



VIÑA CONCHA Y TORO

MEMORIA ANUAL 2015

VIÑA CONCHA Y TORO

Mensaje del Presidente · 06

Resumen Financiero · 08

Resultado 2015 · 09

Presencia Global · 18

Nuestra Compañía · 20

NUESTRAS VIÑAS

Concha y Toro · 34

Viña Cono Sur · 40

Quinta de Maipo · 42

Trivento Bodegas y Viñedos · 44

Fetzer Vineyards · 46

Viña Almaviva · 48

INFORMACIÓN DE LA SOCIEDAD

Historia · 52

Información de la Sociedad · 54

Gobierno Corporativo · 55

Estructura de Propiedad y Control · 59

Títulos Accionarios · 60

Información del Negocio · 64

Filiales y Coligadas · 72

ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS

Estado de Situación Financiera Clasificado Consolidado · 96

Estado de Resultados por Función Consolidado · 98

Estado de Otros Resultados Integrales Consolidado · 99

Estado de Cambios en el Patrimonio · 100

Estado de Flujos de Efectivo Consolidado · 102

Declaración de Responsabilidad · 103



CONCHAY TORO

*World's
Most Powerful
Wine Brand*

INTANGIBLE
BUSINESS
2015

CONCHAY TORO



RESERVA

**Casillero
del
Diablo**

CABERNET SAUVIGNON
CHILE

Desde 1875 por Don Melchor de Concha y Toro, nuestro fin ha sido producir vinos excepcionales. Aunque siempre usamos, desde los primeros tiempos, los grapes de mayor calidad del valle, hasta el año CASILLERO DEL DIABLO, TRADICIONALES.

CONCHA Y TORO
DESDE 1883

“A LO LARGO DE LOS AÑOS
HEMOS IDO CONSTRUYENDO
RELACIONES DE CONFIANZA,
FRUTO DE UN COMPROMISO
POR LA EXCELENCIA Y UN
TRABAJO RIGUROSO EN TODA
LA CADENA PRODUCTIVA”.



ALFONSO LARRAÍN SANTA MARÍA
PRESIDENTE
VIÑA CONCHA Y TORO

VIÑA CONCHA Y TORO

Mensaje del Presidente · 06

Resumen Financiero · 08

Resultado 2015 · 09

Presencia Global · 18

Nuestra Compañía · 20



JAMES SUCKLING
94 James Suckling
Vintage 2011
93 James Suckling
Vintage 2011
TOP 100
Andes Wines of 2015
Vintage 2011

VIÑA MAIPO

MENSAJE DEL PRESIDENTE

Estimados accionistas:

Con satisfacción podemos decir que en 2015 hemos logrado avances que continúan cimentando el liderazgo y el alcance global de la compañía y todas sus marcas. Cerramos el año con una utilidad neta que muestra un crecimiento de 15,7% respecto del año anterior, totalizando \$49.797 millones, y con un aumento en las ventas consolidadas de 9,1%, sumando \$636.194 millones, con una expansión en el volumen comercializado de 3,4%.

Estos resultados positivos sobresalen aún más por estar enmarcados en un año con un escenario interno y externo de desaceleración económica y mayor volatilidad. Son los frutos del compromiso con la excelencia que establecimos desde el comienzo y del trabajo riguroso que realizamos en todos los eslabones de la cadena productiva.

Este año, nuestra presencia global se fortaleció aún más. Nuestras filiales de distribución lograron cumplir exigentes metas, invirtiendo incesantemente en nuestras marcas, generando valor en distintas categorías de productos y consolidando el portfollio de múltiples orígenes del holding. Concha y Toro UK contribuyó significativamente en 2015, como también lo hicieron las filiales nórdicas, VCT Brasil, VCT Asia, Excelsior Wine y, en su primer año de operación, Escalade Wines & Spirits en Canadá. Asimismo, en el mercado nacional, VCT Chile (ex Comercial Peumo) mostró crecimientos en la comercialización de vinos y en su área de otros negocios.

El mayor dinamismo de la compañía se observó en las categorías premium y superiores, segmento que creció un 8,7% en volumen. La preferencia por el consumo de vinos de mayor precio es una tendencia en los últimos años en los principales mercados externos y en el nacional, lo que reafirma nuestra acertada visión de focalizar la estrategia e inversión de Viña Concha y Toro en las marcas premium.

La marca global Casillero del Diablo marcó nuevos hitos este 2015 y un crecimiento de 12,6%, con ventas que alcanzaron cinco millones de cajas. Casillero del Diablo se ha consolidado como la marca chilena de vinos más vendida en muchos mercados, uno de ellos fue China, donde tuvo un crecimiento de 65%. En el Reino Unido ingresó al Top 10 de ventas, además de liderar las ventas en la variedad Cabernet Sauvignon.

Concha y Toro fue elegida, por segundo año consecutivo, como la Marca de Vino más Poderosa a nivel mundial por la consultora británica Intangible Business. Esta distinción, junto a los grandes puntajes y reconocimientos a todo el portfollio, muestran un posicionamiento cada vez más exitoso.

Trivento se convirtió en la viña argentina más vendida en el Reino Unido, su principal mercado, y Trivento Reserve en el vino número uno en ventas de la variedad Malbec.

La línea Bonterra, líder de la categoría orgánica en el mercado estadounidense, creció 20% en 2015. Bonterra acumuló reconocimientos, entre los que destacan el Hot Brand de la prestigiosa revista Impact y puntajes sobre los 90 puntos.

Nuestro compromiso con un crecimiento sustentable fue reconocido este año con la incorporación de Viña Concha y Toro al Dow Jones Sustainability Index Chile, versión local del prestigioso índice internacional al que solo doce empresas chilenas lograron acceder. Además, la viña renovó su certificación en el Código de Sustentabilidad de Vinos de Chile con un sobresaliente cumplimiento del 97%.

La certificación B Corp que recibió nuestra filial en California, Fetzer Vineyards, también nos llenó de orgullo por ser un reconocimiento a los más altos estándares de responsabilidad social y ambiental con los que trabaja la compañía.

NUESTRAS FILIALES DE DISTRIBUCIÓN LOGRARON CUMPLIR EXIGENTES METAS, INVIRTIENDO INCESANTEMENTE EN NUESTRAS MARCAS, GENERANDO VALOR EN DISTINTAS CATEGORÍAS DE PRODUCTOS Y CONSOLIDANDO EL PORTFOLIO DE MÚLTIPLES ORÍGENES DEL HOLDING.



El Centro de Investigación e Innovación (CII) que construimos en el Maule refleja la importancia que le damos como compañía a la investigación y la innovación, mostrando importantes progresos durante su primer año de funcionamiento. Su visión al 2020 está enmarcada en cinco programas estratégicos de investigación que abarcan la producción de materiales vegetales, la gestión de recursos y escasez hídrica, la calidad de uva y vino, automatización y el diseño de nuevos productos, los cuales atraviesan toda la cadena productiva. El centro fue además sede de tres seminarios internacionales donde se trataron las problemáticas de la industria, perfilándose como un espacio abierto de conocimiento que responde a los desafíos del sector y genera impactos positivos para todos los actores de la industria.

Como siempre, quiero recalcar que todos estos resultados positivos son fruto del trabajo y la pasión de todos los que formamos parte de la compañía y de nuestros proveedores, distribuidores y clientes.

Viña Concha y Toro es una compañía líder gracias a su compromiso de largo plazo con la industria, su dedicación y su entusiasmo. Por ello, seguiremos trabajando para continuar ofreciendo vinos de excelencia, honrando nuestra vocación y sustentando la confianza de millones de consumidores en el mundo entero.

Afectuosamente,

ALFONSO LARRAÍN SANTA MARÍA
PRESIDENTE
VIÑA CONCHA Y TORO

ESTOS RESULTADOS POSITIVOS SON FRUTO DEL TRABAJO Y LA PASIÓN DE TODOS LOS QUE FORMAMOS PARTE DE LA COMPAÑÍA Y DE NUESTROS PROVEEDORES, DISTRIBUIDORES Y CLIENTES.

RESUMEN FINANCIERO

(CIFRAS CONSOLIDADAS EN MILLONES DE PESOS)

	2015	2014	2013	2012	2011
ESTADO DE RESULTADO POR FUNCIÓN					
Ingresos	636.194	583.313	475.622	448.250	422.735
Ganancia Bruta	244.689	223.182	164.235	145.287	142.579
Resultado Operacional ⁽¹⁾	72.236	63.882	36.625	35.992	41.211
EBITDA ⁽²⁾	94.646	84.296	55.385	53.680	59.059
Ganancia Neta	49.797	43.051	33.174	30.022	50.482
COMO PORCENTAJE DE LOS INGRESOS					
Ganancia Bruta	38,5%	38,3%	34,5%	32,4%	33,7%
Margen Operacional	11,4%	11,0%	7,7%	8,0%	9,7%
Margen EBITDA	14,9%	14,5%	11,6%	12,0%	14,0%
Ganancia Neta	7,8%	7,4%	7,0%	6,7%	11,9%
BALANCE					
Total Activos	987.471	918.011	849.863	856.113	774.130
Total Pasivos	533.135	475.030	419.769	431.663	375.626
Total Patrimonio	454.336	442.981	430.095	424.450	398.504
Deuda Financiera Neta ⁽³⁾	205.582	216.629	225.298	208.323	202.038
Rentabilidad Activos	5,2%	4,9%	3,9%	3,7%	7,4%
Rentabilidad Patrimonio	11,1%	9,9%	7,8%	7,3%	13,1%
ROIC ⁽⁴⁾	8,5%	8,1%	6,5%	5,9%	6,7%
Deuda Financiera Neta/Patrimonio	45,2%	48,9%	52,4%	49,1%	50,7%
Ganancia por Acción (\$)	66,66	57,63	44,41	40,19	67,58
Precio Acción al 31 de diciembre (\$)	1.061,5	1.186,7	986,5	932,6	989,7
VOLUMEN POR ORIGEN ⁽⁵⁾ (MILES DE CAJAS 9 LITROS)					
Chile:					
Mercado Externo	21.917	21.512	19.193	19.055	18.706
Mercado Doméstico	7.309	6.965	6.575	6.748	7.238
Argentina:					
Mercado Externo	2.016	1.637	1.759	1.506	1.485
Mercado Doméstico	601	559	551	754	834
Estados Unidos:					
Mercado Doméstico & Externo	2.488	2.517	2.601	2.486	1.815

(1) Resultado Operacional = Ganancia bruta, menos costos de distribución y menos gastos de administración.

(2) EBITDA= Ganancia bruta, menos costos de distribución, menos gastos de administración, más depreciación y amortización.

(3) Deuda Financiera Neta = Otros Pasivos Financieros - Derivados - Efectivo y Equivalentes al Efectivo.

(4) ROIC=(Ganancia bruta - costos de distribución - gastos de administración + diferencia de cambio - impuestos) / (Patrimonio promedio + deuda financiera neta promedio).

(5) Corresponde a venta total de vinos, incluido el granel.

RESULTADO 2015

En 2015, los ingresos consolidados del holding Concha y Toro crecieron 9,1% respecto del año anterior, sumando \$636.194 millones. Esto se debe a un aumento de 3,4% en volúmenes de ventas de vino, con un total de 34,3 millones de cajas, y al efecto positivo de las fluctuaciones de tipos de cambio durante el año.

Expresadas en dólares, las ventas totalizaron US\$ 967 millones, 5% menos que el año anterior, producto de la apreciación del dólar frente a las monedas en las que la compañía comercializa sus productos.

Una de los elementos claves en el crecimiento registrado en mercados internacionales, fue la distribución propia, que en 2015 alcanzó el 68% de las ventas de la compañía. La implementación de estrategias comerciales y de marketing acertadas para cada una de las marcas, le ha permitido a la viña diferenciarse en una industria altamente competitiva. Destaca el valor que ofrece un portfolio con tres orígenes

–Chile, Argentina y Estados Unidos– que ha permitido potenciar el alcance internacional.

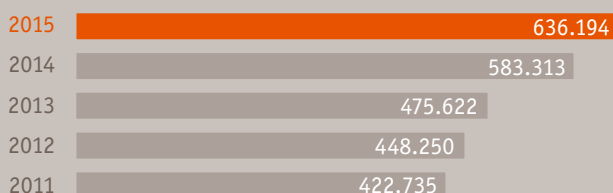
En mercados de exportación, las ventas sumaron \$450.210 millones, creciendo 7,9% respecto al año anterior, debido a un aumento de 3,5% en volumen. El total de ventas fue de 24,5 millones de cajas.

La compañía también observó un crecimiento en el mercado doméstico chileno, donde los volúmenes aumentaron un 4,9%.

El mayor dinamismo se observó en el segmento de vinos premium y superiores, en respuesta al foco estratégico de la compañía. La categoría creció 8,7% en volumen, con un destacado desempeño de las líneas Casillero del Diablo, Marques de Casa Concha, Cono Sur, Bonterra y Trivento Reserve.

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

INGRESOS CONSOLIDADOS TOTAL (MILLONES DE \$)

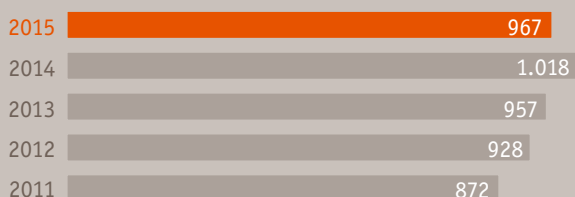


VENTAS

\$636.194 millones

+9,1%

INGRESOS CONSOLIDADOS (MILLONES DE US\$)



VENTAS

US\$967 millones

-5,0%

VOLUMEN CONSOLIDADO (MILLONES DE CAJAS)



VOLUMEN

34,3 millones de cajas

+3,4%

CHILE

En Chile, las ventas de vino sumaron \$65.078 millones y 7,3 millones de cajas, con crecimientos de 8,5% y 4,9%, respectivamente. El crecimiento fue liderado por la categoría premium, con un incremento en volumen de 21%, gracias al desempeño positivo de Casillero del Diablo, Marques de Casa Concha, Gran Reserva Serie Riberas, Cono Sur Reserva, Maipo Vitral y Palo Alto Reserva. Asimismo, el competitivo segmento de los vinos genéricos creció 3,7% en volumen. La participación de la compañía en el mercado de vino comer-

cializado en Chile aumentó en un punto porcentual respecto del año anterior (de 27,1% a 28,1%), según la empresa de información Nielsen.

Dentro de la facturación total de VCT Chile (ex Comercial Peumo), la categoría otros negocios siguió adquiriendo relevancia, creciendo 15,2% con ventas de \$47.968 millones. Contribuyeron a esta expansión el portfolio de productos de Diageo, las cervezas premium y las bebidas energéticas.

	2015	2014	VARIACIÓN
Volumen (millones cajas 9L)	7,31	6,96	4,9%
Ventas Totales (millones \$)	65.078	59.965	8,5%
Precio Promedio (\$ / caja 9L)	8.900	8.613	3,3%

EUROPA

Los volúmenes comercializados aumentaron 2,3%, totalizando 11,9 millones de cajas. En dólares, la venta disminuyó 7,7%, totalizando US\$342 millones, producto de la depreciación de las principales monedas respecto del dólar (libra esterlina, euro, corona sueca y corona noruega). No obstante, las ventas en moneda de origen aumentaron durante el periodo.

El volátil escenario cambiario y la desaceleración económica impactaron en forma diversa los mercados de la región. Sin embargo, la diversificación de mercados de la compañía permitió mitigar los impactos. Los mercados del Reino Unido, Suecia, Dinamarca, Bélgica, Noruega y Suiza contribuyeron en mayor medida al crecimiento. Por el contrario, los mercados de Europa del Este, registraron importantes caídas en los volúmenes comercializados.

El desempeño de la filial Concha y Toro UK en 2015 fue destacado. Las ventas en Inglaterra aumentaron 5% respecto de 2014, llegando a 6,7 millones de cajas. Las principales marcas del grupo avanzaron en su participación de mercado y en relevancia en sus diversas categorías, gracias a una gran inversión en construcción de marca y programas de marketing integrados a nivel de comercio mayorista y consumidor.

Casillero del Diablo creció 23% y tras alcanzar un volumen de 1,9 millones de cajas, se posicionó entre las diez marcas de vino de mayor venta en el mercado inglés. En febrero de

2015, se selló un auspicio con Sky Movies que amplificó la visibilidad de la marca a 40 millones de personas a través de sus populares canales de televisión por cable.

Las ventas de Cono Sur crecieron 34% en volumen, gracias a los positivos resultados de la línea Bicicleta. Para aumentar su cercanía con el consumidor y la visibilidad de la marca, Cono Sur auspició por segundo año consecutivo el Tour de Francia en Reino Unido.

Trivento, en tanto, creció 200% alcanzando ventas de 265.000 cajas, imponiéndose como el Malbec de mayor venta en el Reino Unido y como líder de la categoría Argentina. Estos logros reflejan el atractivo potencial de los vinos argentinos en el mercado inglés.

Las filiales nórdicas -Suecia, Finlandia y Noruega- crecieron 5,5% en volumen, lo cual es destacable considerando que por primera vez la industria del vino registró caídas en sus volúmenes en estos mercados. Al igual que en los últimos años, el crecimiento es liderado por Casillero del Diablo, marca respaldada por una constante e importante inversión y nuevos formatos.

Finalmente, gracias al mayor interés por los vinos orgánicos y de orientación sustentable en el monopolio sueco, la compañía ganó la mayor licitación de vino de California de los últimos años con Fetzer y Bonterra.

	2015	2014	VARIACIÓN
Volumen (millones cajas 9L)	11,90	11,63	2,3%
Ventas Totales (millones US\$)	342	371	-7,7%
Precio Promedio (US\$ / caja 9L)	28,7	31,9	-9,8%



RESERVA

**Casillero
del
Diablo**

DEVIL'S
Collection

750 ml

CONCHA Y TORO

Cono Sur



A wine ruled only by nature's cycles

Cono Sur

Chardonnay

Sur

NET WEIGHT

6/75CL

6/75CL

EE.UU. Y CANADÁ

Las ventas consolidadas del grupo en Norteamérica –Estados Unidos y Canadá– totalizaron US\$189 millones y 5,9 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, la cual también distribuye los vinos californianos Little Black Dress y Five Rivers.

En el mercado doméstico (EE.UU.), las ventas de Fetzer Vineyards sumaron 1,9 millones de cajas. Esta cifra representa una disminución de 3,6% con respecto a 2014, en gran medida debido al reposicionamiento hacia segmentos premium. Sin embargo, el trabajo por lograr un mayor valor de marca terminó con un alza de 2,2% en el precio promedio de la filial y una sólida expansión de 20% de la línea Bonterra.

Las ventas a Excelsior Wine Company mostraron un positivo año, aumentando en un 3,1% en volumen y totalizando 3,1 millones de cajas. En 2015 destacaron varios resultados de vinos premium tales como Casillero del Diablo,

Gran Reserva Serie Riberas, Trivento Reserve y Golden Reserve. Casillero del Diablo se posicionó como la marca importada más vendida en el mercado en su nivel de precios, de acuerdo a informe Nielsen. Por otro lado, los crecimientos en las marcas Serie Riberas y Trivento Golden Reserve de Argentina, reflejaron el esfuerzo promocional y en distribución realizado en este dinámico segmento de precios (US\$10-15). Innovaciones como Devil's Collection y Decopas permitieron acercarnos a consumidores *millennials*, con resultados auspiciosos.

En Canadá, se iniciaron las operaciones de Escalade Wines & Spirits, un *joint venture* con Charton Hobbs, para representar y distribuir los vinos Concha y Toro y Fetzer. En 2015, se obtuvieron resultados positivos con un crecimiento en los envíos de 5,2% en volumen y 8,6% en los *depletions*. Con un crecimiento de 34% de Bonterra y 42% de Marques de Casa Concha, Canadá se convirtió en el mercado número uno en exportaciones para dichas marcas.

	2015	2014	VARIACIÓN
Volumen (millones cajas 9L)	5,92	5,85	1,2%
Ventas Totales (millones US\$)	189	192	-1,7%
Precio Promedio (US\$ / caja 9L)	32,0	32,9	-2,8%

ASIA Y OCEANÍA

Las ventas en la región totalizaron US\$85 millones y un volumen de tres millones de cajas. Japón, China, Hong Kong, Corea del Sur y Taiwán fueron los principales destinos de las exportaciones de vino chileno a Asia, donde Concha y Toro mantienen el liderazgo.

Entre las marcas foco, Casillero del Diablo creció 20% en volumen gracias a su fuerte posicionamiento en el mercado asiático. La línea Maipo Vitral, consiguió un crecimiento de 18%, impulsado por mayores ventas en China, Hong Kong y Japón. Destaca el lanzamiento de Pudú en los mercados de Japón, Hong Kong y China, logrando mayores ventas en el primero.

China mostró resultados positivos luego de la apertura de la filial Gan Lu Wine Trading (VCT China) en 2013. Gracias a una mayor focalización y especialización el portfolio de Viña Concha y Toro y Quinta de Maipo creció 23% y 70% en volumen, respectivamente. Destacaron las ventas de Casillero

del Diablo que aumentaron 65%, y de Maipo Vitral, 90%.

El volumen comercializado en Corea del Sur creció 9,1%. Este buen desempeño estuvo impulsado principalmente por crecimientos en las líneas Casillero del Diablo, Gran Reserva Serie Riberas, Palo Alto Reserva, Trivento Reserve y Frontera.

En Japón, el destino asiático más importante para la compañía, el holding vendió un millón 765 mil cajas, un incremento de 10,7%, impulsado por el desempeño del portfolio Concha y Toro, Quinta de Maipo y Cono Sur. En 2015, se lanzaron las líneas Pudú y Avanza y ambas fueron bien recibidas por los consumidores japoneses. Casillero del Diablo continuó registrando altos crecimientos, al igual que Cono Sur Orgánico, Cono Sur Reserva, Maipo Vitral y Maipo Mi Pueblo. Finalmente, destacó la evolución en la categoría de espumosos, donde Sunrise Sparkling y Cono Sur Sparkling crecieron un 10% y 30%, respectivamente.

	2015	2014	VARIACIÓN
Volumen (millones cajas 9L)	2,97	2,75	8,1%
Ventas Totales (millones US\$)	85	80	6,8%
Precio Promedio (US\$ / caja 9L)	28,7	29,0	-1,3%

AMÉRICA LATINA

Las ventas en América Latina totalizaron US\$149 millones y un volumen de 4,8 millones de cajas. El volumen comercializado en la región creció 2,7% con un buen desempeño en Brasil, México, Argentina y Colombia, en un escenario de fuertes devaluaciones de las monedas impulsando al alza los precios de venta al consumidor en la mayoría de los mercados.

En Brasil, donde los vinos del grupo son distribuidos por la filial VCT Brasil, se obtuvo un positivo resultado con un crecimiento de 21% en volumen. Por su crecimiento de dos dígitos destacaron de Chile las líneas Casillero del Diablo, Marques de Casa Concha y Don Melchor, las que han ido creciendo en imagen y recordación. El mismo resultado tuvieron las líneas Trivento Golden Reserve y Tribu de Argentina.

En el caso de México, donde el portfolio es distribuido por VCT & DG México, las ventas aumentaron un 13% en volumen. Durante este año se consolidó el liderazgo de las líneas Casillero del Diablo y Reservado en sus respectivos segmentos, las que han ido fortaleciendo su imagen, recordación y cobertura a nivel nacional.

Las ventas en Colombia crecieron un 37% en volumen, respondiendo a la mayor inversión y focalización en este mercado.

La línea Reservado, que comparte orígenes entre Chile y Argentina, sumó ventas de 1,3 millones de cajas con un crecimiento de 17%, consolidando el posicionamiento que ha logrado en los mercados latinoamericanos.

	2015	2014	VARIACIÓN
Volumen (millones cajas 9L)	4,77	4,65	2,7%
Ventas Totales (millones US\$)	149	164	-9,3%
Precio Promedio (US\$ / caja 9L)	31,2	35,4	-11,7%

ÁFRICA Y MEDIO ORIENTE

Las ventas en la región totalizaron US\$13 millones y 600 mil cajas, registrando un crecimiento de 3,6% en volumen, a pesar de estar en un escenario negativo (baja en precio de *commodities*, fuertes devaluaciones de moneda y altas tasas de inflación) que afectó a los principales mercados de la región (Emiratos Árabes Unidos, Mozambique, Nigeria, Angola y Kenia, entre otros).

Así, el incremento en ventas de 26% alcanzado por Casillero del Diablo es aún más meritorio. El resultado fue impulsado, en parte, por los *listings* en las prestigiosas aerolíneas

Emirates Airlines y Qatar Airways para Casillero del Diablo Reserva Privada Cabernet Sauvignon y Casillero del Diablo Reserva Carmenere.

Los vinos de origen californiano también mostraron un importante aumento en ventas, con un alza de 20% en el caso de Bonterra.

La fortaleza de la red de distribución, con una presencia en más de 30 países dentro del continente africano, logró enfrentar exitosamente el contexto negativo de la región.

	2015	2014	VARIACIÓN
Volumen (millones cajas 9L)	0,60	0,58	3,6%
Ventas Totales (millones US\$)	13	13	-2,6%
Precio Promedio (US\$ / caja 9L)	21,6	23,0	-6,1%

EN BRASIL, DONDE LOS VINOS DEL GRUPO SON DISTRIBUIDOS POR LA FILIAL VCT BRASIL, SE OBTUVO UN POSITIVO RESULTADO CON UN CRECIMIENTO DE 21% EN VOLUMEN.

RESULTADO OPERACIONAL Y UTILIDAD

A nivel operacional, el EBITDA aumentó 12,3% totalizando \$94.646 millones en 2015. Este resultado se explica principalmente por los mayores volúmenes comercializados, el impacto positivo de la depreciación neta del peso con respecto a nuestra canasta de monedas y un menor costo del vino. El margen EBITDA alcanzó un 14,9% de la venta con una expansión de 43 puntos base.

Durante el 2015, el peso chileno se depreció 14,8% con respecto al dólar y 6,5% respecto a la libra. En sentido contrario, el peso chileno se apreció 4,1% respecto al euro, 19% al real, 10,4% a la corona noruega, 6,7% a la corona sueca y 3,8% al peso mexicano. Con respecto al peso argentino y dólar canadiense, el peso chileno se mantuvo prácticamente en los mismos niveles del 2014.

Los gastos de distribución y administración aumentaron 8,3% durante este año, en línea con el crecimiento en ventas y en la mayor participación relativa de las filiales de distribución (un 68% del volumen consolidado del holding Concha y Toro).

Durante 2015, las inversiones del holding totalizaron \$23.842 millones. Al igual que en años anteriores, y siguiendo el foco estratégico de la compañía, las inversiones fueron destinadas al desarrollo agrícola, al crecimiento en las capacidades de guarda y vinificación y a la expansión de las filiales.

Finalmente, la utilidad neta atribuible a los controladores de la compañía alcanzó \$49.797 millones, lo que representa un crecimiento de 15,7% frente al resultado obtenido en 2014.

DISTRIBUCIÓN DE VIÑEDOS (HECTÁREAS)

UBICACIÓN	TOTAL VIÑEDOS PLANTADOS ⁽¹⁾	TERRENOS EN ROTACIÓN	TOTAL SUPERFICIE PLANTABLE AGRÍCOLA ⁽²⁾	SUPERFICIE BOSQUES NATIVOS CERTIFICADOS ⁽³⁾
CHILE				
Limarí	965	288	1.253	-
Aconcagua	100	-	100	-
Casablanca	424	-	424	-
Leyda	130	-	130	-
Maipo	853	16	869	-
Cachapoal	1.463	134	1.597	2.097
Colchagua	2.163	37	2.200	320
Curicó	683	19	702	458
Maule	2.413	512	2.925	397
Total Chile	9.194	1.006	10.200	3.272
ARGENTINA				
Mendoza	1.142	67	1.209	-
ESTADOS UNIDOS				
California	468	1	469	-
Total Holding	10.804	1.074	11.878	3.272

(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 EE.UU., 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 aprobados por CONAF.



Bonterra

CABERNET SAUVIGNON

78% MENDOCINO COUNTY
22% LAKE COUNTY
CALIFORNIA

MADE WITH ORGANIC GRAPES



“MARCAS PROVENIENTES
DE TRES ORÍGENES DEL
NUEVO MUNDO CONSOLIDAN
EL ALCANCE GLOBAL DE
VIÑA CONCHA Y TORO”.



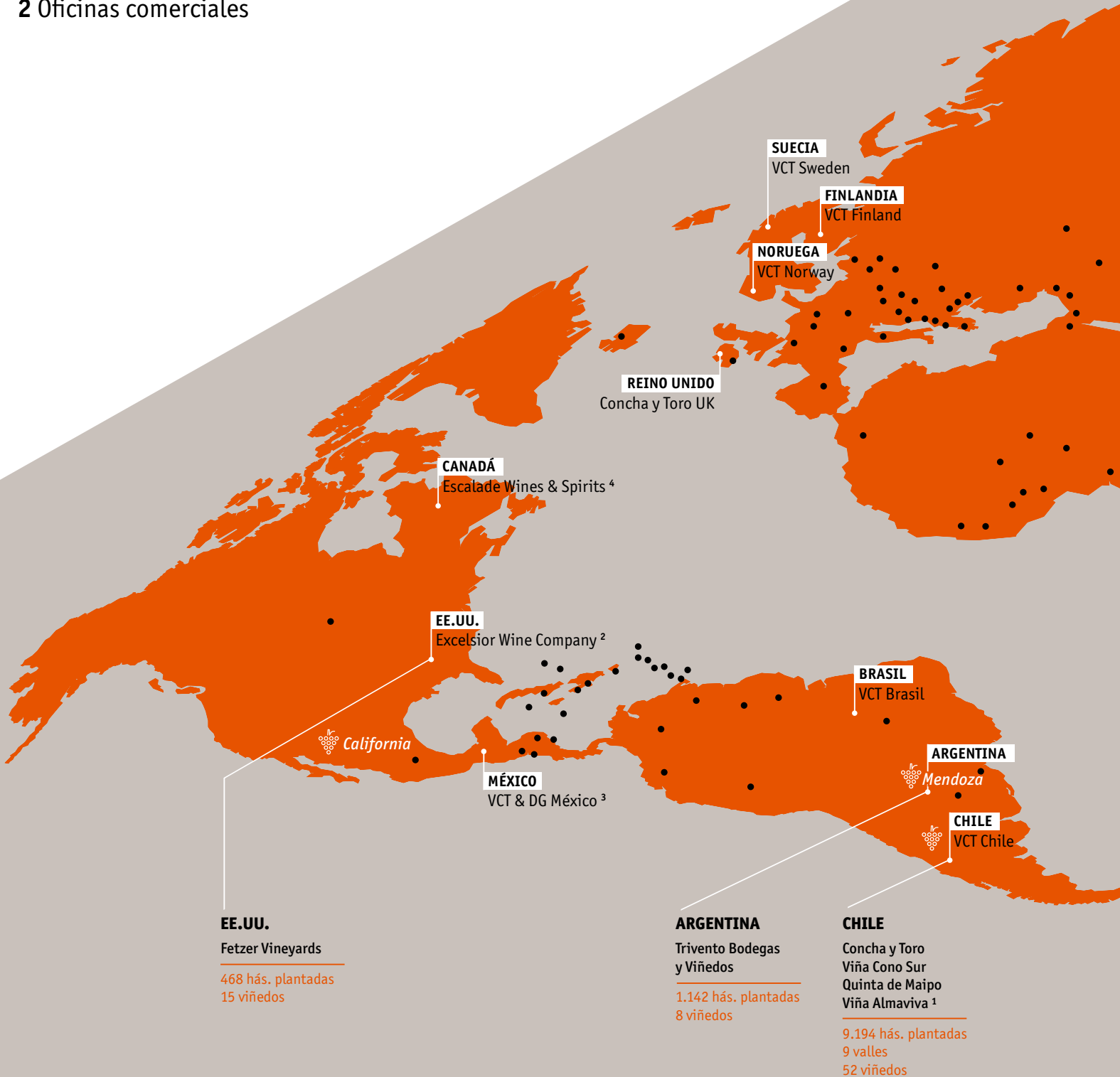
EDUARDO GUILISASTI GANA
GERENTE GENERAL
VIÑA CONCHA Y TORO

PRESENCIA GLOBAL





147 Países

12 Filiales de distribución

2 Oficinas comerciales



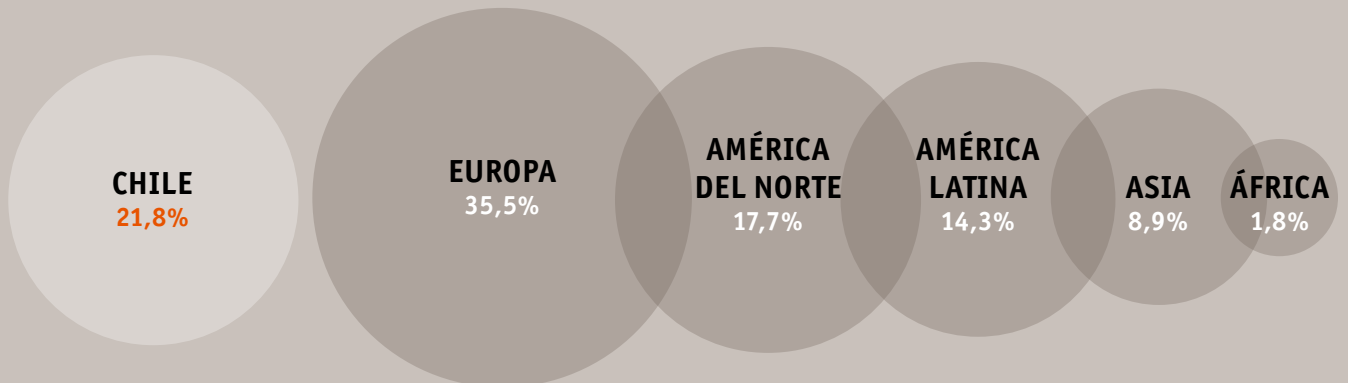
1 · JV 50% Viña Concha y Toro - 50% Baron Philippe de Rothschild.
2 · JV 50% Viña Concha y Toro - 50% Banfi Vintners.
3 · JV 51% Viña Concha y Toro - 49% Digrans S.A.
4 · JV 50% Viña Concha y Toro - 50% Charton Hobbs.
5 · JV 41% Viña Concha y Toro - 41% Mercian Corporation - 18% Mitsubishi Co.

-  Operación productiva
-  Filiales de distribución
-  Oficinas comerciales
-  Países de destino



PORCENTAJE DE VENTAS

Sobre el total del volumen de vino embotellado



NUESTRA COMPAÑÍA

Viña Concha y Toro es líder en la industria vitivinícola mundial. Con operaciones productivas en tres orígenes -Chile, Argentina y Estados Unidos-, el grupo ha consolidado su posición global con presencia en 147 países. Sus vinos tienen una alta imagen y preferencia, distinguiéndose por su sello de calidad, atributo que se ha trabajado desde los orígenes de la empresa.

El actuar de Viña Concha y Toro está alineado con ciertos valores que trascienden a los distintos estamentos de la compañía, siendo compartidos por su Gobierno Corporativo, colaboradores y por las distintas filiales. Estos valores orientan y rigen la puesta en marcha del modelo de negocio de Viña Concha y Toro, que busca ser la empresa con mayor integración vertical de la industria vitivinícola mundial, ofreciendo productos de excelencia que respondan satisfactoriamente a las altas exigencias de los clientes alrededor del mundo.



VALORES

LIDERAZGO

La compañía es un actor relevante en la industria. Desde esta posición promueve el desarrollo del sector, el bienestar de sus equipos de trabajo y de sus públicos de interés, consolidándose como una empresa sólida, que aspira un crecimiento sustentable en el tiempo.

INTEGRIDAD

Se busca y promueve actuar con lealtad, honestidad, transparencia y sencillez. Los principios, valores e integridad que guían a la empresa están plasmados en su Código de Ética y Conducta que da las directrices del actuar de todos sus estamentos.

INNOVACIÓN

Se entiende la innovación como una manera distinta de hacer las cosas a través de la identificación de oportunidades y una articulación de los procesos creativos en toda la cadena de elaboración y comercialización. Para ello la promoción de la mejora continua como parte de la cultura empresarial de la Viña ha sido clave en la generación de valor para los clientes y consumidores.

EXCELENCIA

Todos quienes formamos parte de la compañía buscamos siempre con rigor, pasión y determinación alcanzar la excelencia en el trabajo diario, y que ésta se vea reflejada en productos de calidad. Para ello, cada detalle es cuidadosamente vigilado, desde el origen y elaboración de los vinos hasta su comercialización final.

CERCANÍA

La empresa prioriza una relación cercana con sus distintos grupos de interés, basada en la transparencia e información con las personas. Asimismo busca entregar productos accesibles y de valor respondiendo a los requerimientos de sus consumidores y la realidad de cada mercado.

MODELO DE NEGOCIOS

Viña Concha y Toro ha desarrollado un modelo de negocio donde participa en todas las etapas del proceso productivo: desde la plantación de viñedos propios, la vinificación, embotellación, hasta la cadena de abastecimiento y distribución. Este modelo asegura el control del proceso productivo, y los altos estándares de excelencia que define la empresa.

Una inversión sostenida en viñedos propios, en tecnología, y en capacidad productiva, enológica y técnica, ha permitido mantener el crecimiento y alcanzar calidades crecientes, factor determinante para competir exitosamente en la categoría de vinos superiores. La compañía ha desarrollado un amplio portfolio de productos con los que participa en todos los segmentos del mercado. A través de sus distintas marcas, líneas de vinos y viñas filiales ofrece calidades sobresalientes que satisfacen las distintas preferencias de sus consumidores a nivel global.

Por otro lado, la inversión en la construcción de marca ha sido una constante en el tiempo, a través de novedosas campañas de marketing, lanzamientos de nuevos productos, innovaciones y búsqueda de nuevos estilos para consumidores cada vez más exigentes. Este trabajo constante respaldado en la excelencia en calidad ha fortalecido el prestigio y reconocimiento internacional de los vinos Concha y Toro y de sus filiales.

Un aspecto distintivo de la estrategia es su vocación exportadora, que ha llevado a la compañía a gozar de un alcance global único en la industria. A lo largo de los años Viña Concha y Toro ha desarrollado una sólida red de distribución, que le ha permitido llegar a nuevos mercados, focalizar los esfuerzos comerciales, conocer la realidad local y fortalecer su posición de liderazgo en el mundo.

Actualmente la compañía cuenta con oficinas de distribución en el Reino Unido, Brasil, los países nórdicos, Estados Unidos, México, Singapur, Canadá, China y Japón, totalizando 12 oficinas de distribución propias, junto con dos oficinas comerciales ubicadas en China y Sudáfrica.

Como resultado, Viña Concha y Toro es hoy una empresa global con presencia en 147 países en los cinco continentes, y sus viñedos suman 10.800 hectáreas en tres orígenes. Además de sus viñas en Chile, posee Trivento Bodegas y Viñedos en Mendoza, Argentina, y Fetzer Vineyards y Bonterra, en California, EE.UU.

Asimismo, la compañía busca un crecimiento sustentable, que se enmarca en su Plan Estratégico de Sustentabilidad, y de esta manera, asegurar un equilibrio entre el crecimiento sostenido, la creación de valor para sus grupos de interés y su compromiso de convertirse en un líder en prácticas medioambientales.

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



1 PRESIDENTE

Alfonso Larraín Santa María

RUT: 3.632.569-0

Director de la compañía desde 1969

Gerente general entre 1973 y 1989

2 VICEPRESIDENTE

Rafael Guilisasti Gana

RUT: 6.067.826-K

Director de la compañía desde 1998

4 Mariano Fontecilla de Santiago Concha

RUT: 1.882.762-K

Diplomático

Director de la compañía en varios periodos desde 1949.

6 Pablo Guilisasti Gana

RUT: 7.010.277-3

Ingeniero Comercial

Director de la compañía desde 2005

3 Francisco Marín Estévez

RUT: 2.773.387-5

Ingeniero Agrónomo

Director de la compañía desde 1982

5 Sergio de la Cuadra Fabres

RUT: 4.102.613-8

Ingeniero Comercial

Director de la compañía desde 2005

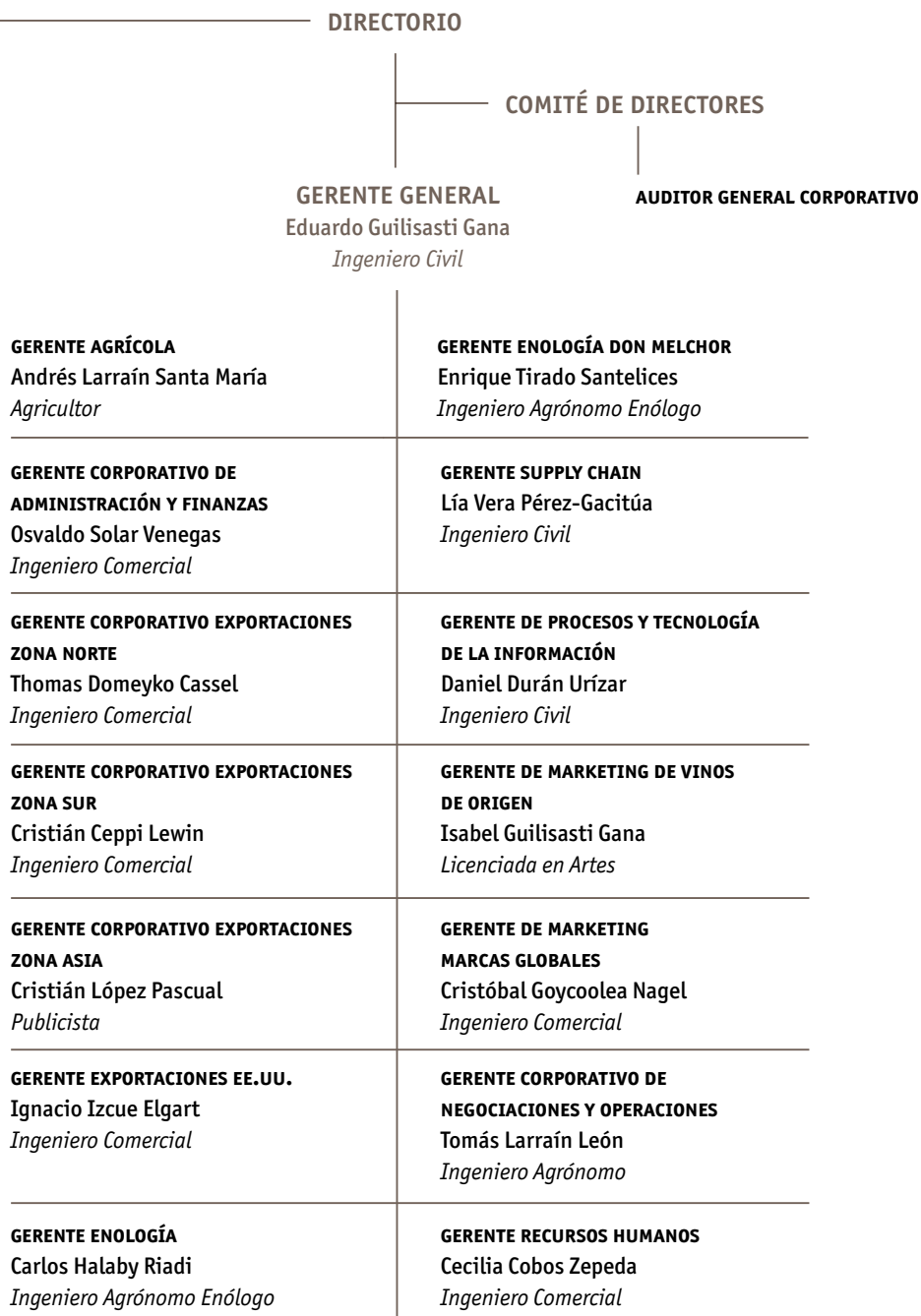
7 Jorge Desormeaux Jiménez

RUT: 5.921.048-3

Ingeniero Comercial

Director de la compañía desde 2011

ESTRUCTURA Y ADMINISTRACIÓN





DESARROLLO SUSTENTABLE Y RSE

La incorporación de Viña Concha y Toro en el nuevo Dow Jones Sustainability Chile Index, el primer índice local de sustentabilidad desarrollado por la Bolsa de Santiago y S&P Dow Jones Indices, es un reconocimiento a la constancia y excelencia con que la empresa ha trabajado su Estrategia de Sustentabilidad, enfocada en el cuidado de su entorno, del medio ambiente, la preocupación por el bienestar de las personas y de la sociedad. En efecto, sólo 12 empresas del IPSA fueron las elegidas para componer el índice y solo dos viñas fueron incluidas en el sector Beverage del ranking a nivel global, siendo Concha y Toro una de ellas.

Por su parte, Carbon Disclosure Project 2015, organización que recopila, analiza y publica información de las empresas para tomar mejores decisiones de inversión incorporando el cambio climático como un factor estratégico, calificó a Concha y Toro como la empresa chilena mejor evaluada por su enfoque y transparencia en esta materia.

A nivel nacional, la compañía alcanzó el primer lugar en el Índice de Sustentabilidad Corporativa (ISC 2015) elaborado por Revista Capital, el cual evalúa el desempeño de las 100 principales empresas chilenas en los ámbitos ambiental, social y económico.

Entre las iniciativas voluntarias de la compañía destacan los avances en la medición de la huella de carbono y huella hídrica; además de Programa de Conservación de Bosques Nativos que concluyó la etapa de inventario alcanzado el 100% de cobertura de los terrenos de la empresa (3.270 hectáreas). En materias de gestión de residuos se alcanzó el tratamiento del 100% de los desechos sólidos y líquidos.

RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL

En el marco de su programa de extensión y capacitación, el Centro de Investigación e Innovación (CII) generó actividades que lo situaron como un lugar de encuentro e intercambio de conocimiento entre los distintos actores que componen el sector vitivinícola. Seminarios internacionales, actividades teóricas-prácticas dirigidas a productores de uva, charlas con integrantes de la academia y reuniones con organismos gubernamentales regionales fueron parte de las iniciativas. Para impulsar desde temprana edad el interés por la ciencia e investigación también hubo especial énfasis en la realización de activida-

des con institutos técnicos y colegios. A partir de estos proyectos el Centro de Investigación e Innovación logró que del total de visitas recibidas en 2015, más de la mitad fueran externas a la compañía.

Respecto de los proyectos orientados a las comunidades, éstos se enfocaron en dos sectores prioritarios para la compañía: Pirque y Pencahue en la VII Región, donde se ubica el Centro de Investigación e Innovación.

En Pirque, la compañía aportó con la donación de un mobiliario exterior para la reinaugurada Biblioteca Municipal, y entregó los primeros 10 estacionamientos públicos de bicicletas, en el marco del proyecto "Pedalea Pirque", que promueve el deporte y la vida sana.

En Corinto, comuna de Pencahue, durante 2015 se dio inicio a la primera parte del programa "Una Nueva Imagen para Corinto". Esta iniciativa consistió en el diseño e instalación de señaléticas para indicar los principales puntos de la comuna, como letreros que destacan las zonas donde se venden productos artesanales o el letrero principal que da la bienvenida a la ciudad. Además, en el marco de la celebración de los 100 años del Ramal Talca-Constitución, Viña Concha y Toro realizó una donación de 300 botellas de vino Palo Alto edición limitada, con una etiqueta conmemorativa y que fueron entregadas a los invitados a la celebración.

**VIÑA CONCHA Y TORO SE INCORPORÓ
A DOW JONES SUSTAINABILITY CHILE
INDEX, VERSIÓN LOCAL DEL ÍNDICE MÁS
PRESTIGIOSO A ESCALA GLOBAL EN
MATERIA DE SUSTENTABILIDAD.**



TRIVENTO
ARGENTINA

2015
MALBEC
RESERVE

MENDOZA

“VIÑA CONCHA Y TORO HA
DESARROLLADO MARCAS
GLOBALES QUE INVITAN A LOS
CONSUMIDORES A VIVIR NUEVAS
Y PLACENTERAS EXPERIENCIAS
EN TORNO AL VINO”.



ISABEL GUILISASTI GANA
GERENTE DE MARKETING VINOS DE ORIGEN
CONCHA Y TORO

NUESTRAS VIÑAS

Concha y Toro · 34

Viña Cono Sur · 40

Quinta de Maipo · 42

Trivento Bodegas y Viñedos · 44

Fetzer Vineyards · 46

Viña Almaviva · 48





*Stand de Concha y Toro,
Vinexpo Bordeaux 2015.*



En 2015, se presentó una nueva imagen de marca para aumentar el valor y la visibilidad de Concha y Toro. El proyecto buscó una imagen que integrara la historia y su identidad con una actitud más contemporánea, respondiendo al nuevo posicionamiento que la ha consolidado como una marca de clase mundial.

Hace años, Concha y Toro se propuso ser una de las marcas líderes de la industria vitivinícola mundial. Hoy, gracias al entusiasmo y el trabajo de muchos, la marca ha alcanzado ese posicionamiento; sitial avalado por reconocimientos externos que la destacan como la Marca de Vinos Más Poderosa y la Marca de Vinos Más Admirada.

El nuevo logo entrega un ícono de fácil reconocimiento y recordación, el cual le permite a la marca traspasar barreras idiomáticas en un mundo cada vez más globalizado. La nueva imagen se verá reflejada principalmente en el endoso del portfolio de marcas, como también en toda nueva experiencia con el consumidor final, dándole mayor visibilidad y valor.

CONCHAYTORO

DESDE 1883



*Master Class de Don Melchor
Top 100 Limited Edition,
realizado en Taipei, Taiwán.*



Don Melchor

2011

94 puntos

Wine Spectator

Terrunyo Carmenere

Lote N°1 2013

94 puntos

Wine&Spirits

Los grandes reconocimientos que ha recibido todo el portfolio de vinos Concha y Toro reafirman la importancia de la vocación de excelencia y la creciente calidad de los vinos de la compañía. La cosecha 2011 de Don Melchor, que representa veinticinco años de trayectoria del Cabernet Sauvignon ícono de Chile, fue distinguida con extraordinarios reconocimientos. Wine Spectator le otorgó 94 puntos; el crítico James Suckling, 95 puntos y The Wine Advocate de Robert Parker, 94 puntos.

Además, dentro de las actividades más destacadas, Don Melchor sumó un nuevo embajador en Asia: el reconocido chef francés Bruno Ménard, ganador de tres estrellas Michelin. Ménard encabezó el Don Melchor Culinary Challenge, un inédito tour de cinco meses por diferentes ciudades asiáticas con el desafío de armonizar una cena de cinco tiempos con cinco cosechas emblemáticas del vino ícono.

Carmín de Peumo 2013 fue reconocido con 95 puntos por The Wine Advocate, manteniendo su posición como el mejor Carmenere del mundo.

En su constante búsqueda por la innovación enológica, Concha y Toro presentó tres nuevos vinos en la línea Gravas: Gravas Rojas, un Cabernet Franc del viñedo Puente Alto, en el valle del Maipo; Gravas Blancas, Sauvignon Blanc proveniente del viñedo Quitralmán en el valle del Bío Bío, y Gravas Blancas Fumé, un Sauvignon Blanc también del viñedo Quitralmán, en el valle del Bío Bío que contiene un 20% de fermentación en barrica de roble francés.

La línea ultra premium Terrunyo, obtuvo excelentes reconocimientos. Wine&Spirits destacó a Terrunyo Carmenere Lote N°1 2013, con 94 puntos, como el mejor Carmenere de Chile, mientras que Terrunyo Cabernet Sauvignon 2011, también con 94 puntos, se incluyó entre los mejores Cabernet Sauvignon del país.

Por su parte, Marques de Casa Concha presentó varias innovaciones, principalmente relacionadas con la elaboración del Cabernet Sauvignon: cosechas más tempranas, uso moderado de madera y experimentación con fudres para la guarda. Bajo este concepto, nació la segunda cosecha de Marques de Casa Concha Edición Limitada, añada 2013, la cual recibió 93 puntos de James Suckling y 94 puntos en la guía Descorchados.

En el segmento premium, Casillero del Diablo tuvo un crecimiento en volumen de 12,6%, marcando un nuevo hito al alcanzar ventas de cinco millones de cajas en 145 países. Entre los países con mayor crecimiento se encuentran China (65%), Reino Unido (23%), Chile (23%) y Estados Unidos (15%).

En 2015, el portfolio de Casillero del Diablo se consolidó y diversificó con nuevas propuestas enológicas de calidades superiores como las líneas Reserva, Devil's Collection y Reserva Privada. A esto se sumó el lanzamiento de su primer vino ultra premium, Casillero del Diablo Leyenda, reconocido como Mejor Cabernet Sauvignon en los Annual Wines of Chile Awards (AWOCA) de 2015.



Casillero del Diablo
Reserva Privada 2013

90 puntos

Decanter Magazine

Casillero del Diablo
Leyenda

Mejor Cabernet Sauvignon

AWOCA 2015

Este año, Casillero del Diablo presentó la campaña Wine Legend en más de 50 mercados, una producción cinematográfica de alto nivel que divulga la leyenda del vino y que fue catalogada como la Mejor Campaña Publicitaria para una marca de vino por la publicación inglesa The Grocer. Además, en el marco de la alianza con Manchester United, se realizó el Casillero del Diablo Devil's Match, en el que el club se enfrentó con West Bromwich Albion; además del tour de Manchester United por Estados Unidos, con partidos y diferentes actividades en Seattle, California y Chicago.

TRIO tuvo dos importantes hitos este año: un cambio de imagen con un look moderno que resalta todos los elementos distintivos de la marca y una nueva campaña, Urban Vintage, que evoca situaciones cotidianas de la vida urbana. Entre los reconocimientos a la marca, destaca la elección de TRIO Sauvignon Blanc 2015 como el Mejor Vino del valle central, con 93 puntos, por la guía Descorchados 2016.

La línea Frontera mostró una leve alza de 0,5%. En su principal mercado, Estados Unidos, se lanzó una nueva imagen para el formato 1,5 litros, mientras que en el Reino Unido, mercado que mostró un crecimiento de 11,4%, Frontera focalizó su estrategia en el segmento *millennials*. Ahí destacó el auspicio entre la marca con los Brit Awards 2016-2017, premios que galardonan lo mejor de la música pop británica.

**CASILLERO DEL DIABLO TUVO UN
CRECIMIENTO EN VOLUMEN DE 12,6%,
MARCANDO UN NUEVO HITO AL
ALCANZAR VENTAS DE CINCO MILLONES
DE CAJAS EN 145 PAÍSES.**

A LEGEND AWAKES

WINE LEGEND

Casillero del Diablo

CASILLERO DEL DIABLO
75 cl (12,17 cl), CHILE

UUTUUS
HARAPAKKAUS 0 L (10,63 cl)
31,90 €

ALON TAMBOLINEN



Activación
Casillero del Diablo en
Helsinki, Finlandia.

Cono Sur



*Viña Cono Sur auspiciador
del Tour de France.*



Ocio

Pinot Noir 2013

95 puntos

The Wine Advocate

Silencio

Cabernet Sauvignon 2011

98 puntos · Mejor Cabernet Sauvignon de Chile

Descorchados

Durante el año 2015, Viña Cono Sur avanzó con éxito en los objetivos definidos en su plan estratégico 2.0: mantener el foco en la marca Cono Sur y consolidar su imagen premium e innovadora.

Las ventas totales de Viña Cono Sur sumaron 4,82 millones de cajas en 2015, cifra similar a la del 2014. Sin embargo, las ventas de la marca Cono Sur crecieron un 12,5% alcanzando 2,35 millones de cajas, impulsada por la categoría premium que mostró un alza en volumen de 16%.

La viña creció en alcance, incorporando nuevos mercados como Fiji, Bahréin, Islas Vírgenes y Las Bahamas, consolidando su presencia en más de 80 países.

Por tercer año consecutivo, Cono Sur fue elegida entre las 50 marcas más admiradas del mundo por la revista *Drinks International*, ubicándose entre las Top 10 del año 2015. El ícono Ocio Pinot Noir 2013 obtuvo 95 puntos en *The Wine Advocate* y *Wine Spectator* le otorgó 91 puntos a la cosecha 2012. Bicicleta Pinot Noir se convirtió en el Pinot Noir más vendido en el Reino Unido.

El Cabernet Sauvignon ícono de la viña, Silencio 2011, fue elegido Mejor Tinto y Mejor Cabernet Sauvignon de Chile por la guía *Descorchados 2016*, obteniendo un reconocimiento histórico de 98 puntos.

En la línea 20 Barrels, el *Wines of Chile Awards (AWOCA)* catalogó al Sauvignon Blanc 2015 como Mejor Sauvignon Blanc de Chile y al Chardonnay 2014 como Mejor Chardonnay de Chile.

Por segundo año consecutivo, Cono Sur fue la única viña presente en el Tour de Francia, uno de los eventos deportivos más prestigiosos y masivos a nivel mundial. Por su participación en la versión anterior obtuvo el premio *Engaging the Consumer of the Year*, otorgado por la revista inglesa *Harpers*.



QUINTA DE MAIPO



长城梦坡干红葡萄酒

【梦想典藏】

VINA MAIPO GREAT WALL VITRAL SYRAH

梦想系列灵感源自彩绘玻璃艺术, 活跃奔放的橙色, 象征丰富表现力的西拉, 浓郁醇厚, 热情饱满, 是一款令人赞叹的上乘佳酿。



Viña Maipo realiza gira por diferentes ciudades chinas junto a COFCO, su distribuidor en ese país.



Maycas del Limarí

Los Acacios 2014

96 puntos · Mejor Syrah de Chile

Descorchados

Viña Maipo

Protegido 2011

93 puntos · Top 100 Vinos de los Andes

James Suckling

A cinco años de su formación y con un equipo comercial con presencia en Chile, Argentina, Brasil, Alemania, China y Singapur, Quinta de Maipo se ha convertido en uno de los cinco principales grupos exportadores de vino de Latinoamérica.

El grupo Quinta de Maipo – que reúne a las viñas chilenas Viña Maipo, Palo Alto, Maycas del Limarí y Canepa, y a las argentinas Trivento, Pampas del Sur y La Chamiza-, alcanzó ventas de US\$136 millones y 5,3 millones de cajas, avanzando un 1,1% en volumen comercializado.

Este año destacó el crecimiento de 21% del segmento de vinos premium y superiores, categoría que alcanzó el 20% del total de ventas, superando por primera vez el millón de cajas comercializadas.

Viña Maipo continuó fortaleciendo la distribución y promoción de su marca foco, Vitral, que alcanzó ventas de 138 mil cajas y una presencia en 68 países. En línea con este esfuerzo, Viña Maipo impulsó su promoción en puntos de venta a nivel global con una nueva campaña e imagen llamada Vitral Lights Up.

Durante 2015, Viña Maipo avanzó en su proyección internacional, fortaleciendo su participación en mercados estratégicos como China y Brasil, donde su volumen de ventas aumentó un 85% y 53%, respectivamente.

Viña Palo Alto logró ampliar significativamente su distribución y venta en Asia y Latinoamérica, alcanzando en estas regiones crecimientos en volumen del 57% y 22%, respectivamente.

Asimismo, y profundizando su compromiso social y con el medio ambiente, Palo Alto implementó una innovadora campaña: la construcción de torres de agua para darle acceso al

recurso a miles de familias en distintas comunidades de Chile. A través del llamado Enjoy Wine, Give Water!, esta campaña ha impulsado promociones en redes sociales y puntos de venta en más de 35 países.

Viña Maycas del Limarí mostró crecimiento en ventas en todas sus líneas de productos, lo que se tradujo en más de 25 mil cajas comercializadas y un incremento en volumen de un 78% respecto al año anterior. La mayor expansión la exhibieron los mercados de Brasil, Holanda, China y Japón.

Los distintos reconocimientos alcanzados en 2015 corroboran a Maycas del Limarí como una de las viñas más premiadas de Chile. Este año, por ejemplo, la guía Descorchados 2016 le otorgó 96 puntos y nombró Mejor Syrah de Chile a Los Acacios 2014. Asimismo, el Chardonnay ícono Quebrada Seca 2013 obtuvo 95 puntos en la Buying Guide de la revista Decanter, que lo catalogó como excepcional. Por último, el Pinot Noir ícono San Julián 2014, fue distinguido con 93 puntos por James Suckling.

Viña Canepa sumó ventas de 150 mil cajas con un crecimiento de 14,3% y presencia en 35 países. La incorporación de Winekee, su nuevo distribuidor en China, fue muy importante para la marca ya que representa un gran potencial de desarrollo en ese mercado estratégico.

Con motivo de la conmemoración de los 85 años de su fundación, se impulsó una estrategia promocional para potenciar la calidad y trayectoria de la viña y sus vinos. La campaña 85 Años de Tradición para el Mundo estuvo fuertemente arraigada en la familia Canepa.

TRIVENTO





Eolo

Malbec 2012

93 puntos

The Wine Advocate

Trivento Reserve

Torrontés 2014

Mejor Vino Argentino

Japan Wine Challenge

La Bodega Trivento obtuvo favorables resultados durante el 2015. La compañía se posicionó fuertemente en el Reino Unido, su principal mercado, donde se convirtió en la marca de vino argentino de mayor venta.

En 2015, la filial argentina registró una facturación de US\$55 millones y 2,6 millones de cajas, con un crecimiento de 21,7% y 19,2%, respectivamente. Este resultado estuvo fuertemente impulsado por la marca Trivento en el mercado inglés, que elevó las ventas un 200% en volumen, convirtiéndose además en el vino número uno en ventas de la variedad Malbec. Estos importantes logros reflejan una exitosa estrategia comercial a nivel retail, que ha acrecentado la visibilidad en el consumidor con activaciones de alcance masivo como la alianza con la afamada liga inglesa Premiership Rugby.

En el mercado argentino, creció 7,5% en volumen gracias a las acciones comerciales en supermercados y a la promoción y visibilidad que obtuvo Trivento al auspiciar el Rally Dakar, uno de los eventos deportivos más importantes del automovilismo internacional.

Este año, estuvo marcado por el lanzamiento de la cosecha 2012 del vino ícono de la compañía, Eolo Malbec, que conmemoró los cien años de la plantación de su viñedo en la vera norte del río Mendoza, en Lujan de Cuyo, en 1912. La añada

obtuvo importantes reconocimientos, entre los que destacan los 95 puntos que le otorgó Descorchados 2016, que también lo distinguió como El elegido de Luján de Cuyo. Además, Robert Parker le dio 93 puntos en The Wine Advocate.

Trivento Reserve Torrontés 2014, fue escogido el Mejor Vino Argentino en Japan Wine Challenge.

La bodega fue anfitriona de la gala de premiación del Argentina Wine Awards, el concurso de vinos de mayor prestigio y convocatoria del país. Un jurado formado por destacados expertos internacionales y más de doscientos invitados de la industria vitivinícola argentina disfrutaron de una velada en los jardines de la bodega.

FETZER

REBELS SINCE 1968

Bonterra
ORGANIC VINEYARDS

Bonterra "Farmers Market
Tour 2015", Downtown
Chicago, EE.UU.



1000 Stories

Zinfandel 2013

91 puntos

Wine Enthusiast

Bonterra

Biodynamic® The Roost Chardonnay 2012

92 puntos · Selección del Editor

Wine Enthusiast

En 2015, Fetzer dio un importante paso en su posicionamiento como viña líder en la producción de vinos sustentables y orgánicos al obtener la certificación B Corp, que documenta los más altos estándares de responsabilidad ambiental y social a nivel mundial. Fetzer es la viña de mayor tamaño en el mundo en obtener esta certificación. Adicionalmente, Fetzer alcanzó la certificación Zero Waste.

Estos importantes logros fueron la base para definir un ambicioso compromiso para el 2030: lograr una producción Cero Positivo, lo cual exige a la compañía regenerar y devolver más recursos a la tierra de los que se utilizaron en la producción de sus vinos.

Por su vínculo con el medio ambiente, Fetzer fue invitada a participar en la Conferencia sobre Cambio Climático París 2015 (COP21) junto a otras cuatro viñas pioneras a nivel mundial, entre ellas, Concha y Toro.

La línea Bonterra, líder de la categoría vinos orgánicos en Estados Unidos, tuvo un crecimiento de 20% en volumen. Este dinamismo continúa la tendencia exhibida en los últimos años, producto de su creciente calidad y mayor alcance. Su vino Biodynamic® The Roost Chardonnay fue distinguido por la revista *Wine Enthusiast* con 92 puntos y como el Editors' Choice. El mismo medio especializado otorgó 91 puntos a su Cabernet Sauvignon y 90 puntos a las variedades Merlot y Zinfandel.

Las ventas de Fetzer en 2015 alcanzaron US\$108 millones y 2.488 mil cajas, representando una caída de 2% en valor y de un 1,2% en volumen, respecto de 2014. Este resultado se explica principalmente por el aumento de precios realizado en el primer semestre del año en línea con el reposicionamiento de la marca en el mercado doméstico. Las exportaciones desde EE.UU. se expandieron 8,5% en volumen, impulsadas por los mercados nórdicos y Canadá.

Los vinos Fetzer también fueron destacados por la revista *Wine Enthusiast* por su excelente relación precio calidad (Best Buy).

El vino 1000 Stories, de la variedad emblema de California, Zinfandel, vendió más de 15.000 cajas durante su primer año en el mercado, lo que representa un extraordinario resultado y crecimiento en su fase de lanzamiento. Asimismo, la revista *Wine Enthusiast* distinguió a la cosecha 2013 con 91 puntos.

Baron
Philippe de
Rothschild



Viña
Concha
y Toro

Almariva





Almaviva

2013

97 puntos

James Suckling

Almaviva

2011

18 puntos

Jancis Robinson

En septiembre de 2015, Almaviva logró lanzar exitosamente en Bordeaux su cosecha 2013, en un año marcado por las complejas condiciones macroeconómicas en Europa y la ralentización de algunas de las principales economías asiáticas, como China. Esto se tradujo en ventas por sobre los 11 millones de dólares con un precio promedio de exportación de US\$800 por caja, cifra que nuevamente posiciona a Almaviva como la viña con el mayor precio promedio de exportación dentro de la industria chilena.

Almaviva 2013 recibió excelentes reconocimientos entre los que destacan los 97 puntos otorgados por James Suckling, 96 puntos por Descorchados 2016 y 94 puntos por The Wine Advocate y Wine Spectator. Además, Jancis Robinson distinguió a Almaviva 2012 con 17,5 puntos y Almaviva 2011 con 18, siendo este último, el puntaje más alto entregado este año a un vino chileno por la prestigiosa crítica inglesa.

Almaviva, que es un referente por su excelencia en la categoría de mayor exclusividad para los vinos chilenos, participó en algunos de los eventos más importantes de la industria como Matter of Taste, organizado por Robert Parker en Miami; New York Wine Experience, organizado por Wine Spectator; Great Wines of the World en Hong Kong, organizado por James

Suckling y Tatler Magazine, y el Decanter Fine Wines Encounter en Shanghai.

En términos de promoción, Almaviva estuvo presente en la gala anual del Wine & Business Club de MonteCarlo, siendo el primer vino chileno en participar de este exclusivo evento.

Sin lugar a dudas, un hito relevante para la marca fue la elección de Almaviva 2008 como parte de la carta de vinos de la primera clase de Emirates Airlines, convirtiéndose en el primer vino sudamericano en integrar esta exclusiva selección.

INFORMACIÓN DE LA SOCIEDAD

Historia · 52

Información de la Sociedad · 54

Gobierno Corporativo · 55

Estructura de Propiedad y Control · 59

Títulos Accionarios · 60

Información del Negocio · 64

Filiales y Coligadas · 72



NUESTRA HISTORIA



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



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

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



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

La compañía comienza la elaboración de vinos más complejos al lanzar al mercado Casillero del Diablo.



Adquisición de Viña Maipo.

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

1883

1922

1933

1957

1966

1968

1987

2014

2001

Se abre la oficina comercial Concha y Toro UK, en Inglaterra.

2005

MaYcas
DEL LIMARÍ

Se compra la viña Francisco de Aguirre, activos que darían inicio un año más tarde a Viña Maycas del Limarí.

2006

2008

Creación de VCT Brasil.



Lanzamiento de Viña Palo Alto.

2009

Creación de VCT Nordics.



Creación de Quinta de Maipo.



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

Creación de VCT Asia.

2010

Cono Sur

Viña Concha y Toro crea la filial Viña Cono Sur.

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

TRIVENTO

Fundación de Trivento Bodegas y Viñedos, en Argentina.

Almaviva

Firma *joint venture* con la viña francesa Baron Philippe de Rothschild para producir Almaviva.

1993

1994

1996

1997

2015

2012

2013

2014

Creación de VCT Africa & Middle East y Concha y Toro Canadá.



CENTRO DE INVESTIGACIÓN E INNOVACIÓN

Inauguración del Centro de Investigación e Innovación (CII).

Creación de Escalade Wine & Spirits (Canadá) y de VCT Japan.



Concha y Toro, "Marca de Vino más Poderosa del Mundo", 2014 – 2015 (Intangible Business).

Viña Concha y Toro, "Mejor Compañía Internacional de Vinos y Licores del Año", 2015 (The Drinks Business).

FETZER

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

Concha y Toro es elegida la Marca de Vino Más Admirada del Mundo (2012, 2013).

Creación de VCT & DG México y Excelsior Wine Company (EE.UU.).



Se obtiene Certificación de Sustentabilidad de Vinos de Chile.

Apertura de Gan Lu Wine Trading, oficina de Concha y Toro en China.

MEMBER OF

Dow Jones Sustainability Indices

In Collaboration with RobecoSAM

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



INFORMACIÓN DE LA SOCIEDAD

IDENTIFICACIÓN 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
Página Web: www.conchaytoro.com
Nemotécnico en Bolsas Chilenas: CONCHATORO
Nemotécnico en Bolsa de Nueva York: VCO
Nombre de Fantasía: VICONTO

DOCUMENTOS CONSTITUTIVOS

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

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	15	-
Rafael Guilisasti Gana	13	13
Francisco Marín Estévez	15	-
Mariano Fontecilla de Santiago Concha	15	-
Sergio de la Cuadra Fabres	15	13
Pablo Guilisasti Gana	14	-
Jorge Desormeaux Jiménez	15	13
TOTAL REUNIONES AÑO 2015	15	13

REMUNERACIÓN DEL DIRECTORIO Y EJECUTIVOS

De acuerdo a los estatutos, la remuneración del Directorio para el año 2015 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 2015 y 2014, 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 2015 y 2014, por concepto de responsabilidades ejecutivas y participación y asignaciones, ascienden a la suma de M\$729.834 y M\$579.295, respectivamente.

REMUNERACIÓN DEL DIRECTORIO	2015 (M\$)	2014 (M\$)
Alfonso Larraín Santa María	79.953	61.608
Rafael Guilisasti Gana	79.953	61.608
Francisco Marín Estévez	79.953	61.608
Mariano Fontecilla de Santiago Concha	79.953	61.608
Sergio de la Cuadra Fabres	79.953	61.608
Pablo Guilisasti Gana	79.953	61.608
Jorge Desormeaux Jiménez	79.953	61.608
REMUNERACIÓN		
Alfonso Larraín Santa María	90.210	86.430
REMUNERACIÓN DEL COMITÉ DE DIRECTORES		
Rafael Guilisasti Gana	26.651	20.536
Sergio de la Cuadra Fabres	26.651	20.536
Jorge Desormeaux Jiménez	26.651	20.536
TOTAL	729.834	579.295

Durante el año 2015 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 2015, comprendiendo un total de 207 ejecutivos, ascendió a M\$21.193.452. 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 2015 alcanzaron la suma de M\$144.092.

La remuneración percibida por los gerentes, subgerentes y ejecutivos principales de la compañía y sus filiales durante el año 2014, comprendiendo un total de 193 ejecutivos, ascendió a M\$18.893.055. 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 2014 alcanzaron la suma de M\$472.029.

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 2015, 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 2015 se reunió 13 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.

INFORME DE GESTIÓN ANUAL

Dentro de las principales actividades desarrolladas por el Comité de Directores durante el ejercicio 2015, encontramos las siguientes:

En sesión de fecha 6 de marzo se tomó conocimiento y se aprobaron transacciones con personas relacionadas, se

actualizaron los procedimientos a seguir en caso de una denuncia anónima y se discutió sobre qué empresas auditoras proponer al Directorio y a la Junta para efectuar la auditoría 2015.

En sesión de fecha 23 de marzo de 2015, se discutió y se aprobó la Memoria, el Balance y los Estados Financieros de la compañía, decisión que posteriormente fue comunicada al Directorio. Asimismo, se aprobó el Informe Definitivo de Control Interno emitido por KPMG (carta a la Gerencia), el cual no detectó debilidades de control interno que pudiesen afectar la confección de los estados financieros. También se informó al Comité de la invitación realizada a empresas auditoras externas para asumir la auditoría externa de la compañía para el año 2015. Por su parte, el Comité acordó proponer a la Junta a las clasificadoras de riesgo Humphreys Clasificadora de Riesgo Ltda. y Feller-Rate Chile Clasificadora de Riesgo Limitada para el año 2015. Durante la sesión se revisaron operaciones con partes relacionadas enmarcadas en el Manual de Transacciones Habituales con Personas relacionadas y se determinó la desvinculación de la auditora general corporativa.

En sesión de fecha 16 de abril se conversó sobre el perfil y requerimientos de búsqueda para un nuevo auditor general corporativo y se revisaron los antecedentes de las empresas postulantes para asumir la auditoría externa para el año 2015. Se informó el envío de invitaciones a las principales auditoras del país, siendo KPMG, RSM y BDO las empresas que respondieron (Deloitte y Ernst & Young se excusaron por estar prestando otros servicios a la compañía que son excluyentes respecto a los servicios de auditor). Revisadas las propuestas se propuso al Directorio a KPMG por su conocimiento de la industria y por su experiencia, entre otras razones. Por último, se discutió sobre la posibilidad de contar con un consultor externo que apoyara a la compañía en materia de compensación integral de ejecutivos.

En sesión de fecha 28 de abril se recibió al socio de auditoría de KPMG, quien expuso sobre la revisión anual del Reporte 20-F e informó que se habían levantado observaciones respecto de las cuales algunas ya habían sido corregidas o aclaradas por la administración. También se dio seguimiento a las materias tratadas en la sesión de fecha 16 de abril, por lo cual analizaron las características deseables para un nuevo auditor general corporativo y, a su vez, se acordó seguir avanzando respecto de la materia de compensación integral de ejecutivos.

En sesión de fecha 27 de mayo fueron aprobados los estados financieros, notas explicativas, análisis razonado y hechos relevantes al 31 de marzo de 2015, y se le encomendó al presidente que informara al Directorio de esta aprobación. Por último, se aprobaron transacciones con partes relacionadas.

En sesión de fecha 28 de mayo se procedió a entrevistar a socios de tres headhunters para definir los requerimientos y habilidades de futuros candidatos al cargo de auditor general corporativo. A su vez, el Comité aprobó la contratación por parte de Auditoría Interna de una asesoría para la actualización de las narrativas de procesos, y para la confección de la matriz de riesgo de la compañía.

En sesión de fecha 30 de julio se recibió a representantes de una empresa de headhunters para que presentaran a even-

tuales candidatos para el cargo de auditor general corporativo. El Comité definió continuar con las entrevistas y reuniones para encontrar al candidato correcto y revisó y aprobó transacciones con partes relacionadas en materia de compras de barricas, compras de plantas de vid y servicios de procesos de embotellación móvil.

En sesión de fecha 27 de agosto se aprobó la información financiera semestral, la que posteriormente fue presentada al Directorio para su ratificación. También se dio a conocer el avance en el proceso de búsqueda de un nuevo auditor general corporativo, para lo cual fue invitada la gerente de Recursos Humanos quien expuso sobre la materia.

Con fecha 11 de septiembre se reunió el Comité y tomó la decisión de encomendar a la empresa EXMO Auditores la realización de las pruebas de cumplimiento de control interno en todos los procesos de la Compañía, filiales nacionales, Comercial Peumo, Trivento y Fetzer. Lo anterior bajo las normas COSO 2013. Este encargo duraría hasta que sea nombrado un nuevo auditor general corporativo. En este contexto el socio de EXMO Auditores presentó al Comité su informe sobre Transacciones Relacionadas que tiene por objeto velar por que se cumplan, en este tipo de transacciones, los parámetros exigidos por la Ley. EXMO expuso sobre contratos de compraventa de uva y vinos con partes relacionadas, como también respecto a otras transacciones con partes relacionadas en relación a su cumplimiento de las normas de precios de transferencia. El Comité finalmente aprobó el Reporte de Transacciones con Partes Relacionadas. Tras una segunda exposición por parte de EXMO, el Comité aprobó el Informe de Transacciones de Uvas y Vinos con Terceros. Sumado a lo anterior, se recibió y aprobó un completo informe sobre los procesos de auditoría general corporativa de la compañía en diferentes materias.

En sesión de fecha 24 de septiembre los miembros del Comité recibieron y entrevistaron a los candidatos para el cargo de auditor general corporativo.

En sesión de fecha 13 de noviembre el Comité validó la información financiera trimestral de la compañía al 30 de septiembre. También inició la evaluación de empresas auditoras externas para su proposición al Directorio y a la Junta Ordinaria de Accionistas y revisó distintos temas, entre otros, aquellos relacionados con los prestadores de servicios de mano de obra externa. Por último, el Comité resolvió la designación de don Mauricio Cordero Barrera como auditor general corporativo.

En sesión de fecha 22 de diciembre se aprobó el Informe Preliminar de Control Interno emitido por KPMG (carta a la gerencia) relacionado con el periodo 2015 y se invitó a la sala al nuevo auditor general corporativo, instancia en la que expuso diversos temas sobre la materia, aspectos que luego fueron aprobados por el Comité. Asimismo, el Comité revisó y aprobó transacciones con partes relacionadas.

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 \$50.000.000 anual. Durante el ejercicio 2015, el Comité contrató asesorías de profesionales externos relacionadas con la evaluación de transacciones con partes relacionadas y control interno, cuyo

gasto anual es equivalente a \$18.833.108.- (UF 734,83 al 31 de diciembre de 2015).

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 2015, 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. Viña Concha y Toro se encuentra trabajando en la actualización del sitio web para hacerlo más accesible y amigable para sus colaboradores.

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 preventivo 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 deli-

tos 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 junio de 2013, y en cumplimiento de las estipulaciones de la Norma de Carácter General N° 341 de 2012 de la Superintendencia de Valores y Seguros, Viña Concha y Toro informó los criterios y estándares de gobierno corporativos implementados en la compañía al 31 de marzo de 2013.

La Sociedad se encuentra en permanente revisión y ac-

tualización de los procedimientos y criterios que constituyen los estándares de gobierno corporativo a los que se sujeta la Compañía.

HECHOS ESENCIALES

Durante el ejercicio 2015 la compañía comunicó a la Superintendencia de Valores y Seguros y a las distintas bolsas de valores del país los siguientes hechos esenciales:

Se informa citación a Junta Ordinaria de Accionistas para el día 27 de abril de 2015

El 17 de marzo de 2015 se informa que en sesión extraordinaria de Directorio de fecha 16 de marzo se había acordado citar a Junta Ordinaria de Accionistas para el día 27 de abril de 2015.

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

El 24 de marzo de 2015 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 \$15. Además se acordó proponer a la Junta Ordinaria de Accionistas mantener durante el año 2015 la misma política de dividendos aprobada para el año 2014.

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

El 28 de abril se informó que se había celebrado la Junta Ordinaria de Accionistas de Viña Concha y Toro S.A. el día 27 de abril de 2015. En dicha Junta se adoptaron los siguientes acuerdos:

1. Repartir dividendo N° 259 por la suma de \$15 con el carácter de definitivo con cargo a las utilidades del ejercicio 2014.
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 28 de agosto se informó la decisión del Directorio de fecha 27 de agosto de distribuir el dividendo provisorio N° 260 con cargo al Fondo de Reserva de Futuros Dividendos. Este dividendo se pagaría el 30 de septiembre de 2015.

Distribución y pago de dividendo provisorio

El 27 de noviembre se informó la decisión del Directorio de fecha 26 de noviembre de distribuir el dividendo provisorio N° 261 con cargo al Fondo de Reserva de Futuros Dividendos. Este dividendo se pagaría el 30 de diciembre de 2015. Este hecho esencial fue sujeto a aclaración con fecha 2 de diciembre de 2015.

ESTRUCTURA DE PROPIEDAD Y CONTROL

Al 31 de diciembre de 2015, los 12 mayores accionistas poseen el siguiente número de acciones y porcentaje de participación:

ACCIONISTAS	NÚMERO DE ACCIONES	% DE PARTICIPACIÓN
Inversiones Totihue S.A.	87.615.431	11,73%
Rentas Santa Bárbara S.A.	85.274.628	11,42%
Banco de Chile Cta. de Terceros	77.532.410	10,38%
Inversiones Quivolgo S.A.	32.648.071	4,37%
Fundación Cultura Nacional	25.954.278	3,47%
Inversiones GDF Ltda.	24.500.000	3,28%
Banco Itaú Cta. de Inversionistas	24.253.280	3,25%
Agroforestal e Inversiones Maihue Ltda.	22.337.075	2,99%
Constructora Santa Marta Ltda.	22.293.321	2,98%
Inversiones La Gloria Ltda.	16.400.000	2,20%
The Bank of New York según Circ. 1375 SVS	15.143.360	2,03%
Foger Soc. Gestión Patrimonial	15.074.960	2,02%
TOTAL MAYORES ACCIONISTAS	449.026.814	60,12%
TOTAL ACCIONES SUSCRITAS SERIE ÚNICA	747.005.982	
TOTAL ACCIONISTAS	1.309	

Comparando el cierre de 2014 con el de 2015, 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 8,32% a 10,38%), una disminución en Banco Itaú por cuenta de inversionistas (de 8,01% a 3,25%) y una disminución en Banco Santander por cuenta de terceros (de 3,46% a 1,26%).

CONTROLADOR DE LA SOCIEDAD

El porcentaje controlado directa e indirectamente por el Grupo Controlador es de un 38,92%, 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⁾	24,0%
Rafael Guilisasti Gana ⁽¹⁾	23,7%
Pablo Guilisasti Gana ⁽¹⁾	23,8%
Isabel Guilisasti Gana ⁽¹⁾	0,6%
Alfonso Larraín Santa María ⁽²⁾	11,1%
Francisco Marín Estévez ⁽³⁾	8,9%
Mariano Fontecilla de Santiago Concha ⁽⁴⁾	3,4%
Oswaldo Solar Venegas ⁽⁵⁾	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	(*)
TOTAL DIRECTORES Y EJECUTIVOS PRINCIPALES	51,4%

- (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) 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.
- (3) El número de acciones atribuidas incluye las acciones controladas por miembros de su familia y sociedades relacionadas.
- (4) El número de acciones atribuidas incluye las acciones controladas por miembros de su familia y sociedades relacionadas.
- (5) 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 2015 atribuible a los controladores de la compañía alcanzó la suma de \$49.797 millones. La Junta Ordinaria de Accionistas del 27 de abril de 2015 tomó conocimiento de la intención del Directorio de distribuir con cargo a la utilidad del ejercicio 2015 los dividendos provisorios N°s 260, 261 y 262 de \$3,00 por acción cada uno, que se pagaron el 30 de septiembre de 2015, el 30 de diciembre de 2015 y el 31 de marzo de 2016 respectivamente.

Asimismo, el Directorio propondrá a la Junta distribuir, también con cargo a las utilidades del ejercicio 2015, el dividendo N° 263 en carácter de definitivo por \$18,5, el que se pagará, si la Junta así lo aprueba, a contar del 20 de mayo de 2016.

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	Nº / TIPO	POR ACCIÓN	UTILIDAD AÑO
22 de mayo de 2013	Nº251 definitivo	\$ 7,10	2012
30 de septiembre de 2013	Nº252 provisorio	\$ 3,00	2013
30 de diciembre de 2013	Nº253 provisorio	\$ 3,00	2013
31 de marzo de 2014	Nº254 provisorio	\$ 3,00	2013
23 de mayo de 2014	Nº255 definitivo	\$ 9,90	2013
30 de septiembre de 2014	Nº256 provisorio	\$ 3,00	2014
30 de diciembre de 2014	Nº257 provisorio	\$ 3,00	2014
31 de marzo de 2015	Nº258 provisorio	\$ 3,00	2014
22 de mayo de 2015	Nº259 definitivo	\$ 15,00	2014
30 de septiembre de 2015	Nº260 provisorio	\$ 3,00	2015
30 de diciembre de 2015	Nº261 provisorio	\$ 3,00	2015
31 de marzo 2016	Nº262 provisorio	\$ 3,00	2015

TRANSACCIONES BURSÁTILES EN BOLSAS DE COMERCIO

Las transacciones trimestrales de los últimos tres años realizadas en las bolsas donde se transa la acción de 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 de América, a través del New York Stock Exchange (NYSE), se detallan a continuación:

BOLSAS DE COMERCIO EN CHILE

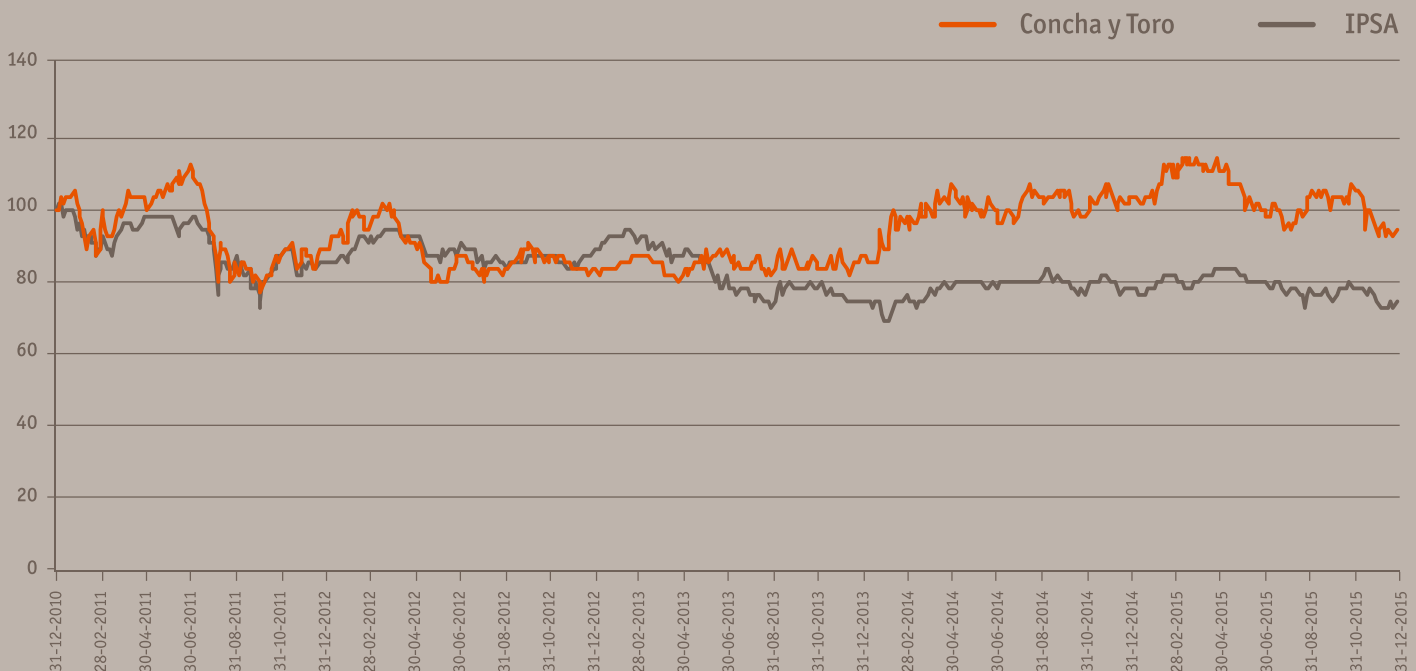
	NÚMERO ACCIONES TRANSADAS	MONTO TRANSADO (M\$)	PRECIO PROMEDIO (\$)
2013			
I trimestre	85.399.792	81.666.428	956
II trimestre	61.152.541	57.763.523	945
III trimestre	42.135.159	40.244.791	955
IV trimestre	44.253.972	41.601.413	940
2014			
I trimestre	44.809.765	47.281.644	1.055
II trimestre	51.108.410	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	36.036.888	44.130.786	1.225
II trimestre	46.804.942	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

BOLSA DE NUEVA YORK

	UNIDADES TRANSADAS	MONTO (US\$)	PRECIO PROMEDIO (US\$)
2013			
I trimestre	238.766	9.729.571	40,75
II trimestre	322.185	12.569.300	39,01
III trimestre	383.453	14.398.945	37,55
IV trimestre	259.137	9.461.920	36,51
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

GRÁFICO PRECIO ACCIÓN CONCHA Y TORO VS IPSA

En las Bolsas de Valores en Chile, se transaron durante el año 255 millones de acciones, lo que equivale a \$289 millones. El precio de cierre de la acción al 31 de diciembre de 2015, fue de \$1.061,5 y \$1.186,7 en 2014, representado una variación anual de -10,6% en 2015 y de +20,3% en 2014. La variación del IPSA fue de -4,4% en 2015 y de 4,1% en 2014.



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 2015 y 2014 se muestran en los siguientes cuadros:

TRANSACCIONES DE ACCIONES 2015

	RELACIONADO A:	PRECIO PROMEDIO	COMPRA ACCIONES	COMPRA (\$)	VENTA ACCIONES	VENTA (\$)
Gana Morande, Isabel	A. Mayoritario	1.066,89			230.000	245.385.397
Repa S.A.	A. Mayoritario	1.060,95	141.382	149.999.617		
Tordillo S.A	A. Mayoritario	1.056,96	700.000	739.875.256		
Inversiones Alterisa Ltda.	Presidente	1.049,63	100.000	104.963.259		
Inversiones Quivolgo S.A.	Presidente	1.069,49	1.300.000	1.390.333,275		
Inversiones La Gloria Ltda.	Presidente	1.051,90	200.000	210.379.336		
Inversiones Y Ases. Alcala Ltda.	Presidente	1.069,58	54.000	57.757.115		
Inversiones Jorana Ltda.	Presidente	1.049,49	51.000	53.524.100		
Vial Sánchez Teresa	Presidente	1.055,00	40.000	42.200.000		
Larraín León Tomás	Presidente	1.054,31	42.897	45.226.850		
Larraín Lyon Santiago	Presidente	1.167,00	171	199.557		
Marambio Larraín Bernardita	Presidente	1.167,00	1.000	1.167.000		
Marambio Larraín Carlos José	Presidente	1.167,00	1.000	1.167.000		
Marambio Larraín Guadalupe	Presidente	1.167,00	1.000	1.167.000		
Marambio Larraín Isabel	Presidente	1.167,00	1.000	1.167.000		
Larraín Lavín Alfonso	Presidente	1.167,00	1.000	1.167.000		
Larraín Lavín Sofía	Presidente	1.167,00	1.000	1.167.000		
Fundación Cultura Nacional	Presidente	1.290,00			6.676	8.612.040
Inversiones GDF	A. Mayoritario	1.119,16	7.827	8.759.634		
Inversiones Santa Casilda SpA	A. Mayoritario	1.118,13			353.000	394.701.253
Inversiones Santa Inés	A. Mayoritario	1.116,07			318.000	354.910.694
Inversiones Santa Inés	A. Mayoritario	1.180,39	18.000	21.247.000		
Inversiones Abbae SpA	A. Mayoritario	1.101,17			235.000	258.775.707
Inversiones Tempus	A. Mayoritario	1.113,69			331.729	369.444.670
Rentas Villavicencio Ltda.	Director	1.056,07	500.000	528.036.367		
Inver. El Mayorazgo Ltda.	Director	1.055,14	500.000	527.570.591		
Ases. E Inv. Glamys Ltda.	Gerente	1.054,50	10.000	10.545.000		

TRANSACCIONES DE ACCIONES 2014

	RELACIONADO A:	PRECIO PROMEDIO	COMPRA ACCIONES	COMPRA (\$)	VENTA ACCIONES	VENTA (\$)
Gana Morande, Isabel	A. Mayoritario	1.138,66			287.695	327.586.737
Repa S.A.	A. Mayoritario	1.150,00			67.577	77.713.550
Tiziano S.A.	A. Mayoritario	1.119,00			3.593	4.020.567
Inversiones Y Ases. Alcalá Ltda.	Presidente	1.162,00	2.242	2.605.204		
Larraín Lyon, Amalia	Presidente	1.167,10	672	784.291		
Larraín Lyon, Santiago	Presidente	1.167,10	672	784.291		
Terranostra SpA	Director	1.080,99			164.000	177.281.929
Inversiones Abbae SpA	Director	1.165,00			27.888	32.489.520
Inversiones Santa Casilda SpA	Director	1.114,68			210.000	234.082.573
Foger Sociedad Gestión Patrimonial Ltda.	Director	1.140,10	216.129	246.408.673		
Goycoolea Nagel, Cristóbal	Gerente	1.115,00			14.973	16.694.895

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 una presencia en 147 países. La compañía posee aproximadamente 10.800 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 EE.UU..

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 2015, el total de trabajadores de Viña Concha y Toro, correspondiente a la dotación permanente, se distribuye de la siguiente forma: 1.925 personas en la matriz, 678 personas en las filiales en Chile y 847 personas en sus filiales en el extranjero.

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

	MATRIZ	FILIALES NACIONALES	FILIALES EXTRANJERAS	CONSOLIDADO
Gerentes, subgerentes y ejecutivos principales	87	28	81	196
Profesionales y técnicos	571	142	270	983
Operarios, ventas y administración	1.267	508	496	2.271
TOTAL	1.925	678	847	3.450

DISTRIBUCIÓN EN EL DIRECTORIO

Al 31 de diciembre de 2015 se distingue la siguiente información respecto de la composición del Directorio:

POR SEXO	
Hombres	7
Mujeres	0
TOTAL MIEMBROS DEL DIRECTORIO	7

POR NACIONALIDAD

El total de directores posee la nacionalidad chilena.

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 MIEMBROS DEL DIRECTORIO	7

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 2015 se distingue la siguiente información respecto de la composición de las gerencias:

POR SEXO	
Hombres	18
Mujeres	3
TOTAL GERENTES	21

POR 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

POR ANTIGÜEDAD EN LA COMPAÑÍA

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

DISTRIBUCIÓN EN LA ORGANIZACIÓN

Al 31 de diciembre de 2015 se distingue la siguiente información respecto de la composición de los trabajadores:

POR SEXO	
Hombres	2.526
Mujeres	924
TOTAL TRABAJADORES	3.450

POR NACIONALIDAD

De los 3.450 trabajadores con contrato indefinido, 2.579 trabajadores poseen la nacionalidad chilena y 871 trabajadores son extranjeros.

POR EDAD	
Inferior a 30 años	779
Entre 30 y 40 años	1.333
Entre 41 y 50 años	788
Entre 51 y 60 años	415
Entre 61 y 70 años	124
Superior a 70 años	11
TOTAL TRABAJADORES	3.450

POR ANTIGÜEDAD EN LA COMPAÑÍA	
Inferior a 3 años	1.220
Entre 3 y 6 años	748
Entre 6 y 9 años	556
Entre 9 y 12 años	214
Superior a 12 años	712
TOTAL TRABAJADORES	3.450

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 2015	
Gerentes y subgerentes	94%
Profesionales y técnicos	81%
Administrativos	91%
Vendedores	91%
Operativos	73%
TOTAL	86%

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 17.040 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 10.200 hectáreas, con 9.194 hectáreas plantadas.

En Argentina, la compañía tiene 1.209 hectáreas propias con una superficie plantada de 1.142 hectáreas.

En Estados Unidos, Fetzer Vineyards tiene 472 hectáreas agrícolas (incluye viñedos propios y arriendos de largo plazo) con una superficie plantada de 468 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 2015, la capacidad total de vinificación y guarda en Chile es de 415 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 32 millones de litros, y una planta de envasado.

En California, EE.UU., Fetzer Vineyards tiene dos bodegas con una capacidad de 43 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

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, Trio, Casillero del Diablo, Sunrise, Sendero, Frontera, Tocornal, Maipo, Tempus y Tenta. Las filiales tienen registradas sus marcas Cono Sur, Isla Negra, Ocio, 20 Barrels, 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 2015, las ventas al principal distribuidor independiente

de la compañía, Mitsubishi Corporation/Mercian de Japón, representaron el 2,8% de los ingresos totales (en 2014 un 2,6%).

En 2015, en los mercados donde se tiene presencia a través de la distribución, las ventas al principal cliente de la compañía, Tesco, representaron el 5,1% de los ingresos totales (en 2014 un 5,1%).

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 720 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 lo 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 Pencahue, 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.

Recientemente, el CII ha elaborado un 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 hídr-

cos; (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.

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 2015, las inversiones en activos fijos de esta naturaleza totalizaron \$23.842 millones.

La principal fuente de financiamiento de las inversiones durante 2015 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 éstas o vinos que se adquieren a terceros, pudiendo impactar el abastecimiento de productos de la compañía y su rentabilidad.

Riesgos asociados a impuestos correctivos y aranceles: El principal negocio de la compañía es la producción y venta de vinos. En algunos países donde se comercializan los vinos existen impuestos específicos o correctivos y tarifas, los cuales gravan la venta del producto. Incrementos en los impuestos o tarifas puede impactar negativamente el consumo de vino en estos mercados, afectando las ventas de la compañía.

A su vez, existe el riesgo que en algunos países se trate de imponer restricciones sobre la importación de vinos que provengan de ciertos orígenes. Aunque Chile no ha sido específicamente objeto de estas medidas, en caso de que exista un cambio de escenario, estas medidas podrían tener un impacto sobre las ventas de la empresa.

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.

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 2015, aproximadamente el 32% 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 venta 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, hubo 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 los Estados Unidos de Norteamérica: 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 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 los 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 los EE.UU.

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 con la compañía, históricamente han experimentado fluctuaciones estacionales 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 impuestos a la renta federales.

Riesgos asociados a la economía chilena: Al 31 de diciembre de 2015, 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 prevaleciente 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.

AUDITORES EXTERNOS

KPMG Auditores Consultores Limitada.

PRINCIPALES ASESORES JURÍDICOS

- Uribe Hübner & Canales
- Cruzat, Ortúzar & Mackenna - Baker & McKenzie
- Toro, Cruzat & Compañía
- Ossandón Abogados
- Guzmán y Cía.
- Sargent & Krahn

SÍNTESIS DE COMENTARIOS Y PROPOSICIONES

En la Junta Ordinaria de Accionistas, celebrada el 27 de abril 2015, AFP Habitat manifestó que a su juicio la rotación de las empresas auditoras debiese ser más periódica.

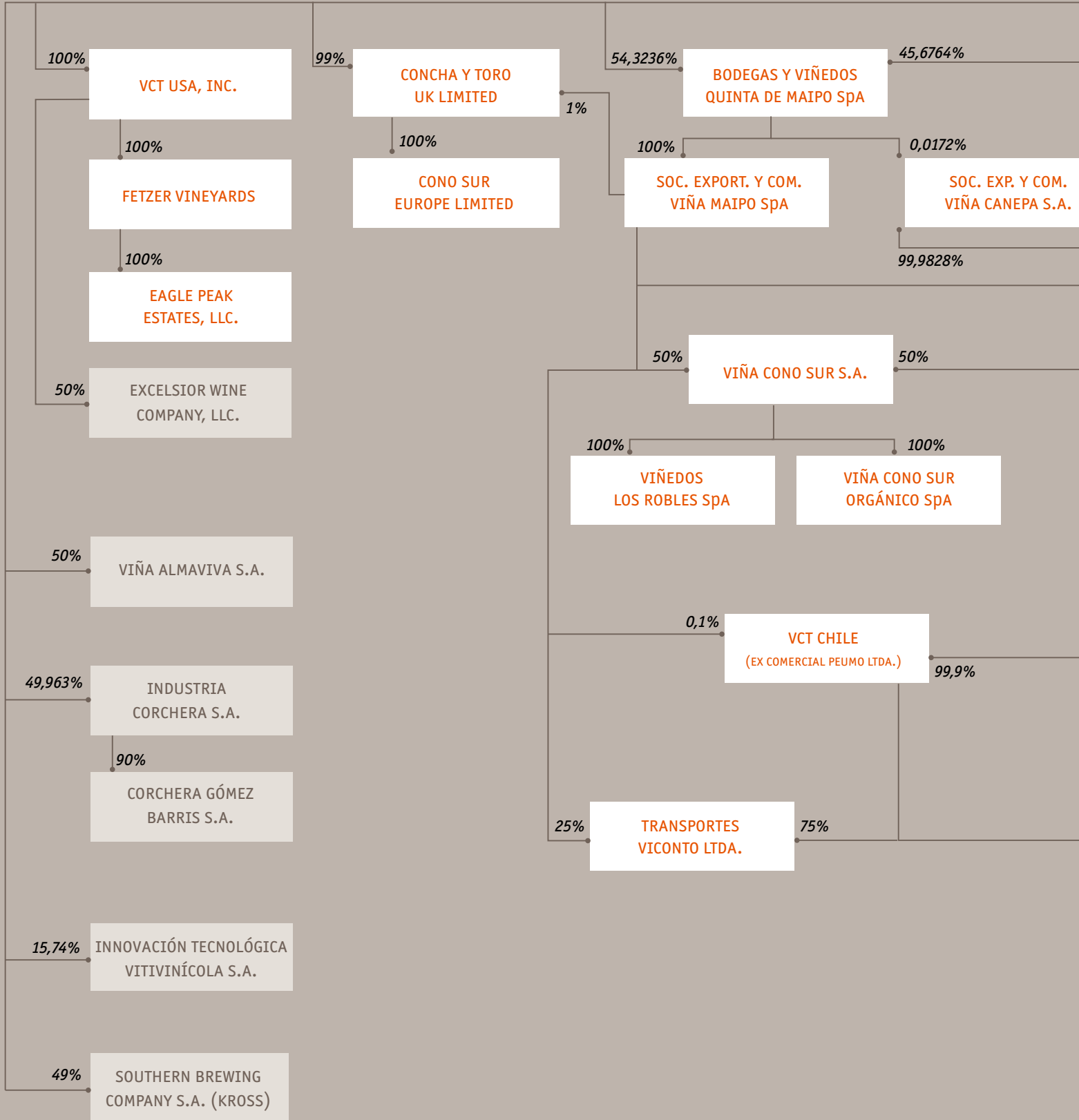
Los comentarios y proposiciones realizados por el Comité de Directores que aquí se refieren, se encuentran incorporadas en el Informe de Gestión Anual contenidos en la presente Memoria.

CLASIFICACIÓN DE RIESGO

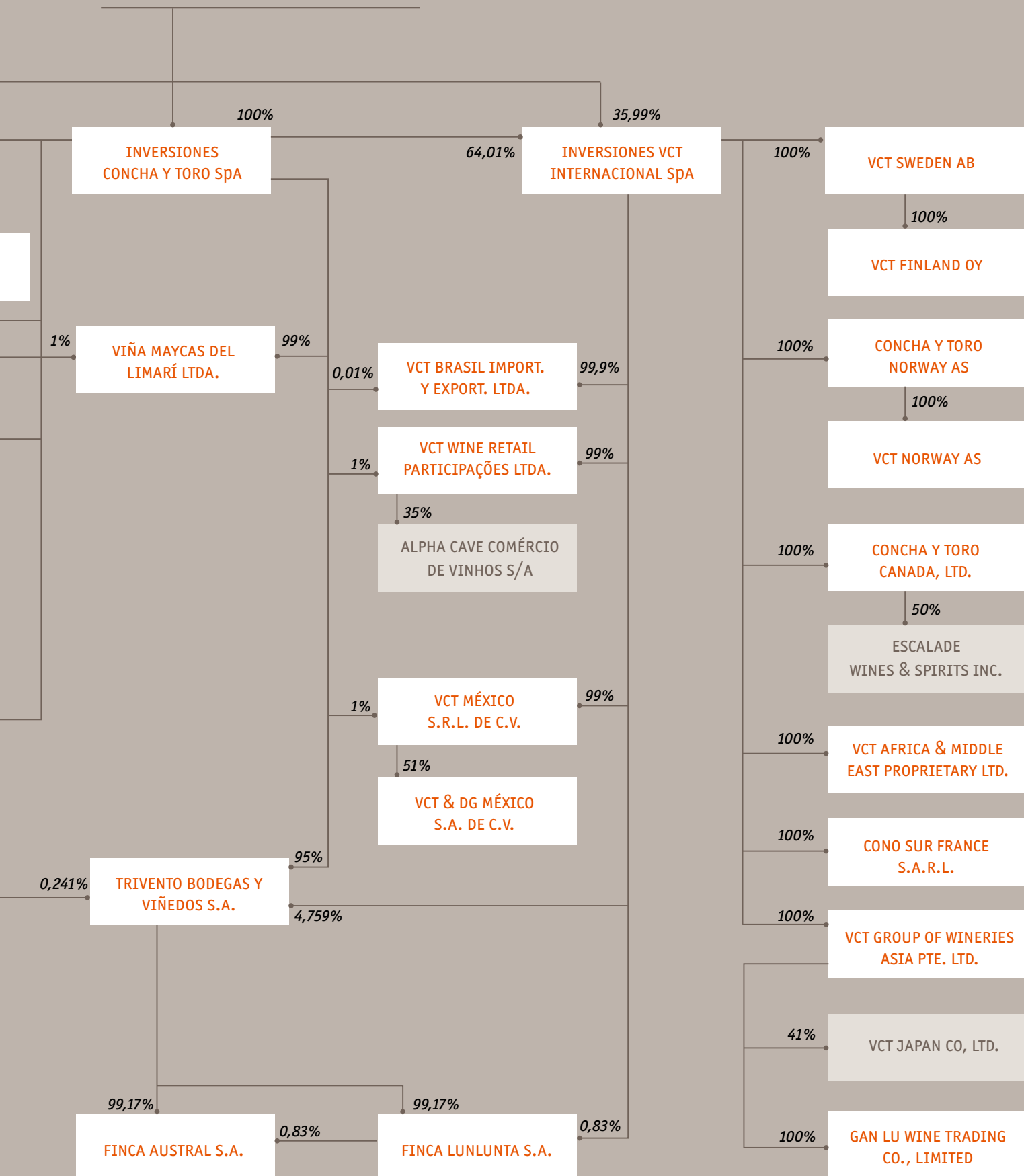
INSTRUMENTO	HUMPHREYS LTDA	FELLER - RATE
Acciones	1° clase Nivel 1	1° clase Nivel 2
Línea de Bonos N°407	AA-	AA-
Línea de Bonos N°574 y 575	AA-	AA-
Línea de Efectos de Comercio N°49	Nivel 1+/AA-	Nivel 1+/AA-



FILIALES Y COLIGADAS



VIÑA CONCHA Y TORO S.A.



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 Participacoes 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 99,9%, 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 un 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 Participacoes 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)

Pablo Guilisasti Gana (D)

Carlos Halaby Riadi (G)

Thomas Domeyko Cassel (G)

Osvaldo Solar Venegas (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.

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)

Osvaldo Solar Venegas (G)

Gerente General

Eduardo Guilisasti Gana (G)

Principales contratos con la Matriz

Compraventa de vinos y productos.

VIÑA 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.

FILIALES

VIÑEDOS LOS ROBLES SpA

Rut

76.048.605-1

Dirección

Avda. 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 él 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

Avda. 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.

(D) Director de Viña Concha y Toro S.A. · (G) Gerente de Viña Concha y Toro S.A. · (GF) Gerente de Filial Viña Concha y Toro 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\$27.953.892

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)
Osvaldo 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\$2.813

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\$2.813

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

(D) Director de Viña Concha y Toro S.A. · (G) Gerente de Viña Concha y Toro S.A. · (GF) Gerente de Filial Viña Concha y Toro S.A.

VCT BRASIL IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN LIMITADA

CNPJ

9.300.053/0001-00

Dirección

Rua Alcides Lourenco Rocha 167,
1° andar, Conj. 12, Brooklin Novo
São Paulo, Brasil.

% de participación (Directa e indirecta)

100%

Capital Suscrito y Pagado

M\$148.157

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 promocio-

nes 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 WINE RETAIL PARTICIPAÇÕES LTDA.

CNPJ

18.975.892/0001-01

Dirección

Capital do Estado de São Paulo, na Rua Alcides
Lourenço da Rocha, nº 167, conjunto 41, Cidade
Monções, CEP 04571-010.

% de participación (Directa e indirecta)

100%

Capital Suscrito y Pagado

M\$559.893

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

FILIALES

CONCHA Y TORO UK LIMITED

Company number

4131411

Registrado en Inglaterra y Gales

Dirección

1st Floor West Wing Davidson House

Reading, Berkshire RG1 3EU

England, Great Britain.

% de participación (Directa e indirecta)

100%

Capital Suscrito y Pagado

M\$712

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

Osvaldo 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

England, Great Britain.

% de participación (Directa e indirecta)

100%

Capital Suscrito y Pagado

M\$105

Objeto social

Importaciones de vino y distribución en Europa.

(D) Director de Viña Concha y Toro S.A. · (G) Gerente de Viña Concha y Toro S.A. · (GF) Gerente de Filial Viña Concha y Toro S.A.

VCT SWEDEN AB

O.N.

556059-9473

Dirección

Döbelnsgatan 21, Estocolmo, Suecia

% de participación (Directa e indirecta)

100%

Capital Suscrito y Pagado

M\$8.424

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

Timo Jokinen

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\$15.492

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.

FILIALES

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\$14.508

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\$2.418

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.

Nº SIRET

79375757600002

Dirección

1 Venelle de Riviere, 29840
Lanildut, Francia.

% de participación (Directa e indirecta)

100%

Capital Suscrito y Pagado

M\$15.492

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 Nº

201006669D

Dirección

8 Cross Street #10-00, PWC Building,
Singapore (048424).

% de participación (Directa e indirecta)

100%

Capital Suscrito y Pagado

M\$863.348

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

310005768374

Dirección

Room D-02, Taiping Finance Tower 18F No.488, Middle Yincheng Road, PuDong, Shanghai.

% de participación (Directa e indirecta)

100%

Capital Suscrito y Pagado

M\$100.927

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
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, USA

% de participación (Directa e indirecta)

100%

Capital Suscrito y Pagado

M\$165.855.254

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 EE.UU. 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)
Osvaldo Solar Venegas (G)

Gerente General

Giancarlo Bianchetti González

(D) Director de Viña Concha y Toro S.A. · (G) Gerente de Viña Concha y Toro S.A. · (GF) Gerente de Filial Viña Concha y Toro S.A.

VCT USA, INC.

EIN N°

33-1220465

Dirección

160 Greentree Drive, Suite 101, Delaware 19904, USA

% de participación (Directa e indirecta)

100%

Capital Suscrito y Pagado

M\$78.117.600

Objeto social

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

Relación con la matriz

Sociedad 100% de propiedad de Viña Concha y Toro que consolida las inversiones en los Estados Unidos de Norteamérica. 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, USA.

% de participación (Directa e indirecta)

100%

Capital Suscrito y Pagado

M\$ 7.102

Objeto social

Comercialización, fraccionamiento de vino y bebidas alcohólicas, 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)

FILIALES

VCT AFRICA & MIDDLE EAST PROPRIETARY LIMITED

Número de Registro

2012/009704/07

Número Tributario (VAT)

4930260635

Dirección

Mazars House Rialto Road, Grand Moorings Precinct,
Century City, Cape Town, 7556, South Africa.

% de participación (Directa e indirecta)

100%

Capital Suscrito y Pagado

M\$13.672

Objeto social

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

Relación con la Matriz

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

Director

Enrique Ortúzar Vergara

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\$376.264

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

Oswaldo Solar Venegas (G)

Enrique Ortúzar Vergara

Cristián Ceppi Lewin (G)

(D) Director de Viña Concha y Toro S.A. · (G) Gerente de Viña Concha y Toro S.A. · (GF) Gerente de Filial Viña Concha y Toro S.A.

CONCHA Y TORO CANADÁ, LTD.

Número Tributario

845322502

Dirección

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

% de participación (Directa e indirecta)

100%

Capital Suscrito y Pagado

M\$409.721

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

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\$657.248

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
Cristián Ceppi Lewin (G)
Rodrigo Álvarez González
Claudio Álvarez Roiz

Director Comercial

Victor Manuel Leon

Director Operacional

Ana Paula Niembro

EXCELSIOR WINE COMPANY, LLC.

EIN N°

45-2968791

Dirección

1209 Orange Street, Wilmington, DE 19801, USA

% de participación (Directa e indirecta)

50%

Capital Suscrito y Pagado

M\$710.160

Objeto social

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

Relación con la matriz

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

Directores

Giancarlo Bianchetti González (GF) (Chairman)

Cristina Mariani-May

Eduardo Guilisasti Gana (G)

Rafael Guilisasti Gana (D)

Juan Pérez Vega

James Mariani

President

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, Canada.

% de participación (Directa e indirecta)

50%

Capital Suscrito y Pagado

M\$818.400

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 (Chairman)

Thomas Domeyko Cassel (G)

Osvaldo 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, Japan.

% de participación (Directa e indirecta)

41%

Capital Suscrito y Pagado

M\$393.608

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

Shinjiro Akieda (Presidente)

Osamu Wada

Takuji Nishimoto

Cristián López Pascual (G)

Guy Andrew Nussey

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 comercializa-
ción, incluyendo la exportación y distribución de vinos
de calidad súper premium de estilo único y carácter
distintivo.

Directores

Rafael Guilisasti Gana (Presidente) (D)

Philippe Dhalluin

Eduardo Guilisasti Gana (G)

Enrique Tirado Santelices (G)

Eric Bergman

Hugues Lechanoine

Gerente General

Felipe Larraín Vial

Principales contratos con Viña Concha y Toro

Compraventa de productos.

COLIGADAS

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 Ataide Pereira

Christophe Fouquet

Oswaldo Solar Venegas (G)

Directores Suplentes

Pablo Guilisasti Gana (D)

Felipe Fellay Rodríguez

Antonio Ríos Amorim

Andrea Benavides Hebel

Gerente General

Juan de Magalhaes-Calvet

Principales contratador con Viña Concha y Toro

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

CORCHERA GÓMEZ BARRIS S.A.

Rut

76.410.919-8

Dirección

Santa Alejandra N°03500,
San Bernardo, Santiago.

% de participación (Directa e indirecta)

44,9667%

Capital Suscrito y Pagado

M\$355.050

Objeto social

La fabricación, elaboración, importación y exportación, distribución y comercialización 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 (Desde Febrero de 2016)

Principales contratos con la Matriz

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

(D) Director de Viña Concha y Toro S.A. · (G) Gerente de Viña Concha y Toro S.A. · (GF) Gerente de Filial Viña Concha y Toro S.A.

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\$2.084.585

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 Viña Concha y Toro

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, nº 75, Loja 2, parte A, Alphaville, CEP 06455-020, na Cidade de Barueri, Estado de São Paulo.

% de participación (Directa e indirecta)

35%

Capital Suscrito y Pagado

M\$49.927

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.

ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS

Estado de Situación Financiera Clasificado Consolidado · 96

Estado de Resultados por Función Consolidado · 98

Estado de Otros Resultados Integrales Consolidado · 99

Estado de Cambios en el Patrimonio · 100

Estado de Flujos de Efectivo Consolidado · 102

Declaración de Responsabilidad · 103



Com
Chardonnay
Vino di...

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

CLASIFICADO CONSOLIDADO

ACTIVOS	NOTA	AL 31 DE DICIEMBRE	AL 31 DE DICIEMBRE
		DE 2015	DE 2014
		M\$	M\$
ACTIVOS CORRIENTES			
Efectivo y equivalentes al efectivo	(6)	30.635.184	30.304.154
Otros activos financieros, corrientes	(7)	6.439.833	7.053.502
Otros activos no financieros, corrientes	(16)	23.018.675	21.835.893
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, corrientes	(8)	175.027.078	155.179.838
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, corrientes	(9)	11.454.348	9.937.480
Inventarios, corrientes	(10)	235.986.491	218.336.130
Activos biológicos, corrientes	(15)	18.259.302	16.317.102
Activos por impuestos corrientes, corrientes	(21)	14.020.528	14.961.064
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		514.841.439	473.925.163
TOTAL DE ACTIVOS CORRIENTES		514.841.439	473.925.163
ACTIVOS, NO CORRIENTES			
Otros activos financieros, no corrientes	(7)	12.253.113	8.630.985
Otros activos no financieros, no corrientes	(16)	6.241.534	4.839.739
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	(11)	23.602.244	20.311.097
Activos intangibles distintos de la plusvalía	(13)	41.130.497	35.515.187
Plusvalía	(12)	28.396.882	24.261.868
Propiedades, plantas y equipos, neto	(14)	347.762.584	341.758.199
Activos por impuestos diferidos	(21)	13.242.753	8.769.070
TOTAL DE ACTIVOS NO CORRIENTES		472.629.607	444.086.145
TOTAL DE ACTIVOS		987.471.046	918.011.308

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 2015	DE 2014
		M\$	M\$
PASIVOS CORRIENTES			
Otros pasivos financieros, corrientes	(18)	90.851.939	61.269.989
Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar	(20)	106.997.484	80.857.809
Cuentas por pagar a entidades relacionadas, corrientes	(9)	6.231.830	5.196.408
Otras provisiones, corrientes	(24)	32.752.884	29.908.164
Pasivos por impuestos corrientes, corrientes	(21)	18.056.310	21.860.602
Provisiones por beneficios a los empleados, corrientes	(23)	13.496.642	11.582.718
Otros pasivos no financieros, corrientes		2.989.974	1.970.606
Total de pasivos corrientes distintos de los pasivos incluidos en grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta		271.377.063	212.646.296
TOTAL DE PASIVOS CORRIENTES		271.377.063	212.646.296
PASIVOS NO CORRIENTES			
Otros pasivos financieros, no corrientes	(18)	208.990.120	216.322.033
Cuentas por pagar a entidades relacionadas, no corrientes	(9)	536.570	732.466
Pasivos por impuestos diferidos, no corrientes	(21)	48.793.801	42.795.572
Provisiones por beneficios a los empleados, no corrientes	(23)	2.617.507	2.463.037
Otros pasivos no financieros, no corrientes		820.437	71.081
TOTAL DE PASIVOS NO CORRIENTES		261.758.435	262.384.189
TOTAL DE PASIVOS		533.135.498	475.030.485
PATRIMONIO			
Capital emitido	(26)	84.178.790	84.178.790
Ganancias (pérdidas) acumuladas		397.480.284	367.635.107
Otras reservas		(28.948.025)	(10.230.220)
PATRIMONIO ATRIBUIBLE A LOS PROPIETARIOS DE LA CONTROLADORA		452.711.049	441.583.677
Participaciones no controladoras		1.624.499	1.397.146
TOTAL PATRIMONIO		454.335.548	442.980.823
TOTAL DE PATRIMONIO Y PASIVOS		987.471.046	918.011.308

ESTADO DE RESULTADOS POR FUNCIÓN CONSOLIDADO

ESTADO DE RESULTADOS POR FUNCIÓN CONSOLIDADO	NOTA	DESDE EL 1 DE ENERO HASTA EL	DESDE EL 1 DE ENERO HASTA EL
		31 DE DICIEMBRE DE 2015	31 DE DICIEMBRE DE 2014
		M\$	M\$
Ingresos de actividades ordinarias	(29)	636.194.074	583.313.064
Costo de ventas	(30)	(391.505.147)	(360.130.910)
GANANCIA BRUTA		244.688.927	223.182.154
Otros ingresos		1.683.792	1.108.421
Costos de distribución	(30)	(140.617.106)	(129.478.984)
Gastos de administración	(30)	(31.836.192)	(29.821.043)
Otros gastos, por función	(30)	(2.897.513)	(1.980.063)
GANANCIA (PÉRDIDA) POR ACTIVIDADES DE OPERACIÓN		71.021.908	63.010.485
Ingresos financieros	(31)	621.644	736.622
Costos financieros	(31)	(10.034.845)	(10.342.307)
Participación en las ganancias (pérdidas) de asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen utilizando el método de la participación	(11)	5.324.722	3.694.551
Diferencias de cambio	(31)	796.468	2.231.871
Resultados por unidades de ajuste	(31)	(849.417)	(2.933.059)
GANANCIA ANTES DE IMPUESTO		66.880.480	56.398.163
Gasto por impuestos a las ganancias	(21)	(16.518.092)	(12.747.100)
GANANCIA NETA PROCEDENTE DE OPERACIONES CONTINUADAS		50.362.388	43.651.063
GANANCIA NETA		50.362.388	43.651.063
GANANCIA (PÉRDIDA) ATRIBUIBLE A:			
Ganancia (pérdida) atribuible a los propietarios de la controladora	(25)	49.797.379	43.051.491
Ganancia (pérdida) atribuible a participación no controladora		565.009	599.572
GANANCIA NETA		50.362.388	43.651.063
GANANCIAS POR ACCIÓN			
Ganancia por acción básica y diluida en operaciones continuadas	(25)	66,66	57,63
GANANCIA POR ACCIÓN BÁSICA		66,66	57,63

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 OTROS RESULTADOS INTEGRALES CONSOLIDADO

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES CONSOLIDADO	DESDE EL 1 DE ENERO HASTA EL	DESDE EL 1 DE ENERO HASTA EL
	31 DE DICIEMBRE DE 2015	31 DE DICIEMBRE DE 2014
	M\$	M\$
Ganancia neta	50.362.388	43.651.063
COMPONENTES DE OTRO RESULTADO INTEGRAL, ANTES DE IMPUESTOS		
DIFERENCIAS DE CAMBIO POR CONVERSIÓN		
Ganancias (pérdidas) por diferencias de cambio de conversión (*)	9.531.432	4.268.484
PLANES DE BENEFICIOS ACTUARIALES		
Ganancias (pérdidas) actuariales por planes de beneficios definidos	25.206	(102.731)
ACTIVOS FINANCIEROS DISPONIBLES PARA LA VENTA		
Ganancias (pérdidas) por nuevas mediciones de activos financieros disponibles para la venta, antes de impuesto (*)	(76.493)	(201.181)
COBERTURAS DEL FLUJO DE EFECTIVO		
Ganancias (pérdidas) por coberturas de flujos de efectivo, antes de impuestos (*)	(25.308.863)	(7.390.844)
COBERTURAS DE INVERSIONES NETAS EN NEGOCIOS EN EL EXTRANJERO		
Ganancias (pérdidas) por coberturas de inversiones netas en negocios en el extranjero, antes de impuestos (*)	(8.603.632)	(6.228.896)
REVALUACIÓN		
Otro resultado integral, antes de impuestos, ganancias (pérdidas) por revaluación (*)	-	1.574.200
IMPUESTO A LAS GANANCIAS RELACIONADO CON OTRO RESULTADO INTEGRAL		
Impuesto a las ganancias relacionado con activos financieros disponibles para la venta de otro resultado integral (*)	20.654	17.476
Impuesto a las ganancias relacionado con coberturas de flujos de efectivo de otro resultado integral (*)	5.711.132	311.456
Impuesto a las ganancias relacionado con planes de beneficios definidos de otro resultado integral (*)	(17.241)	40.863
Impuesto a las ganancias relacionado con cambios en el superávit de revaluación de otro resultado integral (*)	-	(425.034)
RESULTADO INTEGRAL TOTAL	31.644.583	35.514.856
RESULTADO INTEGRAL ATRIBUIBLE A:		
Resultados integral atribuible a los propietarios de la controladora	31.079.574	34.915.284
Resultados integral atribuibles a participaciones no controladoras	565.009	599.572
RESULTADO INTEGRAL TOTAL	31.644.583	35.514.856

(*) 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 2015

ESTADOS DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO	RESERVAS POR DIFERENCIAS DE CAMBIO POR CONVERSIÓN		RESERVAS DE COBERTURAS DE FLUJO DE CAJA		RESERVAS DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS POR INVERSIONES EN INSTRUMENTOS DE PATRIMONIO		RESERVAS DE GANANCIAS O PÉRDIDAS EN LA REMEDICIÓN DE ACTIVOS FINANCIEROS DISPONIBLES PARA LA VENTA		OTRAS RESERVAS VARIAS		OTRAS RESERVAS		GANANCIAS (PÉRDIDAS) ACUMLADAS		PATRIMONIO ATRIBUIBLE A LOS PROPIETARIOS DE LA CONTROLADORA		PARTICIPACIONES NO CONTROLADORAS		PATRIMONIO TOTAL	
	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$
SALDO INICIAL AL 1 DE ENERO DE 2015	84.178.790	3.877.925	(10.817.630)	(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)	-	-	(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)	-	-	(19.951.909)
Incremento (disminución) por transferencias y otros cambios	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(293)	(293)	(337.656)	(337.949)			(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	13.409.357	(30.415.361)	(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 CAMBIOS EN EL PATRIMONIO

DESDE EL 1 DE ENERO HASTA EL 31 DE DICIEMBRE DE 2014

ESTADOS DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO	RESERVAS POR DIFERENCIAS DE CAMBIO POR CONVERSIÓN		RESERVAS 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		
	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$
SALDO INICIAL AL 1 DE ENERO DE 2014	84.178.790	(390.559)	(3.738.242)	(51.633)	(1.772.289)	421.051	3.437.659	(2.094.013)	347.130.684	429.215.461	879.317	430.094.778							
CAMBIOS EN PATRIMONIO																			
RESULTADO INTEGRAL																			
Ganancia neta	-	-	-	-	-	-	-	-	43.051.491	43.051.491	599.572	43.651.063							
Otro resultado integral	-	4.268.484	(7.079.388)	(61.868)	(6.228.896)	(183.705)	1.149.166	(8.136.207)	-	(8.136.207)	-	(8.136.207)							
RESULTADO INTEGRAL	-	4.268.484	(7.079.388)	(61.868)	(6.228.896)	(183.705)	1.149.166	(8.136.207)	43.051.491	34.915.284	599.572	35.514.856							
Dividendos	-	-	-	-	-	-	-	-	(17.081.768)	(17.081.768)	-	(17.081.768)							
Incremento (disminución) por transferencias y otros cambios	-	-	-	-	-	-	-	-	(5.465.300)	(5.465.300)	(81.743)	(5.547.043)							
TOTAL DE CAMBIOS EN PATRIMONIO	-	4.268.484	(7.079.388)	(61.868)	(6.228.896)	(183.705)	1.149.166	(8.136.207)	20.504.423	12.368.216	517.829	12.886.045							
SALDO FINAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 2014	84.178.790	3.877.925	(10.817.630)	(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							

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 2015	31 DE DICIEMBRE DE 2014
	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	581.374.592	528.343.118
CLASES DE PAGOS		
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios	(425.839.152)	(418.554.457)
Pagos a/y por cuenta de los empleados	(75.052.917)	(68.087.683)
Dividendos pagados	(18.251.331)	(14.118.413)
Intereses recibidos	488.210	1.435.201
Impuestos a las ganancias reembolsados (pagados)	(6.177.652)	(11.970.766)
Otras entradas (salidas) de efectivo	5.885.462	3.764.367
FLUJOS DE EFECTIVO NETOS PROCEDENTES DE (UTILIZADOS EN) ACTIVIDADES DE OPERACIÓN	62.427.212	20.811.367
FLUJOS DE EFECTIVO PROCEDENTES DE (UTILIZADOS EN) ACTIVIDADES DE INVERSIÓN		
Otros cobros por la venta de patrimonio o instrumentos de deuda de otras entidades	-	117.435
Importes procedentes de la venta de propiedades, planta y equipo	216.090	156.724
Compras de propiedades, planta y equipo	(22.413.568)	(26.182.307)
Compras de activos intangibles	(1.658.812)	(2.502.661)
Importes procedentes de subvenciones del gobierno	50.430	46.105
Dividendos recibidos	3.220.576	1.091.071
Otras entradas (salidas) de efectivo	-	(128)
FLUJOS EN EFECTIVO NETOS PROCEDENTES DE (UTILIZADOS EN) ACTIVIDADES DE INVERSIÓN	(20.585.284)	(27.273.761)
FLUJOS DE EFECTIVO PROCEDENTES DE (UTILIZADOS EN) ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN		
Pagos por otras participaciones en el patrimonio	-	(200.997)
Importes procedentes de préstamos	16.007.330	76.365.265
Pagos de préstamos	(50.466.596)	(45.273.733)
Intereses pagados	(7.694.560)	(7.957.317)
Otras entradas (salidas) de efectivo	36.418	(27.217)
FLUJOS DE EFECTIVO NETOS PROCEDENTES DE (UTILIZADOS EN) ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN	(42.117.408)	22.906.001
INCREMENTO NETO (DISMINUCIÓN) EN EL EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO, ANTES DEL EFECTO DE LOS CAMBIOS EN LA TASA DE CAMBIO	(275.480)	16.443.607
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	606.510	1.009.895
INCREMENTO (DISMINUCIÓN) NETO DE EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO	331.030	17.453.502
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo	30.304.154	12.850.652
EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO AL FINAL DE PERIODO	30.635.184	30.304.154

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Los Directores y Gerente General que suscriben la presente Memoria Anual por el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2015, 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	Oswaldo 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 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.

