOBIERNO CORPORATIVO ADOPTADOS POR VIÑA CONCHA Y TORO

En marzo de 2016, y en cumplimiento de las estipulaciones de la Norma de Carácter General N° 385 de 2015 de la Superintendencia de Valores y Seguros, Viña Concha y Toro informó sus criterios y estándares de gobierno corporativo, responsabilidad y desarrollo sostenible implementados en la compañía al 31 de diciembre de 2015.

La Sociedad se encuentra en permanente revisión y actualización de los procedimientos y criterios que constituyen los estándares de gobierno corporativo a los que se sujeta la compañía.

HECHOS ESENCIALES

Durante el ejercicio 2016 la compañía comunicó a la Superintendencia de Valores y Seguros y a las distintas bolsas de valores del país los siguientes hechos esenciales:

Distribución y pago de dividendo provisorio

El 29 de enero de 2016 se informó la decisión del Directorio de fecha 28 de enero de distribuir el dividendo provisorio N°262 con cargo al Fondo de Reserva de Futuros Dividendos. Este dividendo se pagaría a partir del 31 de marzo de 2016.

Se informa citación a Junta Ordinaria de Accionistas para el día 25 de abril de 2016

El 17 de marzo de 2016 se informa que en sesión extraordinaria de Directorio de fecha 17 de marzo se había acordado citar a Junta Ordinaria de Accionistas para el día 25 de abril de 2016.

Proposición a la Junta Ordinaria de Accionistas de pagar un último dividendo definitivo y mantener política de dividendos

El 30 de marzo de 2016 se informa el acuerdo del Directorio tendiente a proponer a la Junta Ordinaria de Accionistas el pago de un último dividendo con carácter de definido por \$18,5. Además se acordó proponer a la Junta Ordinaria de Accionistas mantener durante el año 2016 la misma política de dividendos aprobada para el año 2015.

Acuerdos de la Junta Ordinaria de Accionistas respecto a distribución de dividendos y políticas de dividendos

El 26 de abril se informó que se había celebrado la Junta Ordinaria de Accionistas de Viña Concha y Toro S.A. el día 25 de abril de 2016. En dicha Junta se adoptaron, entre otros, los siguientes acuerdos:

1. Repartir dividendo N°263 por la suma de \$18,5 con el carácter de definitivo con cargo a las utilidades del ejercicio 2015.

2. Mantener como política de dividendos el reparto del 40% de la utilidad neta excluyendo aquella generada por Fetzer Vineyards. La política de dividendos quedó supeditada a la disponibilidad de caja de la compañía.

Distribución y pago de dividendo provisorio

El 26 de agosto se informó la decisión del Directorio de fecha 25 de agosto de distribuir el dividendo provisorio N°264 con cargo al Fondo de Reserva de Futuros Dividendos. Este dividendo se pagaría a partir del 30 de septiembre de 2016.

Distribución y pago de dividendo provisorio

El 25 de noviembre se informó la decisión del Directorio de fecha 24 de noviembre de distribuir el dividendo provisorio N°265 con cargo al Fondo de Reserva de Futuros Dividendos. Este dividendo se pagaría a partir del 30 de diciembre de 2016.



Estructura de Propiedad y Control

Al 31 de diciembre de 2016, los 12 mayores accionistas poseen el siguiente número de acciones y porcentaje de participación:

ACCIONISTAS	NÚMERO DE ACCIONES	% DE PARTICIPACIÓN
Banco de Chile Cta. de Terceros	99.961.782	13,38%
Inversiones Totihue S.A.	87.615.431	11,73%
Rentas Santa Bárbara S.A.	85.274.628	11,42%
Inversiones Quivolgo S.A.	32.748.071	4,38%
Itaú Corpbanca Cta. Inversionistas Ext.	31.856.693	4,26%
Fundación Cultura Nacional	25.954.278	3,47%
Inversiones Gdf Ltda.	24.500.000	3,28%
Agroforestal e Inversiones Maihue Ltda.	22.337.075	2,99%
The Bank of New York según circ. 1375 SVS	22.304.120	2,99%
Constructora Santa Marta Ltda.	22.293.321	2,98%
Larraín Vial C. Bolsa	19.088.140	2,56%
Inversiones La Gloria Ltda.	16.600.000	2,22%
TOTAL MAYORES ACCIONISTAS	490.533.539	65,67%
TOTAL ACCIONES SUSCRITAS SERIE ÚNICA	747.005.982	
TOTAL ACCIONISTAS	1.168	

Comparando el cierre de 2015 con el de 2016, las principales modificaciones en la estructura de propiedad han estado dadas por los cambios en la participación de instituciones bancarias por cuentas de terceros, registrándose un aumento de Banco de Chile por cuenta de terceros (de 10,38% a 13,38%), un aumento en Banco Itaú por cuenta de inversionistas (de 3,25% a 4,26%) y un aumento en Larraín Vial corredores de bolsa (de 1,36% a 2,56%).

CONTROLADA POR LA SOCIEDAD

El porcentaje controlado directa e indirectamente por el Grupo Controlador es de un 39,04%, teniendo entre ellos un acuerdo de actuación conjunta no formalizado.

En la Nota 9 de los Estados Financieros Consolidados – Transacciones con Partes Relacionadas, 9.2 Grupo Controlador– se señalan cada una de las personas naturales que representan a cada miembro del controlador y sus respectivos porcentajes de propiedad.

No existen otras personas jurídicas o naturales distintas del Grupo Controlador que posean acciones o derechos que representen el 10% o más del capital de la Sociedad, como tampoco personas naturales que posean menos del 10% y que en conjunto con su cónyuge y/o parientes alcancen dicho porcentaje, ya sea directamente o a través de personas jurídicas.

PARTICIPACIÓN ACCIONARIA DE DIRECTORES Y EJECUTIVOS PRINCIPALES

DIRECTOR / EJECUTIVO PRINCIPAL	% DE PARTICIPACIÓN
Eduardo Guilisasti Gana (1) (2)	24,0%
Rafael Guilisasti Gana (1) (2)	23,7%
Pablo Guilisasti Gana (1) (2)	23,8%
Isabel Guilisasti Gana (1) (2)	0,6%
Alfonso Larraín Santa María (3)	11,2%
Francisco Marín Estévez (4)	9,0%
Mariano Fontecilla de Santiago Concha (5)	3,4%
Oswaldo Solar Venegas (6)	3,5%
Thomas Domeyko Cassel	(*)
Cristián Ceppi Lewin	(*)
Carlos Halaby Riadi	(*)
Adolfo Hurtado Cerda	(*)
Enrique Tirado Santelices	(*)
Daniel Durán Urizar	(*)
Giancarlo Bianchetti González	(*)
Cristóbal Goycoolea Nagel	(*)
José Jottar Nasrallah	(*)
Paul Konar Elder	(*)

(1) Eduardo Guilisasti Gana, Rafael Guilisasti Gana, y Pablo Guilisasti Gana colectivamente, son "la Familia Controladora". Isabel Guilisasti Gana es hermana de la Familia Controladora. Las acciones atribuidas a cada uno de los miembros de la Familia Controladora incluyen las acciones de Inversiones Totihue S.A. ("Totihue") y Rentas Santa Bárbara S.A. ("Santa Bárbara"), respectivamente, como asimismo las acciones que directa o indirectamente tiene cada uno de los miembros de la Familia Controladora a través de sus parientes directos y sociedades relacionadas. Totihue y Santa Bárbara están controladas por los miembros de la Familia Controladora en razón a los poderes respectivos otorgados por los directores de Totihue y Santa Bárbara. Cada poder otorgado establece que dos miembros cualesquiera de la Familia Controladora, actuando de manera conjunta, tienen el poder de, entre otras cosas, votar o dirigir el voto, o disponer o dirigir la disposición, de las acciones controladas por Totihue o Santa Bárbara, según sea el caso.

(2) En conjunto, la Familia Controladora tiene el 27,82% de la propiedad de Viña Concha y Toro al 31 de diciembre de 2016.

(3) El número de acciones atribuidas incluyen las acciones controladas por su hermano, Andrés Larraín Santa María, por la sucesión de Carlos Saavedra Echeverría (cuñado) y las controladas por otros miembros de su familia. Adicionalmente se incluyen las acciones de Fundación de Cultura Nacional, fundación sin fines de lucro, en la cual Alfonso Larraín es el presidente del Directorio.

(4) El número de acciones atribuidas incluye las acciones controladas por miembros de su familia y sociedades relacionadas.

(5) El número de acciones atribuidas incluye las acciones controladas por miembros de su familia y sociedades relacionadas.

(6) El número de acciones atribuidas incluyen las acciones controladas por Fundación de Cultura Nacional, en su calidad de Director de la Fundación.

(*) Menos del 1% de las acciones.

Títulos Accionarios

POLÍTICA DE DIVIDENDOS

La utilidad del ejercicio 2016 atribuible a los controladores de la compañía alcanzó la suma de \$47.931 millones. La Junta Ordinaria de Accionistas del 25 de abril de 2016 tomó conocimiento de la intención del Directorio de distribuir con cargo a la utilidad del ejercicio 2016 los dividendos provisorios N°s 264, 265 y 266 de \$3,50 por acción cada uno, que se pagaron el 30 de septiembre de 2016, el 30 de diciembre de 2016 y el 31 de marzo de 2017 respectivamente.

Asimismo, el Directorio propondrá a la Junta distribuir, también con cargo a las utilidades del ejercicio 2016, el dividendo N°267 en carácter de definitivo por \$16,8, el que se pagaría, si la Junta así lo aprueba, a contar del 20 de mayo de 2017.

La política de dividendos ha consistido en distribuir el 40% de la utilidad líquida de cada ejercicio, excluyendo el resultado de Fetzer Vineyards, a través del pago de tres dividendos provisorios y un dividendo definitivo en el mes de mayo siguiente al cierre del ejercicio. Es el propósito del Directorio mantener esta política para los próximos años, sin perjuicio de los ajustes que se puedan realizar.

Los dividendos por acción pagados durante los últimos tres años, expresados en valores históricos, son los siguientes:

FECHA	N° / TIPO	POR ACCIÓN	UTILIDAD AÑO
23 de mayo de 2014	N° 255 definitivo	\$ 9,90	2013
30 de septiembre de 2014	N° 256 provisorio	\$ 3,00	2014
30 de diciembre de 2014	N° 257 provisorio	\$ 3,00	2014
31 de marzo de 2015	N° 258 provisorio	\$ 3,00	2014
22 de mayo de 2015	N° 259 definitivo	\$ 15,00	2014
30 de septiembre de 2015	N° 260 provisorio	\$ 3,00	2015
30 de diciembre de 2015	N° 261 provisorio	\$ 3,00	2015
31 de marzo 2016	N° 262 provisorio	\$ 3,00	2015
20 de mayo 2016	N° 263 definitivo	\$ 18,50	2015
30 de septiembre 2016	N° 264 provisorio	\$ 3,50	2016
30 de diciembre 2016	N° 265 provisorio	\$ 3,50	2016
31 de marzo 2017	N° 266 provisorio	\$ 3,50	2016

TRANSACCIONES BURSÁTILES EN BOLSAS DE COMERCIO

Las transacciones trimestrales de los últimos tres años realizadas en las bolsas donde se transa la acción de Viña Concha y Toro en Chile, a través de la Bolsa de Comercio de Santiago, de la Bolsa Electrónica de Chile y de la Bolsa de Valores de Valparaíso, así como en Estados Unidos, a través del New York Stock Exchange (NYSE), se detallan a continuación:

	NÚMERO ACCIONES TRANSADAS	MONTO TRANSADO (M\$)	PRECIO PROMEDIO (\$)
2014			
I trimestre	44.809.765	47.281.644	1.055
II trimestre	51.108.410	58.102.649	1.137
III trimestre	54.875.319	62.747.375	1.143
IV trimestre	47.342.469	54.031.684	1.141
2015			
I trimestre	36.034.888	44.128.464	1.225
II trimestre	48.804.942	56.124.585	1.199
III trimestre	50.606.616	56.434.165	1.115
IV trimestre	121.920.219	131.949.235	1.082
2016			
I trimestre	42.730.434	47.780.048	1.118
II trimestre	46.770.967	52.148.688	1.115
III trimestre	56.008.972	62.406.073	1.114
IV trimestre	34.076.099	38.129.260	1.119

BOLSA DE NUEVA YORK

	UNIDADES TRANSADAS	MONTO (US\$)	PRECIO PROMEDIO (US\$)
2014			
I trimestre	334.860	12.777.192	38,16
II trimestre	273.515	11.240.732	41,10
III trimestre	231.958	9.165.688	39,51
IV trimestre	252.635	9.493.443	37,58
2015			
I trimestre	172.360	6.714.018	38,95
II trimestre	319.076	12.213.382	38,28
III trimestre	248.837	8.183.241	32,89
IV trimestre	367.774	11.180.656	30,40
2016			
I trimestre	247.518	7.950.940	32,12
II trimestre	355.373	11.857.397	33,37
III trimestre	554.990	18.818.840	33,91
IV trimestre	671.785	23.053.073	34,32

GRÁFICO PRECIO ACCIÓN CONCHA Y TORO VS IPSA

En las Bolsas de Valores en Chile se transaron durante el año 180 millones de acciones, lo que equivale a M\$200 millones. El precio de cierre de la acción al 31 de diciembre de 2016, fue de \$1.074,9 y \$1.061,5 en 2015, representado una variación anual de +1,3% en 2016 y de -10,6% en 2015. La variación del IPSA fue de +12,8% en 2016 y de -4,4% en 2015.



TRANSACCIONES DE ACCIONES

Las transacciones de acciones, todas de carácter de inversión financiera, efectuadas por el presidente, directores, gerente general, ejecutivos principales y accionistas mayoritarios durante los años 2016 y 2015, se muestran en los siguientes cuadros:

TRANSACCIONES DE ACCIONES 2016

	RELACIONADO A:	PRECIO PROMEDIO	COMPRA ACCIONES	COMPRA (\$)	VENTA ACCIONES	VENTA (\$)
Pellum S.A.	A. Mayoritario	1.112,50	13.238	14.727.275		
San Bernardo Abad S.A.	A. Mayoritario	1.068,70	120.000	128.244.000		
Gana Morandé, Isabel	A. Mayoritario	1.083,80			250.000	270.950.604
Inversiones Alterisa Ltda.	Presidente	1.083,02	165.762	179.522.956		
Inversiones Jorana Ltda.	Presidente	1.107,86	208.701	231.211.620		
Inversiones La Gloria Ltda.	Presidente	1.081,01	200.000	216.201.078		
Inversiones Quivolgo S.A.	Presidente	1.102,00	100.000	110.200.000		
Inversiones y Ases. Alcalá Ltda.	Presidente	1.115,02	33.008	36.804.740		
Larraín Lavín, Alfonso	Presidente	1.123,00	1.000	1.123.000		
Larraín Lavín, Sofía	Presidente	1.123,00	1.000	1.123.000		
Larraín León, Tomás	Presidente	1.055,00	30.000	31.650.000		
Larraín Lyon, Amalia	Presidente	1.120,15	1.877	2.102.513		
Larraín Lyon, Santiago	Presidente	1.118,91	2.575	2.881.202		
Larraín Vial, María Teresa	Presidente	1.046,03	49.710	51.998.211		
Larraín Vial, Rodrigo	Presidente	1.077,82	233.000	251.132.000		
Marambio Larraín, Bernardita	Presidente	1.123,00	1.000	1.123.000		
Marambio Larraín, Carlos José	Presidente	1.123,00	1.000	1.123.000		
Marambio Larraín, Guadalupe	Presidente	1.123,00	1.000	1.123.000		
Marambio Larraín, Isabel	Presidente	1.123,00	1.000	1.123.000		
Marín y Cía. S.A.	Director	1.052,58	520.000	547.343.012		
Inversiones Abbae SpA	Director	1.120,55			20.000	22.411.000
Ases. e Inv. Glamys Ltda.	Gerente	1.062,00	5.000	5.310.000		
Hurtado Cerda, Adolfo	Gerente	1.125,00			33.600	37.800.000

TRANSACCIONES DE ACCIONES 2015

	RELACIONADO A:	PRECIO PROMEDIO	COMPRA ACCIONES	COMPRA (\$)	VENTA ACCIONES	VENTA (\$)
Gana Morandé, Isabel	A. Mayoritario	1066,89			230.000	
Repa S.A.	A. Mayoritario	1060,95	141.382	149.999.617		
Tordillo S.A	A. Mayoritario	1056,96	700.000	739.875.256		
Inversiones Alterisa Ltda.	Presidente	1049,63	100.000	104.963.259		
Inversiones Quivolgo S.A.	Presidente	1069,49	1.300.000	1.390.333.275		
Inversiones La Gloria Ltda.	Presidente	1051,90	200.000	210.379.336		
Inversiones y Ases. Alcalá Ltda.	Presidente	1069,58	54.000	57.757.115		
Inversiones Jorana Ltda.	Presidente	1049,49	51.000	53.524.100		
Vial Sánchez, Teresa	Presidente	1055,00	40.000	42.200.000		
Larraín León, Tomás	Presidente	1054,31	42.897	45.226.850		
Larraín Lyon, Santiago	Presidente	1167,00	171	199.557		
Marambio Larraín, Bernardita	Presidente	1167,00	1.000	1.167.000		
Marambio Larraín, Carlos José	Presidente	1167,00	1.000	1.167.000		
Marambio Larraín, Guadalupe	Presidente	1167,00	1.000	1.167.000		
Marambio Larraín, Isabel	Presidente	1167,00	1.000	1.167.000		
Larraín Lavín, Alfonso	Presidente	1167,00	1.000	1.167.000		
Larraín Lavín, Sofía	Presidente	1167,00	1.000	1.167.000		
Fundación Cultura Nacional	Presidente	1290,00			6.676	8.612.040
Inversiones Gdf Ltda.	A. Mayoritario	1119,16	7.827	8.759.634		
Inversiones Santa Casilda SpA	A. Mayoritario	1118,13			353.000	394.701.253
Inversiones Santa Inés	A. Mayoritario	1116,07			318.000	354.910.694
Inversiones Santa Inés	A. Mayoritario	1180,39	18.000	21.247.000		
Inversiones Abbae SpA	A. Mayoritario	1101,17			235.000	258.775.707
Inversiones Tempus	A. Mayoritario	1113,69			331.729	369.444.670
Rentas Villavicencio Ltda.	Director	1056,07	500.000	528.036.367		
Inver. El Mayorazgo Ltda.	Director	1055,14	500.000	527.570.591		
Ases. e Inv. Glamys Ltda.	Gerente	1054,50	10.000	10.545.000		

Información del Negocio

Viña Concha y Toro es el principal productor de vinos de Latinoamérica y a nivel mundial, es la quinta compañía de vino en términos de volumen comercializado, con presencia en más de 140 países. La compañía posee aproximadamente 11.000 hectáreas plantadas de viñedos en Chile, Argentina y Estados Unidos. Su reconocido portfolio incluye vinos de estos tres orígenes, donde destacan los íconos Don Melchor y Almaviva, sus marcas Marques de Casa Concha y Casillero del Diablo, además de los vinos de sus filiales Cono Sur, Quinta de Maipo y las extranjeras Trivento Bodegas y Viñedos, y Fetzer Vineyards.

La compañía conduce sus operaciones directamente a través de Viña Concha y Toro y por medio de empresas filiales que ha ido creando en el tiempo para potenciar su alcance, entre ellas: Viña Cono Sur, Quinta de Maipo, Viña Maipo, Viña Maycas del Limarí, Trivento Bodegas y Viñedos en Argentina y Fetzer Vineyards en EEUU.

En el negocio de distribución participa a través de las filiales VCT Chile (ex Comercial Peumo Ltda.), Concha y Toro UK Limited, VCT Brasil Importación y Exportación Limitada, Concha y Toro Sweden AB, Concha y Toro Finland OY, Concha y Toro Norway AS, VCT Group Asia, VCT Africa & Middle East, Concha y Toro Canada, Cono Sur France S.A.R.L.,

Gan Lu Wine Trading (Shanghai) CO. Ltd., VCT Norway AS, y los joint ventures de distribución Excelsior Wine Company, VCT & DG México, VCT Japan Company Ltd. y Escalade Wines & Spirits Inc.

RESPONSABILIDAD SOCIAL Y DESARROLLO SOSTENIBLE

Al 31 de diciembre de 2016, el total de trabajadores de Viña Concha y Toro, correspondiente a la dotación permanente, se distribuye de la siguiente forma: 1.965 personas en la matriz, 669 personas en las filiales en Chile y 852 personas en sus filiales en el extranjero.

La distribución de los trabajadores de acuerdo a su función es la siguiente:

2016	MATRIZ	FILIALES NACIONALES	FILIALES EXTRANJERAS	CONSOLIDADO
Gerentes, subgerentes y ejecutivos principales	89	28	73	190
Profesionales y técnicos	609	150	283	1.042
Operarios, ventas y administración	1.267	491	496	2.254
TOTAL	1.965	669	852	3.486

DISTRIBUCIÓN EN EL DIRECTORIO

Al 31 de diciembre de 2016 se distingue la siguiente información respecto de la composición del Directorio:

POR SEXO

Hombres	7
Mujeres	0
TOTAL MIEMBROS DEL DIRECTORIO	7

Con respecto a la nacionalidad, el total de 7 directores posee la nacionalidad chilena.

Al 31 de diciembre de 2016 se podía observar la siguiente apertura según el rango de edad para los directores de la compañía:

POR EDAD

Inferior a 30 años	0
Entre 30 y 40 años	0
Entre 41 y 50 años	0
Entre 51 y 60 años	0
Entre 61 y 70 años	3
Superior a 70 años	4
TOTAL DIRECTORES	7

En términos de antigüedad en la compañía, en años, que éstos poseían al 31 de diciembre de 2016, se tiene la siguiente apertura:

POR ANTIGÜEDAD EN LA COMPAÑÍA

Antigüedad inferior a 3 años	0
Antigüedad entre 3 y 6 años	1
Antigüedad entre 6 y 9 años	0
Antigüedad entre 9 y 12 años	2
Antigüedad superior a 12 años	4
TOTAL MIEMBROS DEL DIRECTORIO	7

DISTRIBUCIÓN DE LA GERENCIA GENERAL Y GERENCIAS QUE LE REPORTAN

Al 31 de diciembre de 2016 se distingue la siguiente información respecto de la composición de las gerencias:

POR SEXO

Hombres	18
Mujeres	3
TOTAL GERENTES	21

Con respecto a la nacionalidad, del total de gerentes, 20 poseen nacionalidad chilena y solo 1 posee nacionalidad extranjera.

POR EDAD

Inferior a 30 años	0
Entre 30 y 40 años	1
Entre 41 y 50 años	13
Entre 51 y 60 años	4
Entre 61 y 70 años	2
Superior a 70 años	1
TOTAL GERENTES	21

En términos de antigüedad en la compañía, en años, que éstos poseían al 31 de diciembre de 2016, se tiene la siguiente apertura:

POR ANTIGÜEDAD EN LA COMPAÑÍA

Inferior a 3 años	0
Entre 3 y 6 años	1
Entre 6 y 9 años	2
Entre 9 y 12 años	3
Superior a 12 años	15
TOTAL GERENTES	21

DISTRIBUCIÓN EN LA ORGANIZACIÓN

Al 31 de diciembre de 2016 se distingue la siguiente información respecto de la composición de los trabajadores:

POR SEXO

Hombres	2.533
Mujeres	953
TOTAL TRABAJADORES	3.486

De los 3.486 trabajadores con contrato indefinido, 2.595 trabajadores poseen la nacionalidad chilena y 891 trabajadores son extranjeros.

POR EDAD

Inferior a 30 años	808
Entre 30 y 40 años	1.274
Entre 41 y 50 años	788
Entre 51 y 60 años	473
Entre 61 y 70 años	133
Superior a 70 años	10
TOTAL TRABAJADORES	3.486

POR ANTIGÜEDAD EN LA COMPAÑÍA

Inferior a 3 años	1.175
Entre 3 y 6 años	785
Entre 6 y 9 años	469
Entre 9 y 12 años	329
Superior a 12 años	728
TOTAL TRABAJADORES	3.486

BRECHA SALARIAL POR SEXO

Viña Concha y Toro valora los méritos y capacidades de las personas y otorga igualdad de oportunidades para sus empleados. Por lo tanto, no existen diferencias entre hombres y mujeres al interior de la compañía en cuanto a remuneraciones para un mismo cargo.

A continuación se muestra la brecha salarial de acuerdo al cargo ejercido por las trabajadoras y los trabajadores de la compañía, en donde se señala el sueldo base promedio de las trabajadoras como porcentaje del sueldo base promedio de los trabajadores de la compañía.

Las diferencias se explican por la amplitud de cada categoría, la cual no especifica perfiles, cargos y experiencias de los trabajadores.

BRECHA SALARIAL

Gerentes y Subgerentes	92%
Profesionales y Técnicos	90%
Administrativos	89%
Vendedores	128%
Operativos	82%
TOTAL	101%

PROPIEDADES

En Chile, las principales propiedades de la compañía son sus viñedos, bodegas y plantas de embotellado. Los terrenos bajo su propiedad en Chile ascienden a 17.498 hectáreas, distribuidas en los nueve principales valles vitivinícolas. El total de viñedos plantados incluye algunos arriendos de largo plazo que la compañía tiene en el Valle de Casablanca, del Maipo y Colchagua. De este total, la superficie cultivable corresponde a 10.617 hectáreas, con 9.388 hectáreas plantadas.

En Argentina, la compañía tiene 1.503 hectáreas propias, de este total, la superficie cultivable corresponde a 1.425 hectáreas, con 1.140 hectáreas plantadas.

En Estados Unidos, Fetzer Vineyards tiene 473 hectáreas agrícolas (incluye viñedos propios y arriendos de largo plazo) con una superficie plantada de 469 hectáreas.

PLANTAS PRODUCTIVAS Y EQUIPOS

La compañía tiene 16 plantas productivas propias y arrendadas. Su distribución a lo largo de las distintas regiones vitivinícolas de Chile, ha buscado incrementar la eficiencia de los procesos enológicos y beneficiar la calidad de las uvas y vinos.

La compañía utiliza una combinación de cubas de cemento con cubierta epóxica, estanques de acero inoxidable y barricas de roble americano y francés para fermentar, guardar y almacenar sus vinos. Los equipos utilizados para los procesos de cosecha, vinificación, guarda y elaboración son de alta tecnología a nivel mundial. En diciembre de 2016, la capacidad total de vinificación y guarda en Chile es de 410 millones de litros y 48 mil barricas.

La compañía posee cuatro modernas plantas de envasado, ubicadas en Pirque (RM), Vespucio (RM), Lo Espejo (RM) y Lontué (VII Región).

En la zona de Mendoza en Argentina, Trivento Bodegas y Viñedos cuenta con dos bodegas de vinificación y guarda propias con una capacidad total de 33,2 millones de litros, y una planta de envasado.

En California, EEUU, Fetzer Vineyards tiene una bodega con una capacidad de 38 millones de litros y una planta de envasado.

Además, la filial Transportes Viconto Ltda. cuenta con una flota de camiones para el transporte de una parte de las uvas, vino a granel y productos terminados.

MARCAS COMERCIALES

Viña Concha y Toro comercializa sus productos con marcas comerciales de su propiedad, debidamente registradas y en plena vigencia. Entre las principales marcas están Concha y Toro y las submarcas Don Melchor, Amelia, Terrunyo, Marques de Casa Concha, Subercaseaux, Trio, Casillero del Diablo, SBX, Sunrise, Sendero, Frontera, Tocornal, Maipo y Tenta. Las filiales tienen registradas sus marcas Cono Sur, Isla Negra, Ocio, 20 Barrrels, Palo Alto, Maycas del Limarí, Los Robles, La Trilla, Canelo, Trivento, Eolo, Pampas del Sur, La Chamiza, Fetzer, Bonterra, Jekel, Coldwater Creek, Eagle Peak, Sanctuary, Sundial, Valley Oaks, Bel Arbor, Stony Brook, Five Rivers y Pacific Bay, entre otras.

SEGUROS

Viña Concha y Toro y sus filiales mantienen contratos en compañías aseguradoras de primera clase. Estos contratos permiten asegurar nuestros bienes físicos, es decir, bodegas, plantas, existencias, insumos, edificios y sus contenidos, vehículos y maquinarias, entre otros; contra riesgos tales como incendios, averías de maquinarias, terremotos y el perjuicio por paralización que pudieran ocasionar cualquiera de estos riesgos sobre las operaciones.

Además, la compañía cuenta con seguros que cubren las responsabilidades civiles extracontractuales que pudieran existir por los daños materiales y/o corporales ocasionados a terceros derivados de su actividad, así como la responsabilidad civil de los directores y ejecutivos.

Finalmente, también cuenta con seguros de crédito tanto para las ventas nacionales como de exportación. Para más detalle respecto a este seguro, ver la Nota 5 de los Estados Financieros en el apartado de Riesgo de Crédito.

PRINCIPALES CLIENTES

La compañía comercializa sus vinos en los distintos mercados a través de distribuidores propios e independientes.

En 2016 las ventas al principal distribuidor independiente de la compañía, Mitsubishi Corporation/Mercian de Japón, representaron el 3,5% de los ingresos totales (en 2015 un 3,2%).

En 2016, en los mercados donde se tiene presencia a través de la distribución, las ventas al principal cliente de la compañía, Tesco, representaron el 5,4% de los ingresos totales (en 2015 un 4,7%).

Ningún cliente de la compañía concentra más de un 10% de los ingresos por segmento. En la Nota 8 de los Estados Financieros Consolidados, se entrega más información de los principales clientes.

PROVEEDORES

Los principales proveedores de la compañía en Chile son: Cristalerías de Chile S.A. (botellas), Diageo (licores), Monster Energy Company Chile Ltda. (bebidas energéticas), Amcor (screw caps y cápsulas), Industria Corchera S.A. (corchos), Miller Brewing International (cervezas), Grupo Tonelero Andino Ltda. (barricas), Acrus-CCL Labels S.A. (etiquetas) y Tetra Pak de Chile Comercial Ltda. (envases tetra brik).

Además, para sus provisiones de uvas y vino a granel, en Chile, la compañía compra uvas a aproximadamente 688 productores externos.

MARCO NORMATIVO

Viña Concha y Toro en el marco de sus actividades agrícolas, productivas y comerciales, se encuentra sujeta al cumplimiento de un amplio espectro de normativa legal y administrativa chilena, entre la que destaca la relacionada con la producción, elaboración y comercialización de bebidas alcohólicas. Por su parte, y en el contexto de sus exportaciones, debe cumplir con la normativa sanitaria extranjera e internacional. Para ajustar sus procesos a esta normativa, la compañía cuenta con el apoyo de todos sus clientes y se sujeta a controles y certificaciones internacionales.

INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

En su historia, Viña Concha y Toro se ha caracterizado por buscar y aplicar nuevas tecnologías en sus procesos, lo que la ha posicionado como líder de la industria. Esta experiencia se ha visto materializada en la apertura del Centro de Investigación e Innovación (CII) el año 2014, una unidad dedicada a realizar investigación aplicada de excelencia.

Ubicado en Penciahue, a 20 kilómetros de Talca, el CII cuenta con un laboratorio de análisis químicos y de biología molecular, una bodega experimental equipada con tecnologías industriales para trabajar a distintas escalas de vinificación, y un centro de extensión que cuenta con un amplio y moderno auditorio, una sala de degustación y de experimentación sensorial y salas de reuniones.

El CII ha avanzado en su Plan Estratégico de Investigación y Desarrollo 2016-2020, el cual tiene la visión de posicionar a Viña Concha y Toro en un plazo de cinco años como líder en investigación, desarrollo e innovación en la industria del vino mundial. Este Plan Estratégico 2016-2020 promueve el desarrollo de cinco programas estratégicos de largo plazo: (i) Fortalecimiento del área de producción de materiales vegetales; (ii) Gestión de recursos y escasez hídricos; (iii) Valoración de la calidad de uvas y vinos; (iv) Instrumentación, automatización y aplicación de TI; y (v) Diseño de nuevos productos.

El actual portafolio de proyectos del CII considera un total de 50 iniciativas en diversos grados de desarrollo, las cuales están asociadas principalmente a la optimización de recursos, la calidad del vino y la sustentabilidad de sus procesos. En esa línea, en 2016 se crearon los Comités de Innovación Intergerenciales, integrados por gerentes y sub-

gerentes para abordar proyectos transversales de la empresa. Quienes asisten no solo van en representación de sus gerencias, sino también con el objetivo de enfrentar desafíos comunes, gestionar la innovación, trabajar en nuevas ideas y transferir los proyectos.

A través de alianzas estratégicas y convenios con prestigiosas instituciones, el CII ha creado redes internacionales entre las cuales se destaca la colaboración con el Centro de Excelencia UC Davis Chile - Life Sciences and Innovation Center; la alianza con Mercier Groupe, el productor más grande de plantas de vid en Francia; y la incorporación a la red Oenoviti International Network, la primera y única red de trabajo de investigación y prácticas en materia enológica y vitícola, integrada por más de 40 socios, repartidos entre universidades e instituciones privadas a nivel internacional.

Finalmente, desde 2006 Viña Concha y Toro es parte del Consorcio I+D Vinos de Chile, formado por compañías asociadas a Vinos de Chile A.G. y por universidades nacionales. Actualmente se colabora en el desarrollo de dos grandes programas de investigación de largo plazo: mejoramiento del viñedo, cuyo objetivo es desarrollar un programa integral que permita generar material vegetal de *Vitis spp.* de calidad sanitaria, autenticidad varietal y trazabilidad a disposición de la industria del vino; y un programa de sustentabilidad que comprende una serie de proyectos orientados a la cadena de valor del vino para hacerla ambientalmente amigable, socialmente equitativa y viable económicamente.

ACTIVIDADES FINANCIERAS

Viña Concha y Toro está permanentemente monitoreando los mercados financieros nacionales e internacionales, buscando oportunidades que le permitan mantener una situación sólida en materia de endeudamiento y gestión de riesgos.

Las actividades de financiamiento de la compañía están orientadas a cubrir las necesidades de capital de trabajo propio de su giro y las inversiones en activos fijos. De esta forma, se toma o cancela la deuda de acuerdo a los requerimientos de caja. La estructura de la deuda consolidada está denominada en distintas monedas de acuerdo a las condiciones cambiarias y de mercado, así como las necesidades de calce de la posición financiera de la empresa.

En materia de gestión de riesgos, la cobertura de los riesgos cambiarios corresponde a la actividad financiera más relevante, para lo cual la sociedad monitorea a diario sus exposiciones en cada una de las diferentes 13 monedas que mantiene en sus balances, cerrando con los principales bancos de la plaza la contratación de derivados para el calce de estas posiciones.

POLÍTICA DE INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO

Las inversiones que realiza la compañía están orientadas a sustentar el crecimiento y la reposición normal de activos operacionales, modernizaciones, nuevas instalaciones para ampliar y mejorar la capacidad productiva y compras de tierras para plantar viñedos. En 2016, las inversiones en activos fijos de esta naturaleza totalizaron \$44.931 millones.

La principal fuente de financiamiento de las inversiones durante 2016 provino del flujo operacional generado por la compañía.

FACTORES DE RIESGO

El negocio de Viña Concha y Toro no está ajeno a una serie de riesgos debido a que la compañía participa en todas las etapas de la elaboración y venta de vinos.

Riesgos agrícolas: En el área agrícola, fenómenos climáticos como sequías o heladas, pestes y hongos, entre otros, pueden afectar los rendimientos de producción de los viñedos propios y de terceros, influyendo en la calidad y disponibilidad de uva y, eventualmente, en los precios de compra de ésta o vinos que se adquieren a terceros, pudiendo impactar

el abastecimiento de productos de la compañía y su rentabilidad.

Riesgos asociados a cambios en las leyes tributarias e interpretaciones: La compañía y sus filiales están sujetas a leyes tributarias y regulaciones en Chile, Argentina, Estados Unidos y países en los cuales opera. Cambios en estas leyes pueden afectar los resultados de la compañía en conjunto con su normal operación.

A su vez, dada la complejidad de dichas leyes, la compañía y sus filiales han debido realizar interpretaciones acerca de la aplicación de éstas, lo que podría generar que las autoridades locales requieran mayor información, dando curso a procesos administrativos o judiciales, los cuales podrían ser materiales.

Riesgos asociados a regulaciones gubernamentales: La producción y venta de vinos está sujeta a una extensa regulación tanto en Chile como a nivel internacional. Estas regulaciones tienen por objetivo controlar los requerimientos de licencias, las prácticas de fijación de precio y ventas, el etiquetado de productos, campañas publicitarias, relaciones con los distribuidores y mayoristas, entre otros. Actualmente no es posible asegurar que nuevas regulaciones o revisión de éstas mismas, no tengan efectos adversos sobre las actividades de la compañía y los resultados de sus operaciones.

Se hace presente que actualmente se discuten en Chile modificaciones legales y reglamentarias relativas al Código de Aguas. Los derechos de aprovechamiento de aguas constituyen para Viña Concha y Toro un activo esencial, por lo que estas posibles reformas constituyen un factor de riesgo. Si bien el actual proyecto de reforma no afecta los derechos adquiridos, sí incorpora nuevas facultades a la autoridad que pueden significar una eventual caducidad de derechos. La compañía ha incorporado este riesgo a su Matriz de Riesgos, junto a las medidas necesarias para evitar posibles caducidades.

Riesgos asociados a la dependencia en los distribuidores: La compañía depende de distribuidores para vender sus productos en los mercados de exportación. Al 31 de diciembre de 2016, aproximadamente el 33% de las ventas de la compañía se realizaron a través de distribuidores independientes, quienes también distribuyen vinos de otros orígenes, los cuales compiten directamente con los productos de Viña Concha y Toro. Existe el riesgo de que los distribuidores prioricen la ventas de vinos provenientes de otros orígenes, afectando las ventas de los productos de la compañía. A su vez, no es posible asegurar que los distribuidores seguirán vendiendo los productos de la compañía o proveyendo niveles adecuados de promoción para éstos.

Riesgos asociados a la dependencia en los proveedores: La compañía, para abastecer sus necesidades de botellas, depende principalmente de Cristalerías Chile S.A. ("Cristalerías"). Cristalerías es el principal accionista de Viña Santa Rita S.A. ("Santa Rita"), uno de los principales competidores de la compañía en Chile. Aunque existen otros proveedores de botellas con menor capacidad de producción, una interrupción en el abastecimiento de botellas por parte de Cristalerías podría resultar en un impacto negativo en las operaciones ordinarias de la compañía.

La empresa posee una licencia de Tetra Pak de Chile Comercial Ltda. ("Tetra Pak Chile") para envasar vino en envases Tetra Brik y compra estos envases a Tetra Pak Chile. Aunque existe alternativas de abastecimiento, una interrupción en el abastecimiento por parte de Tetra Pak Chile podría resultar en un impacto negativo en las operaciones ordinarias de la empresa.

La compañía abastece sus necesidades de uva a través de producción propia y compra de uva a agricultores independientes. Interrupciones en el abastecimiento de uva proveniente de agricultores independientes o aumentos en el precio de compra podrían resultar en un impacto negativo en sus operaciones ordinarias.

Riesgos asociados a la competencia: La industria del vino, tanto en Chile como en los mercados internacionales, es altamente competitiva. En Chile y en el mundo, la compañía compite contra la venta de vinos y otras bebidas provenientes de diversos orígenes. Los vinos chilenos generalmente compiten contra vinos producidos en Europa, Estados

Unidos, Australia, Nueva Zelanda, Sudáfrica y América del Sur. Adicionalmente, la compañía compite contra otras bebidas incluidas bebidas gaseosas, cervezas y licores.

Producto de factores competitivos, la compañía no estará en condiciones de aumentar los precios de sus productos en línea con el aumento del costo de compra de la uva y vino granel, costo de vinificación, costos productivos, costos de venta y publicidad, entre otros.

En el futuro no es posible asegurar que la compañía será capaz de competir exitosamente con sus actuales competidores o que no enfrentará una competencia mayor con respecto a otras viñas o productores de bebidas.

Riesgos asociados al consumo: El éxito de la compañía depende de varios factores que pueden afectar el nivel y patrones de consumo en Chile y mercado de exportación. Estos factores incluyen la situación actual de la economía, tasas impositivas, deducibilidad de gastos bajo las leyes tributarias actuales, preferencias de consumo, confianza de los consumidores, y poder adquisitivo de éstos.

Riesgos asociados a adquisiciones y disposiciones: La compañía ocasionalmente adquiere nuevos negocios o marcas adicionales, sin poder asegurar que será capaz de encontrar y adquirir nuevos negocios a precios y términos aceptables. Pueden existir riesgos en la integración de los negocios adquiridos, ya que la integración de éstos requiere de gastos considerables y un tiempo valioso por parte de la gerencia, pudiendo, por el contrario, generar una disrupción en las actividades ordinarias de la compañía. Adicionalmente, las adquisiciones podrían resultar en obligaciones desconocidas, pérdidas de clientes clave y trabajadores con experiencia, con respecto al negocio adquirido.

Las adquisiciones podrían causar un mayor nivel de deuda, pago de intereses, emisión de nuevas acciones, exposición a nuevas obligaciones, entre otros.

Riesgos asociados a la dificultad para hacer cumplir sentencias dictadas de acuerdo a La Ley de Valores de Estados Unidos: La capacidad de un tenedor de American Depositary Shares ("ADS") para hacer cumplir juicios emanados bajo las leyes federales de valores de Estados Unidos en contra de la Sociedad o sus directores y ejecutivos principales puede estar limitada por varios factores.

La compañía, sus directores y ejecutivos principales mantienen sus residencias y casi la totalidad de sus activos fuera del territorio norteamericano. Sin embargo, desde 2011 mantiene activos en Estados Unidos (Fetzer, Excelsior, VCT USA, inc.) lo que habilitaría para efectuar válidamente notificaciones en territorio norteamericano, como también para hacer cumplir las sentencias emanadas en Estados Unidos, de acuerdo a sus leyes federales de valores, contra la Sociedad o sus directores y ejecutivos.

No existen tratados entre Chile y Estados Unidos sobre cumplimiento recíproco de sentencias. Sin embargo, los tribunales chilenos han ejecutado sentencias emanadas de Estados Unidos en cuanto se cumplan ciertos requisitos legales mínimos. Una sentencia dictada por un tribunal de Estados Unidos puede entrar en conflicto con la jurisdicción chilena si de algún modo afecta a propiedades ubicadas en Chile. Por esto, y debido que los valores emitidos por la Sociedad podrían ser considerados como bienes localizados en territorio chileno, existe el riesgo de que esas sentencias sean inejecutables en Chile, esto, sin perjuicio de la capacidad del demandante para hacer cumplir la sentencia de Estados Unidos contra los activos de la Sociedad en EEUU.

Los procedimientos iniciados en Chile contra la Sociedad deberán estar sujetos al conocimiento de un árbitro arbitrador. Los accionistas con valores por un monto inferior a 5.000 Unidades de Fomento podrán sustraer sus contiendas del árbitro arbitrador y reclamar jurisdicción de los Tribunales Ordinarios de Justicia. Sin perjuicio de lo anterior, los tenedores de ADS que decidan presentar un reclamo en Chile deberán basar sus pretensiones en violaciones de las leyes chilenas.

Riesgos asociados a la estacionalidad: La industria del vino, y con ello la compañía, históricamente han experimentado fluctuaciones estacio-

nales tanto en sus ingresos por ventas como en sus utilidades netas. En el pasado la compañía ha registrado menores ingresos durante el primer trimestre y mayores ingresos durante el tercer y cuarto trimestre, tendencia que se espera mantener. Las ventas pueden fluctuar significativamente entre trimestres, dependiendo de la ocurrencia de ciertos feriados y periodos promocionales y de la tasa de reducción de inventarios de los distribuidores por ventas a los minoristas. Los volúmenes de venta tienden a disminuir cuando los distribuidores comienzan el trimestre con mayores volúmenes de inventarios, lo cual ocurre típicamente durante el primer trimestre de cada año.

Riesgos asociados con ADS y Acciones Comunes: Dado el análisis de distintos factores, la sociedad a la fecha no se considera una "Passive Foreign Investment Company" (una "PFIC"). Sin perjuicio de lo anterior, las normas sobre PFIC son ambiguas y no se garantiza que en otros ejercicios tributarios la Sociedad cumpla los requisitos y sea considerada una PFIC. La eventual determinación como PFIC de la Sociedad podría tener efectos tributarios adversos para tenedores de ADS o de acciones comunes, pudiendo implicar para tales tenedores norteamericanos consecuencias adversas sobre su determinación de impuestos a la renta federales.

Riesgos asociados a la economía chilena: Al 31 de diciembre de 2016, el 64% del total de los activos de la compañía se encontraban localizados en Chile. Históricamente las ventas de vino en el mercado doméstico han mostrado una alta correlación con la situación económica prevalente en un país. De acuerdo a esto, la posición financiera y los resultados de la compañía son dependientes en un importante grado de las condiciones económicas que prevalecen en Chile.

Riesgos asociados a la volatilidad y baja liquidez de las Bolsas de Valores chilenas: Las Bolsas de Valores chilenas son más pequeñas, poseen menor liquidez y mayor volatilidad que las Bolsas de Valores de los Estados Unidos.

Adicionalmente, las Bolsas de Valores en Chile pueden verse afectadas por un mayor desarrollo de otros mercados emergentes, particularmente en otros países de Latinoamérica.

Riesgos asociados a variaciones de los tipos de cambio: El peso chileno ha registrado diversas fluctuaciones a lo largo de los años y puede estar sujeto a nuevas variaciones en el futuro. Variaciones en los tipos de cambio con respecto al peso chileno pueden tener efectos negativos sobre la posición financiera y resultados operacionales de la compañía. En los mercados internacionales, la compañía vende sus productos en dólares estadounidenses, libras esterlinas, euros, reales brasileños, coronas suecas y noruegas, pesos mexicanos, pesos argentinos, dólares canadienses, entre otros. En una línea similar, la compañía a nivel de costos y gastos está expuesta a las mismas monedas.

A su vez, la compañía posee filiales en el exterior: Argentina, Estados Unidos, Reino Unido, Brasil, Suecia, Finlandia, Noruega, México, Canadá, Singapur, China, Sudáfrica y Japón, cuyos activos están denominados en diversas monedas, las cuales están sujetas a fluctuaciones de tipo de cambio.

La compañía ha utilizado instrumentos financieros para minimizar los efectos producto de variaciones en los tipos de cambio sobre ingresos, costos, activos y pasivos.

Restricciones a la inversión extranjera y su repatriación: Los ADS están sujetos a un contrato entre el Depositario, la Sociedad y el Banco

Central de Chile (el "Contrato de Inversión Extranjera") que otorga al Depositario y a los tenedores de ADS acceso al Mercado Cambiario Formal Chileno, permitiendo que el Depositario remita los dividendos recibidos de la Sociedad a los tenedores de ADS sin restricciones.

Los dividendos pagados por la Sociedad referente a sus ADS están sujetos a un impuesto de retención en Chile de un 35%.

El Contrato de Inversión Extranjera se encuentra actualmente vigente y continuará vigente salvo que todas las partes se pongan de acuerdo en ponerle término. Según la legislación chilena, un Contrato de Inversión Extranjera no puede ser alterado o afectado adversamente por acciones unilaterales del Banco Central de Chile.

El Banco Central de Chile relajó las restricciones a acceso de divisas el año 2002, permitiendo a las entidades y personas naturales comprar, vender, mantener y transferir al exterior en moneda extranjera sin restricciones. Sin perjuicio de lo anterior, igual se mantienen algunas obligaciones, eminentemente de información, para la realización de cierto tipo de operaciones.

Debido a que la ley del Banco Central de Chile autoriza al Banco Central de Chile para regular las transacciones en moneda extranjera, incluidas las relativas a ADS, podría volver a establecer regulaciones más restrictivas en materia cambiaria. Esta situación también se podría presentar en el caso de que terminase el Contrato de Inversión Extranjera. El riesgo asociado a ambas situaciones es difícil de evaluar.

Riesgos Asociados a Diferencias en la Comunicación Corporativa y los Estándares Contables-Tributarios: El objetivo principal de las leyes de valores que rigen a las compañías anónimas, como lo es Viña Concha y Toro, es promover la comunicación de toda información corporativa a los inversionistas. Además, la legislación chilena impone restricciones a la información privilegiada y a la manipulación de precios. Sin embargo, los mercados de valores chilenos no están tan regulados y supervisados como los de Estados Unidos, y los requisitos en torno a comunicar información difieren de aquellos existentes en Estados Unidos. Estas diferencias pueden resultar en menores protecciones para los tenedores de ADS que si las transacciones locales de acciones de la compañía fuesen regidas por las leyes de valores de Estados Unidos. No obstante, durante 2009 se impuso un nuevo conjunto de leyes (Ley de Gobierno Corporativo N°20.382) con el objeto de mejorar la protección de los accionistas minoritarios.

Diferencias entre los derechos de los accionistas: Los asuntos corporativos de la Sociedad, entre ellos las diferencias entre accionistas, se rigen por la ley chilena y los Estatutos Sociales. Los accionistas que posean el 5% o más de la compañía, así como cualquiera de sus directores, tienen derecho a emprender acciones legales en nombre de la Sociedad contra cualquier persona que pudo haber causado daños a la compañía.

Riesgos Asociados a la Inflación: Pese a que en Chile la inflación ha sido moderada en años recientes, históricamente el país ha experimentado altos niveles de inflación. Una alta tasa de inflación en Chile podría perjudicar la condición financiera y los resultados operacionales de la compañía.

Mayor información y análisis de los riesgos de la compañía se encuentran en la Nota 5 de los Estados Financieros Consolidados – Gestión de Riesgo Financiero.

CLASIFICACIÓN DE RIESGO

La clasificación de riesgo de los instrumentos de oferta pública, vigente a diciembre de 2016 por dos firmas independientes, es la siguiente:

INSTRUMENTO	HUMPHREYS LTDA	FELLER - RATE
Acciones	1° clase Nivel 1	1° clase Nivel 2
Línea de Bonos N°407	AA-	AA-
Línea de Bonos N°574 y 575	AA-	AA-
Línea de Bono N°840 y 841	AA-	AA-
Línea de Efectos de Comercio N°49	Nivel 1+/AA-	Nivel 1+/AA-

AUDITORES EXTERNOS

KPMG Auditores Consultores Limitada.

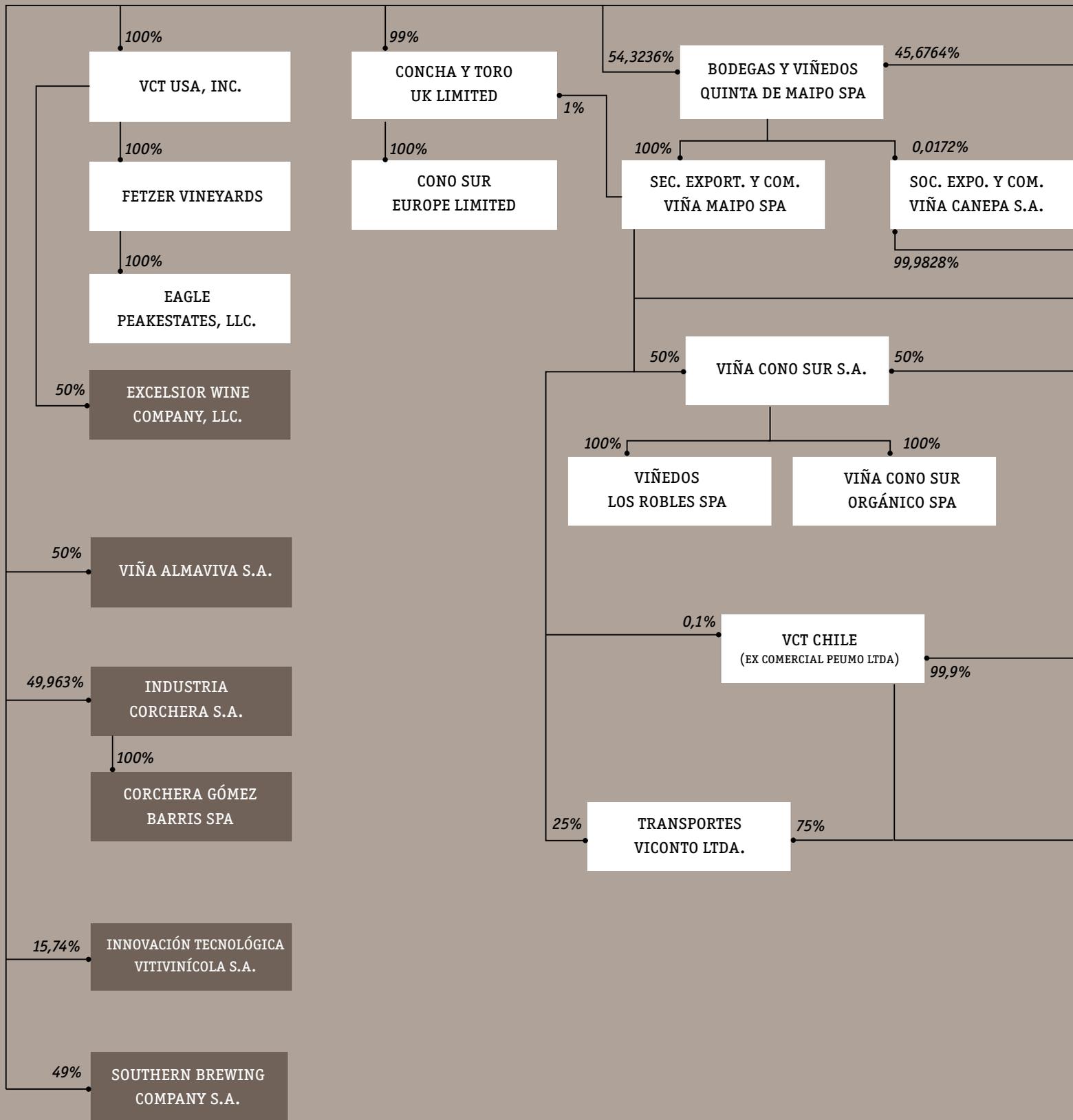
PRINCIPALES ASESORES JURÍDICOS

Uribe, Hübner & Canales
Baker & McKenzie
Toro, Cruzat & Compañía
Ossandón Abogados
Sargent & Krahn

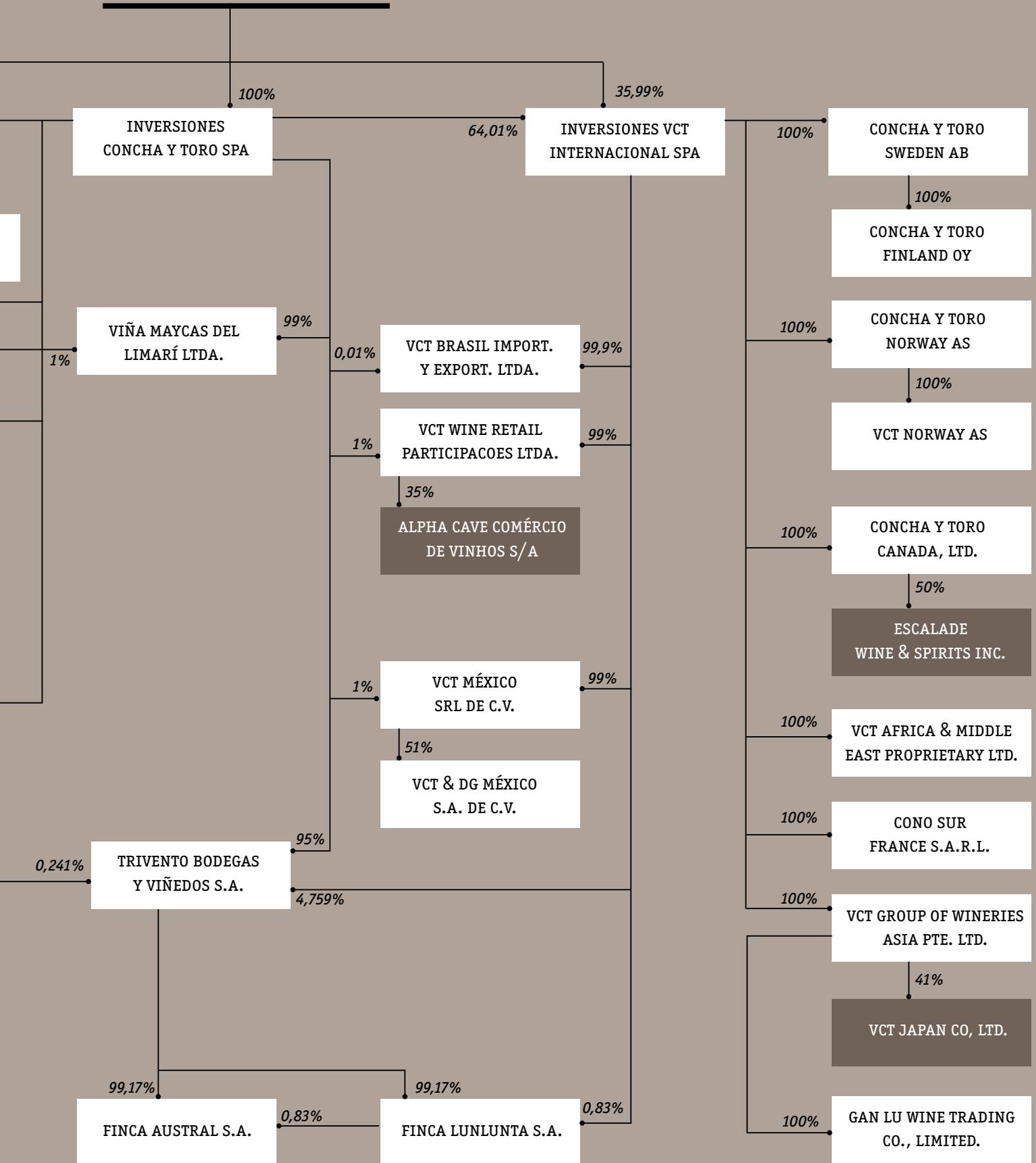
SÍNTESIS DE COMENTARIOS Y PROPOSICIONES

Los comentarios y proposiciones realizados por el Comité de Directores se encuentran incorporados en el Informe de Gestión Anual contenidos en la presente Memoria.

Filiales y Coligadas



Viña Concha y Toro



Filiales

INVERSIONES CONCHA Y TORO SPA

Rut

96.921.850-K

Dirección

Virginia Subercaseaux 210, Pirque, Santiago.

% de participación (Directa e Indirecta)

100%

Capital Suscrito y Pagado

M\$14.606.199

Objeto social

La inversión en toda clase de bienes corporales e incorporales, raíces o muebles, con el objeto de percibir sus frutos o rentas.

Constituir, formar parte o adquirir derechos o acciones en sociedades.

La Sociedad, en el ejercicio de su objeto social, no realiza actividades comerciales.

Relación con la matriz

Administra algunas sociedades filiales. Inversiones Concha y Toro SpA es dueña del 50% de Viña Cono Sur S.A., del 45,67% de Bodegas y Viñedos Quinta de Maipo SpA, del 64,01% de Inversiones VCT Internacional SpA, del 99,9% de Comercial Peumo Limitada, del 0,01% de VCT Brasil Importación y Exportación Limitada, del 99,98% de Sociedad Exportadora y Comercial Viña Canepa S.A., del 99% de Viña Maycas del Limarí Limitada, del 1% de VCT México S.R.L. de C.V., del 95% de Trivento Bodegas y Viñedos SpA y del 1% de VCT Wine Retail Participaciones Ltda. Todas las anteriores son filiales de la matriz.

Gerente General

Eduardo Guilisasti Gana (G)

Administración

Corresponde a Viña Concha y Toro S.A. quien la ejerce a través de apoderados especialmente designados.

INVERSIONES VCT INTERNACIONAL SPA

Rut

99.513.110-2

Dirección

Virginia Subercaseaux 210, Pirque, Santiago.

% de participación (Directa e Indirecta)

100%

Capital Suscrito y Pagado

M\$18.540.470

Objeto social

Efectuar en el extranjero inversiones permanentes o de renta en toda clase de bienes muebles o inmuebles, corporales o incorporales, relacionados con el negocio de la matriz; al igual que constituir y participar en todo tipo de sociedades, preferentemente en el extranjero.

La Sociedad, en el ejercicio de su objeto social, no realiza actividades comerciales.

Relación con la matriz

Esta sociedad concentra la propiedad de la filial brasileña VCT Brasil Importación y Exportación Limitada con un 99,99%, de VCT Sweden AB con un 100%, de Concha y Toro Norway AS con un 100%, de VCT Group of Wineries Asia Pte. Ltd. con un 100%, de VCT Africa & Middle East Proprietary Limited con un 100%, de Concha y Toro Canada Ltd. con 99% y de VCT México S.R.L. de C.V con un 99%. También participa en la propiedad de Viña Maycas del Limarí con un 1% y de las filiales argentinas Trivento Bodegas y Viñedos S.A. con un 4,759% y Finca Lunlunta S.A. con un 0,83%. Además participa en Cono Sur France S.A.R.L. con un 100% y en VCT Wine Retail Participaciones Ltda. con un 99%.

Gerente General

Eduardo Guilisasti Gana (G)

Administración

Corresponde a Viña Concha y Toro S.A. quien la ejerce a través de apoderados especialmente designados.

VCT CHILE (COMERCIAL PEUMO LTDA.)

Rut

85.037.900-9

Dirección

Avda. Santa Rosa 0837, Paradero 43, Puente Alto, Santiago.

% de participación (Directa e Indirecta)

100%

Capital Suscrito y Pagado

M\$2.617.586

Objeto social

Realizar todo tipo de operaciones comerciales y en especial, la importación y exportación, compra, venta, distribución, adquisición y enajenación (en general) de todo tipo de mercaderías dentro y fuera de Chile. Ejercer el comercio en cualquiera de sus formas y todos los otros negocios que los socios acuerden.

Relación con la matriz

Esta sociedad participa en la propiedad de las sociedades filiales de la matriz Transportes Viconto Ltda. con un 75% y en Trivento Bodegas y Viñedos S.A. con un 0,241%.

Esta filial se dedica a la venta, distribución y comercialización de los productos elaborados por la matriz y sus filiales en Chile. Comercial Peumo Ltda. realiza estas funciones a través de una fuerza de venta especializada tanto en el mercado mayorista como minorista, así como a través de la red de internet.

Gerente General

José Jottar Nasrallah (GF)

Principales contratos con la matriz

Compraventa de vinos y productos de la matriz y sus sociedades filiales y coligadas. Servicios de publicidad a las marcas de la matriz y sus filiales.

VIÑA CONO SUR S.A.

Rut

86.326.300-K

Dirección

Nueva Tajamar 481, Torre Norte, Piso 19, Las Condes, Santiago.

% de participación (Directa e Indirecta)

100%

Capital Suscrito y Pagado

M\$497.171

Objeto social

Elaboración, envasado, distribución, compra, venta, exportación, importación y comercialización en cualquiera de sus formas de vinos, espumantes y licores.

Relación con la matriz

Producción y comercialización de uvas y vinos, bajo sus propias marcas.

Esta sociedad es propietaria del 100% de Viñedos Los Robles SpA y del 100% de Viña Cono Sur Orgánico SpA.

Directores

Eduardo Guilisasti Gana (Presidente) (G)

Oswaldo Solar Venegas (G)

Enrique Ortúzar Vergara (G)

Gerente General

Adolfo Hurtado Cerda

Principales contratos con la matriz

Compraventa de uva y productos a la matriz y a la sociedad Comercial Peumo Ltda. Contrato de servicios de embotellación con la matriz.

SOCIEDAD EXPORTADORA Y COMERCIAL VIÑA MAIPO SPA

Rut

82.117.400-7

Dirección

Virginia Subercaseaux 210, Pirque, Santiago.

% de participación (Directa e Indirecta)

100%

Capital Suscrito y Pagado

M\$22.922

Objeto social

Elaboración, envasado, fraccionamiento, distribución, compra, venta, exportación, importación y comercialización en cualquier forma de vinos y espumantes.

Relación con la matriz

Esta sociedad participa en la propiedad de las sociedades filiales de la matriz Transportes Viconto Ltda. con un 25%; Concha y Toro UK Limited con un 1%; Comercial Peumo Limitada con un 0,1%; Viña Cono Sur S.A. con un 50% y Viña Maycas del Limarí Limitada con un 1%.

Gerente General

Paul Konar Elder

Administración

Corresponde a Inversiones Concha y Toro SpA quien la ejerce a través de apoderados especialmente designados.

Principales contratos con la matriz

Compraventa de vinos y productos.

BODEGAS Y VIÑEDOS QUINTA DE MAIPO SPA

Rut

84.712.500-4

Dirección

Virginia Subercaseaux 210, Pirque, Santiago.

% de participación (Directa e Indirecta)

100%

Capital Suscrito y Pagado

M\$51.470

Objeto social

Elaboración, envasado, fraccionamiento, distribución, compra, venta, exportación, importación y comercialización en cualquier forma de vinos y espumantes.

Relación con la matriz

Esta sociedad participa en la propiedad de las sociedades filiales de la matriz Sociedad Exportadora y Comercial Viña Maipo SpA, con un 100% y en Sociedad Exportadora y Comercial Viña Canepa S.A. con un 0,0172%.

Gerente General

Paul Konar Elder

Administración

Corresponde a Inversiones Concha y Toro SpA, quien la ejerce a través de apoderados.

Principales contratos con la matriz

Compraventa de vinos y productos.

Filiales

SOCIEDAD EXPORTADORA Y COMERCIAL VIÑA CANEPA S.A.

Rut

96.585.740-0

Dirección

Lo Espejo 1500, Cerrillos, Santiago.

% de participación (Directa e Indirecta)

100%

Capital Suscrito y Pagado

M\$176.920

Objeto social

Elaboración y envasado de vinos y otros productos afines, la comercialización, compra, venta, importación y exportación de vinos y otros productos similares, y la prestación de servicios de promoción, publicidad, marketing y posicionamiento, respecto de sus productos y marcas.

Relación con la matriz

Producción y comercialización de vinos.

Directores

Alfonso Larraín Santa María (Presidente) (D)

Eduardo Guilisasti Gana (G)

Oswaldo Solar Venegas (G)

Gerente General

Eduardo Guilisasti Gana (G)

Principales contratos con la matriz

Compraventa de vinos y productos.

VIÑAS MAYCAS DEL LIMARÍ LTDA.

Rut

76.898.350-K

Dirección

Nueva Tajamar 481, Torre Norte, Oficina 505, Las Condes, Santiago.

% de participación (Directa e Indirecta)

100%

Capital Suscrito y Pagado

M\$1.000

Objeto social

Elaboración y envasado de vinos u otros productos afines; la comercialización, compra, venta, importación y exportación de vinos u otros productos relacionados; la prestación de servicios de promoción, publicidad, marketing y posicionamiento respecto de sus productos y marcas.

Administración

Corresponde a Inversiones Concha y Toro SpA quien la ejerce a través de apoderados.

Principales contratos con la matriz

Compraventa de vinos y productos.

VIÑEDOS LOS ROBLES SPA

Rut

76.048.605-1

Dirección

Nueva Tajamar 481, Torre Norte, Oficina 306, Las Condes, Santiago.

% de participación (Directa e Indirecta)

100%

Capital Suscrito y Pagado

M\$1.000

Objeto social

Elaboración y envasado de vinos u otros productos afines; la comercialización, compra, venta, importación y exportación

de vinos u otros productos similares; la prestación de servicios de promoción, publicidad, marketing y posicionamiento respecto de sus productos y marcas; y cualquier otra actividad que el o los accionistas acuerden.

Administración

Corresponde a Viña Cono Sur S.A. quien la ejerce a través de apoderados especialmente designados.

Principales contratos con la matriz

Contrato de arrendamiento y prestación de servicios de vinificación y guarda de vinos.

VIÑA CONO SUR ORGÁNICO SPA

Rut

76.273.678-0

Dirección

Nueva Tajamar 481, Torre Norte,
Oficina 306, Las Condes, Santiago.

% de participación (Directa e Indirecta)

100%

Capital Suscrito y Pagado

M\$1.000

Objeto social

La producción, compra y venta de uva orgánica; la producción, elaboración y envasado de vinos orgánicos; la comercialización, compra, venta, importación y exportación de vinos orgánicos.

Administración

Corresponde a Viña Cono Sur S.A. quien la ejerce a través de apoderados especialmente designados.

Principales contratos con la matriz

Contrato de prestación de servicios de producción de vinos orgánicos con la filial Viña Cono Sur S.A.

TRANSPORTES VICONTO LTDA.

Rut

85.687.300-5

Dirección

Avda. Santa Rosa 0821,
Puente Alto, Santiago.

% de participación (Directa e Indirecta)

100%

Capital Suscrito y Pagado

M\$35.076

Objeto social

Prestación de toda clase de servicios relacionados con el transporte y flete dentro y fuera del país, mediante la utilización de camiones y demás elementos de transportes afines.

Relación con la matriz

Efectúa el transporte de productos elaborados por la matriz y filiales a los distintos puntos de venta y distribución. Esta función la realiza a través de vehículos propios o arrendados.

Administración

Corresponde a sus socios Comercial Peumo Limitada y Sociedad Exportadora y Comercial Viña Maipo SpA, quienes la ejercen a través de apoderados.

Principales contratos con la matriz

Fletes de vinos a granel y productos terminados.

TRIVENTO BODEGAS Y VIÑEDOS S.A.

Cuit

33-68989817-9

Dirección

Canal Pescara 9347, Russell C.P.5517,
Maipú, Mendoza, Argentina.

% de participación (Directa e Indirecta)

100%

Capital Suscrito y Pagado

M\$26.352.219

Objeto social

Elaboración, comercialización, fraccionamiento de vino y bebidas alcohólicas, importación y exportación de vino y productos afines con su objeto.

Relación con la matriz

Producción en la República Argentina y comercialización de uvas y vinos bajo sus propias marcas. Participa en la propiedad de las filiales Finca Lunlunta S.A. con un 99,17% y Finca Austral S.A. con un 99,17%.

Directores Titulares

Alfonso Larraín Santa María (Presidente) (D)

Sergio de la Cuadra Fabres (D)

Santiago de Jesús Ribisich

Directores Suplentes

María Elena Molina

Alejandro Montarcé

Comité de Dirección

Alfonso Larraín Santa María (D)

Eduardo Guilisasti Gana (G)

Andrés Larraín Santa María (G)

Sergio de la Cuadra Fabres (D)

Tomás Larraín León (G)

Oswaldo Solar Venegas (G)

Daniel Durán Urizar (G)

Carlos Halaby Riadi (G)

Gerente General

Santiago de Jesús Ribisich

Filiales

FINCA LUNLUNTA S.A.

Cuit

30-70913379-5

Dirección

Canal Pescara 9347, Russell C.P.5517,
Maipú, Mendoza, Argentina.

% de participación (Directa e Indirecta)

100%

Capital Suscrito y Pagado

M\$2.652

Objeto social

Elaboración, comercialización, fraccionamiento de vino y bebidas alcohólicas, importación y exportación de vino y productos afines con su objeto.

Relación con la matriz

Comercialización de uvas y vinos bajo sus propias marcas. Participa en la propiedad de la filial Finca Austral S.A. con un 0,83%.

Directores

Santiago de Jesús Ribisich (titular) (GF)

María Elena Molina (suplente)

Gerente General

Santiago de Jesús Ribisich

FINCA AUSTRAL S.A.

Cuit

30-70997638-5

Dirección

Canal Pescara 9347, Russell C.P. 5517,
Maipú, Mendoza, Argentina.

% de participación (Directa e Indirecta)

100%

Capital Suscrito y Pagado

M\$2.652

Objeto social

Elaboración, comercialización, fraccionamiento de vino y bebidas alcohólicas, importación y exportación de vino y productos afines con su objeto.

Relación con la matriz

Comercialización de uvas y vinos, bajo sus propias marcas.

Directores

Santiago de Jesús Ribisich (titular) (GF)

María Elena Molina (suplente)

Gerente General

Santiago de Jesús Ribisich

VCT BRASIL IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN LIMITADA

CNPJ

9.300.053/0001-00

Dirección

Rua Alcides Lourenço Rocha 167,
4° andar, Conj. 41 y 42 y 12o, Conj. 121 y 122, Cidade Monções,
Sao Paulo, Brasil.

% de participación (Directa e Indirecta)

100%

Capital Suscrito y Pagado

M\$171.014

Objeto social

La importación, exportación, compra, venta y distribución de vinos, bebidas alcohólicas y no alcohólicas y productos similares; realizar la importación, compra, venta y distribución

y artículos de publicidad, propaganda, marketing, comunicaciones y promociones relacionados con el ítem anterior; ejercer el comercio en cualquiera de sus formas; prestar servicios de publicidad, propaganda, marketing, comunicación y promoción; y participar en otras sociedades, como socia o accionista.

Relación con la matriz

Distribución e intermediación de productos de la matriz y algunas filiales.

Co-Gerentes

Francisco Torres Tonda (Co Manager Comercial)

Ricardo Cabral Franco (Co Manager Financiero - Logístico)

Principales contratos con la matriz

Compraventa de productos a la matriz y sociedades filiales y coligadas.

VCT BRASIL WINE RETAIL PARTICIPAÇÕES LTDA.

CNPJ

18.975.892/0001-01

Dirección

Rua Alcides Lourenço Rocha 167,
4º andar, Conj. 41 y 42, Cidade Monções, Sao Paulo, Brasil.

% de participación (Directa e Indirecta)

100%

Capital Suscrito y Pagado

M\$670.973

Objeto social

Sociedad de inversiones destinada a con solidar las inversiones de Viña Concha y Toro en Brasil.

Relación con la matriz

Destinada a consolidar las inversiones en Brasil, principalmente en el ámbito del retail. Participa en la propiedad de las coligadas Alpha Cave Comércio de Vinhos S/A. con un 35% y en Latour Restaurante y Bistrô Ltda., con un 0,7%.

Directores Titulares

Ricardo Cabral Franco
Francisco Torres Tonda

CONCHA Y TORO UK LIMITED

Company number

4131411

Registrado en Inglaterra y Gales

Dirección

1st Floor West Wing Davidson House, Reading, Berkshire RG1
3EU, Inglaterra.

% de participación (Directa e Indirecta)

100%

Capital Suscrito y Pagado

M\$558

Objeto social

Importación, distribución, ventas y comercialización en cualquier forma de vinos y espumantes.

Relación con la matriz

Esta sociedad distribuye productos de la matriz y de sus filiales y coligadas en el Reino Unido. Participa en la propiedad de la filial Cono Sur Europe Limited con un 100%.

Directores

Oswaldo Solar Venegas (G)
Thomas Domeyko Cassel (G)

Gerente General

Simon Doyle

Principales contratos con la matriz

Compraventa de productos a la matriz y sociedades filiales y coligadas; promoción y publicidad de los mismos productos.

CONO SUR EUROPE LIMITED

Company number

5231308

Registrado en Inglaterra y Gales

Dirección

Amberley Place, 107-111 Peascod Street,
Windsor, Berkshire, SL4 1TE
Inglaterra.

% de participación (Directa e Indirecta)

100%

Capital Suscrito y Pagado

M\$83

Objeto social

Importaciones de vino y distribución en Europa.

Filiales

VCT SWEDEN AB

O.N.

556059-9473

Dirección

Döbelnsgatan 21, Estocolmo, Suecia.

% de participación (Directa e Indirecta)

100%

Capital Suscrito y Pagado

M\$7.366

Objeto social

Importación, exportación, venta y distribución de bebidas alcohólicas, así como todo aquello relacionado con lo anterior.

Relación con la matriz

Esta sociedad distribuye productos de la matriz, de sus filiales y coligadas en Suecia. Esta sociedad es propietaria del 100% de la filial VCT Finland OY.

Directores

Thomas Domeyko Cassel (G)

Niclas Blomstrom

Peter Lidvall

Principales contratos con la matriz

Compraventa de productos a la matriz y sociedades filiales y coligadas.

VCT FINLAND OY

O.N.

2223825-5

Dirección

Pietarinkuja 3, Helsinki, Finlandia.

% de participación (Directa e Indirecta)

100%

Capital Suscrito y Pagado

M\$14.113

Objeto social

Importación, exportación, venta y distribución de bebidas alcohólicas, así como todo aquello relacionado con lo anterior.

Relación con la matriz

Esta sociedad distribuye productos de la matriz, de sus filiales y coligadas en Finlandia.

Directores

Thomas Domeyko Cassel (G)

Niclas Blomstrom

Jaakko Siimeslahti

Principales contratos con la matriz

Compraventa de productos a la matriz y sociedades filiales y coligadas.

CONCHA Y TORO NORWAY AS

O.N.

993 253 391

Dirección

Karenslyst allé 10, Oslo, Noruega.

% de participación (Directa e Indirecta)

100%

Capital Suscrito y Pagado

M\$13.975

Objeto social

Importación, exportación, venta y distribución de bebidas alcohólicas, así como todo aquello relacionado con lo anterior.

Relación con la matriz

Esta sociedad distribuye productos de la matriz, de sus filiales y coligadas en Noruega. Además es propietaria de la filial VCT Norway AS en un 100%.

Directores

Thomas Domeyko Cassel (G)

Niclas Blomstrom

Anne Eliasson

Principales contratos con la matriz

Compraventa de productos a la matriz y sociedades filiales y coligadas; promoción y publicidad de los mismos productos.

VCT NORWAY AS

Reg. N°

999 522 920

Dirección

Karenslyst Allé 10, Oslo, Noruega.

% de participación (Directa e Indirecta)

100%

Capital Suscrito y Pagado

M\$2.329

Objeto social

Importación, exportación, venta y distribución de bebidas alcohólicas, así como todo aquello relacionado con lo anterior.

Relación con la matriz

Esta sociedad distribuye productos de la matriz, de sus filiales y coligadas en Noruega.

Directores

Thomas Domeyko Cassel (G)

Niclas Blomström

Anne Eliasson

Principales contratos con la matriz

Compraventa de productos a la matriz y sociedades filiales y coligadas; promoción y publicidad de los mismos productos.

CONO SUR FRANCE S.A.R.L.

N° SIRET

79375757600002

Dirección

1 Venelle de Riviere, 29840

Lanildut, Francia.

% de participación (Directa e Indirecta)

100%

Capital Suscrito y Pagado

M\$14.112

Objeto social

Actividades de comisionista para el mercado europeo.

Relación con la matriz

Esta sociedad actúa como comisionista y promotor de los vinos de Viña Cono Sur S.A. matriz, en el mercado de Europa.

Gerente General

François Le Chat

Principales contratos con la matriz

Contrato de Comisión con Viña Cono Sur S.A.

VCT GROUP OF WINERIES ASIA PTE. LTD.

Registration N°

201006669D

Dirección

8 Cross Street #10-00, PWC Building,
Singapur.

% de participación (Directa e Indirecta)

100%

Capital Suscrito y Pagado

M\$813.881

Objeto social

Importar y reexportar vinos chilenos y argentinos a través del mercado asiático. A su vez, se dedica a la promoción y publicidad de productos vitivinícolas en Singapur y en el mercado asiático.

Relación con la matriz

Esta sociedad actúa como comisionista y promotor de los vinos de su matriz y de otras filiales en el mercado asiático. Además es propietaria del 100% de la propiedad de la filial Gan Lu Wine Trading (Shanghai) Co. Ltd. y del 41% de la coligada VCT Japan Co. Ltd.

Directores

Alfonso Larraín Santa María (D)

Andrea Benavides Hebel (G)

Osvaldo Solar Venegas (G)

Cristián López Pascual (G)

Guy Andrew Nussey

Regional Director

Guy Andrew Nussey

Principales contratos con la matriz

Contrato de Comisión con matriz y filiales.

Filiales

GAN LU WINE TRADING (SHANGHAI) CO. LTD.

ID

913101150576837460

Dirección

Room A , United Shin May Square 27 F, No.506 Shang Cheng Road, Pudong, Shanghai.

% de participación (Directa e Indirecta)

100%

Capital Suscrito y Pagado

M\$89.742

Objeto social

Producción, publicidad y actividades de agencia de productos vinícolas en el mercado asiático, especialmente en China.

Relación con la matriz

Esta sociedad actúa como comisionista y promotor de los vinos de su matriz y de otras filiales en el mercado de Asia, especialmente en China.

Directores

Cristián López Pascual (G)

Enrique Ortúzar Vergara (G)

Andrea Benavides Hebel (G)

Principales contratos con la matriz

Contratos de comisión con su matriz y filiales.

FETZER VINEYARDS

EIN N°

94-2458321

Dirección

12901 Old River Road, Hopland, CA 95449, Estados Unidos.

% de participación (Directa e Indirecta)

100%

Capital Suscrito y Pagado

M\$156.352.254

Objeto social

La producción, comercialización, fraccionamiento de vino y bebidas alcohólicas, importación y exportación de vino y productos afines con su objeto.

Relación con la matriz

Producción en EEUU y comercialización de uvas y vinos bajo sus propias marcas. A su vez es propietaria en su totalidad, de la filial Eagle Peak Estates, LLC.

Directores

Eduardo Guilisasti Gana (Presidente) (G)

Jorge Desormeaux Jiménez (D)

Rafael Guilisasti Gana (D)

Oswaldo Solar Venegas (G)

Gerente General

Giancarlo Bianchetti González

VCT USA, INC.

EIN N°

33-1220465

Dirección

160 Greentree Drive, Suite 101, Delaware 19904, Estados Unidos.

% de participación (Directa e Indirecta)

100%

Capital Suscrito y Pagado

M\$73.641.700

Objeto social

Sociedad de Inversiones destinada a consolidar las inversiones de Viña Concha y Toro en Estados Unidos.

Relación con la matriz

Sociedad 100% de propiedad de Viña Concha y Toro que consolida las inversiones en Estados Unidos. Es dueña del 100% de Fetzer Vineyards y de un 50% de Excelsior Wine Company, LLC.

Directores

Alfonso Larraín Santa María (D)

Eduardo Guilisasti Gana (G)

Oswaldo Solar Venegas (G)

EAGLE PEAK ESTATES, LLC

EIN N°

47-2185056

Dirección

375 Healdsburg Ave., Suite 400, Healdsburg, Sonoma, CA
95448, Estados Unidos.

% de participación (Directa e Indirecta)

100%

Capital Suscrito y Pagado

M\$ 6.695

Objeto social

Comercialización, fraccionamiento de vino y bebidas alcoholicas, importación y exportación de vino y productos afines a su objeto.

Relación con la matriz

No mantiene una relación contractual directa con Viña Concha y Toro.

Directores

Giancarlo Bianchetti González (Presidente)

Jorge Lyng Benítez (Vicepresidente)

Cindy DeVries (Vicepresidente)

VCT AFRICA & MIDDLE EAST PROPRIETARY LIMITED

Número de Registro

2012/009704/07

Número Tributario (VAT)

4930260635

Dirección

1 Century Way, The Colosseum, Foyer 3, 1st Floor
Century City, Cape Town, Sudáfrica.

% de participación (Directa e Indirecta)

100%

Capital Suscrito y Pagado

M\$14.640

Objeto social

Promover las ventas de los productos Concha y Toro y filiales en Sudáfrica y otros territorios.

Relación con la matriz

Esta Sociedad actúa como promotora de las ventas de los productos Concha y Toro y filiales en Sudáfrica y otros territorios.

Director

Enrique Ortúzar Vergara (G)

Gerente

Diego Baeza Contreras

VCT MÉXICO S.R.L DE C.V.

Número Tributario

VME110815LJ3

Dirección

Carretera Picacho a Jusco 238 502 A., Jardines en la Montaña,
Distrito Federal 14210, México.

% de participación (Directa e Indirecta)

100%

Capital Suscrito y Pagado

M\$298.255

Objeto social

Sociedad de Inversiones destinada a consolidar las inversiones de Viña Concha y Toro en México.

Relación con la matriz

Propietaria de un 51% de VCT & DG México S.A. de C.V.

Directorio

Osvaldo Solar Venegas (G)

Enrique Ortúzar Vergara (G)

Cristián Ceppi Lewin (G)

Filiales

CONCHA Y TORO CANADA, LTD.

Número Tributario

845322502

Dirección

44 Chipman Hill, Suite 1000
P.O. Box 7289, Stn. "A"
Saint John, N.B. E2L 4S6,
Canadá.

% de participación (Directa e Indirecta)

100%

Capital Suscrito y Pagado

M\$399.211

Objeto social

Sociedad de Inversiones destinada a consolidar las inversiones de Viña Concha y Toro en Canadá.

Relación con la matriz

Propietaria del 50% de Escalade Wines & Spirits Inc.

Directores

Enrique Ortúzar Vergara (G)

VCT&DG MÉXICO S.A. DE C.V.

Número Tributario

VAD1111076E1

Dirección

Bosque de los Ciruelos 304, 7 Bosques de Las Lomas, Distrito Federal 11700, México.

% de participación (Directa e Indirecta)

51%

Capital Suscrito y Pagado

M\$520.983

Objeto social

Sociedad destinada a consolidar la distribución de los productos de Viña Concha y Toro en México.

Relación con la matriz

Distribuir productos de la matriz y filiales en el territorio de México.

Directores

Alfonso Larraín Santa María (D)

Enrique Ortúzar Vergara (G)

Cristián Ceppi Lewin (G)

Rodrigo Álvarez González

Claudio Álvarez Roiz

Director Comercial

Víctor Manuel León

Director Operacional

Ana Paula Niembro

Coligadas

EXCELSIOR WINE COMPANY, LLC

EIN N°

45-2968791

Dirección

1209 Orange Street, Wilmington, DE 19801, Estados Unidos.

% de participación (Directa e Indirecta)

50%

Capital Suscrito y Pagado

M\$669.470

Objeto social

La distribución de productos de Viña Concha y Toro S.A., Trivento Bodegas y Viñedos S.A. y algunas marcas de Fetzer Vineyards en el mercado de Estados Unidos.

Relación con la matriz

Comercializa y distribuye productos de la Viña y filiales en Estados Unidos.

Directores

Giancarlo Bianchetti González (GF) (Presidente)

Cristina Mariani-May

Eduardo Guilisasti Gana (G)

Rafael Guilisasti Gana (D)

Juan Pérez Vega

James Mariani

Presidente

Marc Goodrich

Principales contratos con la matriz

Compraventa de productos a la matriz y sociedades filiales y coligadas; promoción y publicidad de los mismos productos.

ESCALADE WINES & SPIRITS INC.

Número Tributario

821482783RT0001

Dirección

5006 Timberlea Suite 1, Mississauga, Ontario, Canadá.

% de participación (Directa e Indirecta)

50%

Capital Suscrito y Pagado

M\$797.408

Objeto social

Importación, exportación, venta, elaboración y distribución de bebidas alcohólicas.

Relación con la matriz

Esta sociedad actúa como comisionista y distribuidor de los vinos de Viña Concha y Toro y de otras filiales, en el mercado canadiense.

Directores

Duncan Hobbs (Presidente)

Thomas Domeyko Cassel (G)

Oswaldo Solar Venegas (G)

Carlos Longhi Leinenweber

Houng Vu

Brigitte Lachance

Gerente General

Felipe del Solar Leefhelm

VCT JAPAN COMPANY LTD.

Número Social

01112-01-017295

Dirección

4-10-2 Nakano, Nakano-ward, Tokyo, Japón.

% de participación (Directa e Indirecta)

41%

Capital Suscrito y Pagado

M\$257.863

Objeto social

Importación, exportación, venta y distribución de bebidas alcohólicas.

Relación con la matriz

Joint venture con distribuidor local, destinada a fortalecer la venta de productos de Concha y Toro y algunas filiales en el mercado japonés.

Directores

Kazuyuki Sugiyama (Presidente)

Osamu Wada

Satoshi Mikami

Cristián López Pascual (G)

Guy Andrew Nussey

Coligadas

VIÑA ALMAVIVA S.A.

Rut

96.824.300-4

Dirección

Avda. Santa Rosa 821, Paradero 45,
Puente Alto, Santiago.

% de participación (Directa e Indirecta)

50%

Capital Suscrito y Pagado

M\$2.424.784

Objeto social

El propósito principal es la producción y comercialización, incluyendo la exportación y distribución de vinos de calidad súper premium de estilo único y carácter distintivo.

Directores

Philippe Dhalluin (Presidente)

Rafael Guilisasti Gana (D)

Eduardo Guilisasti Gana (G)

Enrique Tirado Santelices (G)

Eric Bergman

Hugues Lechanoine

Gerente General

Felipe Larraín Vial

Principales contratos con la matriz

Compraventa de productos.

CORCHERA GÓMEZ BARRIS S.A.

Rut

76.410.919-8

Dirección

Jorge Cáceres 220
La Cisterna, Santiago.

% de participación (Directa e Indirecta)

100% de Participación con Industria Corchera S.A.

Capital

M\$380.050

Capital Parcialmente Pagado

M\$355.050

Capital Suscrito por Cancelar

M\$25.000

Objeto social

La comercialización, importación y exportación del corcho, sus derivados y sustitutos, así como de tapones.

Relación con la matriz

No mantiene una relación comercial directa con Viña Concha y Toro.

Directores

Rafael Guilisasti Gana (Presidente) (D)

Oswaldo Solar Venegas (G)

Christophe Fouquet

Antonio Ataide

Gerente General

Juan de Magalhaes-Calvet

Principales contratos con la matriz

No mantiene una relación contractual directa con Viña Concha y Toro.

SOUTHERN BREWING COMPANY S.A. (KROSS)

Rut

99.527.300-4

Dirección

Av. Santa María 5888, Vitacura, Santiago.

% de participación (Directa e Indirecta)

49%

Capital Suscrito y Pagado

M\$2.065.808

Objeto social

Elaboración de bebidas malteadas y cervezas.

Relación con la matriz

Mantiene un contrato de distribución con la filial de Viña Concha y Toro, VCT Chile.

Directores

Christoph Schiess Schmitz (Presidente)

Carlos Brito Claissac

Eduardo Guilisasti Gana (G)

Rodrigo Infante Ossa

Oswaldo Solar Venegas (G)

Gerente General

José Tomás Infante Güell

Principales contratos con la matriz

Contrato de distribución para la comercialización de los productos Kross.

ALPHA CAVE COMÉRCIO DE VINHOS S/A

CNPJ

05.995.140/0001-60

Dirección

Alameda Tocantins, n° 75, Loja 2, parte A, Alphaville, CEP 06455-020, na Cidade de Barueri, Sao Paulo, Brasil.

% de participación (Directa e Indirecta)

35%

Capital Suscrito y Pagado

M\$57.630

Objeto social

La empresa tiene por objeto el comercio al detalle de vinos y accesorios relacionados así como de alimentos en general; la

importación y exportación de bienes y productos relacionados con su objeto social; la prestación de servicios de consultoría relacionados con su actividad principal.

Relación con la matriz

No mantiene una relación comercial directa con Viña Concha y Toro. Mantiene un 98% en la propiedad coligada Latour Restaurante y Bistrô Ltda.

Co-Gerentes

Sidnei Brandão (Co Gerente General)

Lilian de Castro Rodriguez (Co Gerente Financiero/Administrativo)

Principales contratos con la matriz

No mantiene una relación contractual directa con Viña Concha y Toro.

INDUSTRIA CORCHERA S.A.

Rut

90.950.000-1

Dirección

Jorge Cáceres 220, La Cisterna, Santiago.

% de participación (Directa e Indirecta)

49,963%

Capital Suscrito y Pagado

M\$5.796.064

Objeto social

La fabricación, elaboración, importación y exportación, distribución y comercialización del corcho y de sus derivados o sustitutos, así como tapones y tapas.

La representación de maquinarias y otros insumos, prestación de servicios para la industria vitivinícola, realizar inversiones en bienes raíces y llevar adelante otros negocios relacionados con el objeto.

Relación con la matriz

Abastece de corchos y otros insumos a Viña Concha y Toro y a sus sociedades filiales y coligadas.

Directores Titulares

Rafael Guilisasti Gana (Presidente) (D)

Antonio Ataíde Pereira

Christophe Fouquet

Oswaldo Solar Venegas (G)

Directores Suplentes

Pablo Guilisasti Gana (D)

Felipe Fellay Rodríguez

Antonio Ríos Amorim

Andrea Benavides Hebel (G)

Gerente General

Juan de Magalhaes-Calvet

Principales contratador con la matriz

Contrato de suministro de corcho y otros insumos (tapones, tapas, cápsulas y otros similares).

Estados Financieros Consolidados

Estado de Situación Financiera Clasificado Consolidado · 78

Estado de Resultados por Función Consolidado · 80

Estado de Otros Resultados Integrales Consolidados · 81

Estado de Cambios en el Patrimonio · 82

Estado de Flujos de Efectivo Directo Consolidado · 84

Declaración de Responsabilidad · 85



Estado de Situación Financiera Clasificado Consolidado

ACTIVOS	NOTA	AL 31 DE DICIEMBRE	AL 31 DE DICIEMBRE
		DE 2016	DE 2015
		M\$	M\$
ACTIVOS CORRIENTES			
Efectivo y equivalentes al efectivo	(6)	47.213.517	30.635.184
Otros activos financieros, corrientes	(7)	5.492.090	6.506.725
Otros activos no financieros, corrientes	(16)	7.498.526	6.234.877
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, corrientes	(8)	180.332.662	186.960.410
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, corrientes	(9)	12.954.739	11.454.348
Inventarios, corrientes	(10)	231.224.426	235.986.491
Activos biológicos, corrientes	(15)	19.186.291	18.259.302
Activos por impuestos corrientes, corrientes	(21)	17.501.606	14.020.528
Total de activos corrientes distintos de los activos o grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta o como mantenidos para distribuir a los propietarios		521.403.857	510.057.865
TOTAL DE ACTIVOS CORRIENTES		521.403.857	510.057.865
ACTIVOS, NO CORRIENTES			
Otros activos financieros, no corrientes	(7)	18.303.296	12.253.113
Otros activos no financieros, no corrientes	(16)	4.467.288	2.235.305
Cuentas por cobrar, no corrientes	(8)	4.624.317	4.006.229
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	(11)	23.433.439	23.602.244
Activos intangibles distintos de la plusvalía	(13)	40.647.715	41.130.497
Plusvalía	(12)	26.769.828	28.396.882
Propiedades, plantas y equipos, neto	(14)	361.004.006	347.762.584
Activos por impuestos diferidos	(21)	15.184.840	13.242.753
TOTAL DE ACTIVOS NO CORRIENTES		494.434.729	472.629.607
TOTAL DE ACTIVOS		1.015.838.586	982.687.472

La versión completa de los Estados Financieros Consolidados se presenta en el CD adjunto, como también los Estados Financieros de las Subsidiarias Directas, los cuales forman parte integral de esta Memoria Anual.

PATRIMONIO Y PASIVOS	NOTA	AL 31 DE DICIEMBRE	AL 31 DE DICIEMBRE
		DE 2016	DE 2015
		M\$	M\$
PASIVOS CORRIENTES			
Otros pasivos financieros, corrientes	(18)	101.999.046	90.851.939
Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar	(20)	118.611.533	106.997.484
Cuentas por pagar a entidades relacionadas, corrientes	(9)	5.256.371	6.231.830
Otras provisiones, corrientes	(24)	22.725.436	27.969.310
Pasivos por impuestos corrientes, corrientes	(21)	29.621.865	18.056.310
Provisiones por beneficios a los empleados, corrientes	(23)	15.821.285	13.496.642
Otros pasivos no financieros, corrientes		834.426	2.989.974
Total de pasivos corrientes distintos de los pasivos incluidos en grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta		294.869.962	266.593.489
TOTAL DE PASIVOS CORRIENTES		294.869.962	266.593.489
PASIVOS NO CORRIENTES			
Otros pasivos financieros, no corrientes	(18)	148.992.036	208.990.120
Cuentas por pagar a entidades relacionadas, no corrientes	(9)	319.601	536.570
Pasivos por impuestos diferidos, no corrientes	(21)	50.388.290	48.793.801
Provisiones por beneficios a los empleados, no corrientes	(23)	2.859.643	2.617.507
Otros pasivos no financieros, no corrientes		702.434	820.437
TOTAL DE PASIVOS NO CORRIENTES		203.262.004	261.758.435
TOTAL DE PASIVOS		498.131.966	528.351.924
PATRIMONIO			
Capital emitido	(26)	84.178.790	84.178.790
Ganancias (pérdidas) acumuladas		426.521.298	397.480.284
Otras reservas		5.509.389	(28.948.025)
PATRIMONIO ATRIBUIBLE A LOS PROPIETARIOS DE LA CONTROLADORA		516.209.477	452.711.049
Participaciones no controladoras		1.497.143	1.624.499
TOTAL PATRIMONIO		517.706.620	454.335.548
TOTAL DE PATRIMONIO Y PASIVOS		1.015.838.586	982.687.472

Estado de Resultados por Función Consolidado

ESTADO DE RESULTADOS POR FUNCIÓN CONSOLIDADO	NOTA	DESDE EL 1 DE ENERO HASTA	DESDE EL 1 DE ENERO HASTA
		EL 31 DE DICIEMBRE DE 2016	EL 31 DE DICIEMBRE DE 2015
		M\$	M\$
Ingresos de actividades ordinarias	(29)	658.447.621	636.194.074
Costo de ventas	(30)	(412.381.871)	(391.505.147)
GANANCIA BRUTA		246.065.750	244.688.927
Otros ingresos	(31)	8.661.903	1.683.792
Costos de distribución	(30)	(150.913.076)	(140.617.106)
Gastos de administración	(30)	(31.562.168)	(31.836.192)
Otros gastos, por función	(30)	(2.067.273)	(2.897.513)
GANANCIA (PÉRDIDA) POR ACTIVIDADES DE OPERACIÓN		70.185.136	71.021.908
Ingresos financieros	(32)	970.651	621.644
Costos financieros	(32)	(10.305.449)	(10.034.845)
Participación en las ganancias (pérdidas) de asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen utilizando el método de la participación	(11)	4.511.072	5.324.722
Diferencias de cambio	(32)	749.876	796.468
Resultados por unidades de ajuste	(32)	(39.279)	(849.417)
GANANCIA ANTES DE IMPUESTO		66.072.007	66.880.480
Gasto por impuestos a las ganancias	(21)	(17.542.419)	(16.518.092)
GANANCIA NETA PROCEDENTE DE OPERACIONES CONTINUADAS		48.529.588	50.362.388
GANANCIA NETA		48.529.588	50.362.388
GANANCIA (PÉRDIDA) ATRIBUIBLE A:			
Ganancia (pérdida) atribuible a los propietarios de la controladora	(25)	47.931.093	49.797.379
Ganancia (pérdida) atribuible a participación no controladora		598.495	565.009
GANANCIA NETA		48.529.588	50.362.388
GANANCIAS POR ACCIÓN			
Ganancia por acción básica y diluida en operaciones continuadas	(25)	64,16	66,66
GANANCIA POR ACCIÓN BÁSICA		64,16	66,66

Estado de Otros Resultados Integrales Consolidados

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES CONSOLIDADO	DESDE EL 1 DE ENERO HASTA EL 31 DE DICIEMBRE DE 2016	DESDE EL 1 DE ENERO HASTA EL 31 DE DICIEMBRE DE 2015
	M\$	M\$
Ganancia neta	48.529.588	50.362.388
COMPONENTES DE OTRO RESULTADO INTEGRAL, ANTES DE IMPUESTOS		
DIFERENCIAS DE CAMBIO POR CONVERSIÓN		
Ganancias (pérdidas) por diferencias de cambio de conversión (*)	(10.130.826)	9.531.432
PLANES DE BENEFICIOS ACTUARIALES		
Ganancias (pérdidas) actuariales por planes de beneficios definidos	52.739	25.206
ACTIVOS FINANCIEROS DISPONIBLES PARA LA VENTA		
Ganancias (pérdidas) por nuevas mediciones de activos financieros disponibles para la venta, antes de impuesto (*)	(249.305)	(76.493)
COBERTURAS DEL FLUJO DE EFECTIVO		
Ganancias (pérdidas) por coberturas de flujos de efectivo, antes de impuestos (*)	48.700.217	(25.308.863)
COBERTURAS DE INVERSIONES NETAS EN NEGOCIOS EN EL EXTRANJERO		
Ganancias (pérdidas) por coberturas de inversiones netas en negocios en el extranjero, antes de impuestos (*)	7.562.533	(8.603.632)
OTROS COMPONENTES DEL RESULTADO INTEGRAL		
Participación en otro resultado integral de asociadas y negocios conjuntos contabilizados utilizando el método de la participación	103.031	-
IMPUESTO A LAS GANANCIAS RELACIONADO CON OTRO RESULTADO INTEGRAL		
Impuesto a las ganancias relacionado con diferencia de cambio de conversión de otro resultado integral (*)	1.869.010	-
Impuesto a las ganancias relacionado con activos financieros disponibles para la venta de otro resultado integral (*)	67.312	20.654
Impuesto a las ganancias relacionado con coberturas de flujos de efectivo de otro resultado integral (*)	(11.689.493)	5.711.132
Impuesto a las ganancias relacionado con planes de beneficios definidos de otro resultado integral (*)	(12.796)	(17.241)
Impuesto a las ganancias relativo a las coberturas de inversiones netas en negocios en el extranjero de otro resultado integral (*)	(1.815.008)	-
RESULTADO INTEGRAL TOTAL	82.987.002	31.644.583
RESULTADO INTEGRAL ATRIBUIBLE A:		
Resultados integral atribuible a los propietarios de la controladora	82.388.507	31.079.574
Resultados integral atribuibles a participaciones no controladoras	598.495	565.009
RESULTADO INTEGRAL TOTAL	82.987.002	31.644.583

(*) Una vez que estos conceptos sean liquidados, serán reclasificados al Estado de Resultados por Función Consolidado.

Estado de Cambios en el Patrimonio

DESDE EL 1 DE ENERO HASTA EL 31 DE DICIEMBRE DE 2016

ESTADOS DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO	M\$										M\$	
	CAPITAL EMITIDO	RESERVAS POR DIFERENCIAS DE CAMBIO DE CONVERSIÓN	RESERVAS DE COBERTURAS DE FLUJO DE CAJA	RESERVAS DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS POR PLANES DE BENEFICIOS DEFINIDOS	RESERVA DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS POR INVERSIONES EN INSTRUMENTOS DE PATRIMONIO	RESERVAS DE GANANCIAS O PÉRDIDAS EN LA REMEDIACIÓN DE ACTIVOS FINANCIEROS DISPONIBLES PARA LA VENTA	OTRAS RESERVAS VARIAS	OTRAS RESERVAS	GANANCIAS (PÉRDIDAS) ACUMULADAS	PATRIMONIO ATRIBUIBLE A LOS PROPIETARIOS DE LA CONTROLADORA	PARTICIPACIONES NO CONTROLADORAS	PATRIMONIO TOTAL
SALDO INICIAL AL 1 DE ENERO DE 2016	84.178.790	14.105.740	(31.111.744)	(105.536)	(16.604.817)	181.507	4.586.825	(28.948.025)	397.480.284	452.711.049	1.624.499	454.335.548
CAMBIOS EN PATRIMONIO												
RESULTADO INTEGRAL												
Ganancia neta	-	-	-	-	-	-	-	-	47.931.093	47.931.093	598.495	48.529.588
Otro resultado integral	-	(8.261.816)	37.010.724	39.943	5.747.525	(181.993)	103.031	34.457.414	-	34.457.414	-	34.457.414
RESULTADO INTEGRAL	-	(8.261.816)	37.010.724	39.943	5.747.525	(181.993)	103.031	34.457.414	47.931.093	82.388.507	598.495	82.987.002
Dividendos	-	-	-	-	-	-	-	-	(19.982.779)	(19.982.779)	-	(19.982.779)
Incremento (disminución) por transferencias y otros cambios	-	-	-	-	-	-	-	-	1.092.700	1.092.700	(725.851)	366.849
TOTAL DE CAMBIOS EN PATRIMONIO	-	(8.261.816)	37.010.724	39.943	5.747.525	(181.993)	103.031	34.457.414	29.041.014	63.498.428	(127.356)	63.371.072
SALDO FINAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016	84.178.790	5.843.924	5.898.980	(65.593)	(10.857.292)	(486)	4.689.856	5.509.389	426.521.298	516.209.477	1.497.143	517.706.620

Estado de Cambios en el Patrimonio

DESDE EL 1 DE ENERO HASTA EL 31 DE DICIEMBRE DE 2015

ESTADOS DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO	M\$										M\$	
	CAPITAL EMITIDO	RESERVAS POR DIFERENCIAS DE CAMBIO DE CONVERSIÓN	RESERVAS DE COBERTURAS DE FLUJO DE CAJA	RESERVAS DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS POR PLANES DE BENEFICIOS DEFINIDOS	RESERVA DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS POR INVERSIONES EN INSTRUMENTOS DE PATRIMONIO	RESERVAS DE GANANCIAS O PÉRDIDAS EN LA REMEDIACIÓN DE ACTIVOS FINANCIEROS DISPONIBLES PARA LA VENTA	OTRAS RESERVAS VARIAS	OTRAS RESERVAS	GANANCIAS (PÉRDIDAS) ACUMULADAS	PATRIMONIO ATRIBUIBLE A LOS PROPIETARIOS DE LA CONTROLADORA		PARTICIPACIONES NO CONTROLADORAS
SALDO INICIAL AL 1 DE ENERO DE 2015	84.178.790	4.574.308	(11.514.013)	(113.501)	(8.001.185)	237.346	4.586.825	(10.230.220)	367.635.107	441.583.677	1.397.146	442.980.823
CAMBIOS EN PATRIMONIO												
RESULTADO INTEGRAL												
Ganancia neta	-	-	-	-	-	-	-	-	49.797.379	49.797.379	565.009	50.362.388
Otro resultado integral	-	9.531.432	(19.597.731)	7.965	(8.603.632)	(55.839)	-	(18.717.805)	-	(18.717.805)	-	(18.717.805)
RESULTADO INTEGRAL	-	9.531.432	(19.597.731)	7.965	(8.603.632)	(55.839)	-	(18.717.805)	49.797.379	31.079.574	565.009	31.644.583
Dividendos	-	-	-	-	-	-	-	-	(19.951.909)	(19.951.909)	-	(19.951.909)
Incremento (disminución) por transferencias y otros cambios	-	-	-	-	-	-	-	-	(293)	(293)	(337.656)	(337.949)
TOTAL DE CAMBIOS EN PATRIMONIO	-	9.531.432	(19.597.731)	7.965	(8.603.632)	(55.839)	-	(18.717.805)	29.845.177	11.127.372	227.353	11.354.725
SALDO FINAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 2015	84.178.790	14.105.740	(31.111.744)	(105.536)	(16.604.817)	181.507	4.586.825	(28.948.025)	397.480.284	452.711.049	1.624.499	454.335.548

La versión completa de los Estados Financieros Consolidados se presenta en el CD adjunto, como también los Estados Financieros de las Subsidiarias Directas, los cuales forman parte integral de esta Memoria Anual.

Estado de Flujos de Efectivo Directo Consolidado

ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO DIRECTO CONSOLIDADO	DESDE EL 1 DE ENERO HASTA EL	DESDE EL 1 DE ENERO HASTA EL
	31 DE DICIEMBRE DE 2016	31 DE DICIEMBRE DE 2015
	M\$	M\$
FLUJOS DE EFECTIVO PROCEDENTES DE (UTILIZADOS EN) ACTIVIDADES DE OPERACIÓN		
CLASES DE COBROS POR ACTIVIDADES DE OPERACIÓN		
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios	621.129.885	603.837.789
CLASES DE PAGOS		
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios	(475.455.623)	(448.302.349)
Pagos a/y por cuenta de los empleados	(73.083.518)	(75.052.917)
Dividendos pagados	(20.708.589)	(18.251.331)
Intereses recibidos	573.302	488.210
Impuestos a las ganancias pagados (reembolsados)	(10.191.807)	(6.177.652)
Otras entradas (salidas) de efectivo	1.604.009	5.885.462
FLUJOS DE EFECTIVO NETOS PROCEDENTES DE (UTILIZADOS EN) ACTIVIDADES DE OPERACIÓN	43.867.659	62.427.212
FLUJOS DE EFECTIVO PROCEDENTES DE (UTILIZADOS EN) ACTIVIDADES DE INVERSIÓN		
Otros cobros por la venta de patrimonio o instrumentos de deuda de otras entidades	-	-
Importes procedentes de la venta de propiedades, planta y equipo	10.058.410	216.090
Compras de propiedades, planta y equipo	(42.226.901)	(22.413.568)
Compras de activos intangibles	(2.679.130)	(1.658.812)
Importes procedentes de subvenciones del gobierno	74.508	50.430
Dividendos recibidos	4.536.056	3.220.576
Otras entradas (salidas) de efectivo	-	-
FLUJOS EN EFECTIVO NETOS PROCEDENTES DE (UTILIZADOS EN) ACTIVIDADES DE INVERSIÓN	(30.237.057)	(20.585.284)
FLUJOS DE EFECTIVO PROCEDENTES DE (UTILIZADOS EN) ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN		
Pagos por otras participaciones en el patrimonio	-	-
Importes procedentes de préstamos	97.374.091	16.007.330
Pagos de préstamos	(83.421.049)	(50.466.596)
Intereses pagados	(8.187.527)	(7.694.560)
Otras entradas (salidas) de efectivo	27.437	36.418
FLUJOS DE EFECTIVO NETOS PROCEDENTES DE (UTILIZADOS EN) ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN	5.792.952	(42.117.408)
INCREMENTO NETO (DISMINUCIÓN) EN EL EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO, ANTES DEL EFECTO DE LOS CAMBIOS EN LA TASA DE CAMBIO	19.423.554	(275.480)
EFFECTOS DE LA VARIACIÓN EN LA TASA DE CAMBIO SOBRE EL EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO		
Efectos de la variación en la tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	(2.845.221)	606.510
INCREMENTO (DISMINUCIÓN) NETO DE EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO	16.578.333	331.030
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo	30.635.184	30.304.154
EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO AL FINAL DE PERIODO	47.213.517	30.635.184

Declaración de Responsabilidad

Los Directores y Gerente General que suscriben la presente Memoria Anual por el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2016, declaran bajo juramento que su contenido es expresión fiel de la verdad conforme a la información que han tenido en su poder.

ALFONSO LARRAÍN SANTA MARÍA
PRESIDENTE
RUT: 3.632.569-0

FRANCISCO MARÍN ESTÉVEZ
DIRECTOR
RUT: 2.773.387-5

JORGE DESORMEAUX JIMÉNEZ
DIRECTOR
RUT: 5.921.048-3

RAFAEL GUILISASTI GANA
VICEPRESIDENTE
RUT: 6.067.826-K

PABLO GUILISASTI GANA
DIRECTOR
RUT: 7.010.277-3

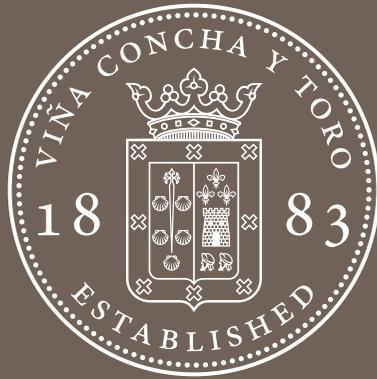
SERGIO DE LA CUADRA FABRES
DIRECTOR
RUT: 4.102.613-8

MARIANO FONTECILLA DE SANTIAGO CONCHA
DIRECTOR
RUT: 1.882.762-K

EDUARDO GUILISASTI GANA
GERENTE GENERAL
RUT: 6.290.361-9

Información de Gerentes y Ejecutivos Principales

R.U.T.	NOMBRE	CARGO EJECUTIVO PRINCIPAL	FECHA NOMBRAMIENTO
6.290.361-9	Eduardo Guilisasti Gana	Gerente General	28-04-89
4.330.116-0	Andrés Larraín Santa María	Gerente Agrícola	01-01-78
9.002.083-8	Osvaldo Solar Venegas	Gerente Corporativo de Administración y Finanzas	01-09-96
10.165.540-7	Thomas Domeyko Cassel	Gerente Corporativo Exportaciones Zona Norte	01-10-96
10.031.249-2	Cristián Ceppi Lewin	Gerente Corporativo Exportaciones Zona Sur	01-01-94
9.257.024-K	Cristián López Pascual	Gerente Corporativo Exportaciones Zona Asia	01-01-10
10.474.266-1	Enrique Tirado Santelices	Gerente Enología Don Melchor	01-03-96
5.559.667-0	Carlos Halaby Riadi	Gerente Enología	01-03-00
10.338.951-8	José Jottar Nasrallah	Gerente General Filial Comercial Peumo	18-08-14
12.023.135-9	Cristóbal Goycoolea Nagel	Gerente Corporativo de Marketing de Marcas Globales	01-07-10
9.978.661-2	Paul Konar Elder	Gerente General Filial Quinta de Maipo	01-05-06
7.010.269-2	María Isabel Guilisasti Gana	Gerente de Marketing de Vinos de Origen	01-04-04
7.636.597-0	Giancarlo Bianchetti González	Gerente Corporativo Exportaciones Zona USA	01-04-04
12.274.492-2	Daniel Durán Urizar	Gerente de Procesos y Tecnologías de la Información	01-05-01
10.140.761-6	Adolfo Hurtado Cerda	Gerente General Filia Viña Cono Sur S.A.	26-04-00
9.672.342-3	Tomás Larraín León	Gerente de Negociaciones y Nuevos Negocios	01-01-94
7.988.535-5	Lía Vera Pérez-Gacitúa	Gerente de Supply Chain	01-01-13
6.867.267-8	Cecilia Cobos Zepeda	Gerente de Recursos Humanos	24-09-13



Los Estados Financieros completos se encuentran a disposición del público en las oficinas de la compañía y la Superintendencia de Valores y Seguros.

