

# VIÑA CONCHA Y TORO

---

## RESULTADOS CONSOLIDADOS CUARTO TRIMESTRE Y AÑO 2018

Santiago, Chile, 18 de marzo de 2019 - Viña Concha y Toro S.A. (“La Compañía” o “Concha y Toro”) (IPSA: Conchatoro), una de las viñas líderes a nivel mundial y el principal productor y exportador de vinos de Chile, anuncia el día de hoy sus resultados financieros consolidados, bajo normas IFRS, al 31 de Diciembre de 2018.

Las cifras consolidadas del siguiente análisis están expresadas en conformidad a las normas e instrucciones de la Comisión para el Mercado Financiero, las cuales están de acuerdo a la normativa IFRS. Para un mejor entendimiento de los resultados, en algunos casos el análisis también se presenta a tipo de cambio constante. Es decir, con cifras de 2017 convertidas a la moneda de reporte usando el tipo de cambio del mismo período de 2018.

Durante 2018 y 2017, se generaron diversos gastos y costos no recurrentes (INR) asociados a la reestructuración interna de la compañía. Para un mejor entendimiento de los resultados, presentamos también en forma comparativa información excluyendo los referidos ítems. Así, a lo largo del presente documento, las referencias a información “Ajustada”, no deberá entenderse como información reportada, sino aquella en la que se han aislado los referidos costos y gastos.

La adopción de la nueva norma contable IFRS 15, generó un impacto sobre el reconocimiento de la venta, que se tradujo en disminuciones por Ch\$10.446 millones en 4T17, Ch\$7.621 millones en 4T18, Ch\$30.269 millones en 12M17 y Ch\$26.630 millones en 12M18. Este impacto es neutralizado a nivel de costos de distribución, de modo que el resultado operacional no se ve afectado.

### Destacados 4T18

- La venta consolidada alcanzó Ch\$183.375 millones (+2,2%) y la venta de vino aumentó 8,2%, gracias a mayores precios, un mejor mix y tipos de cambio favorables.
- El EBITDA fue de Ch\$25.916 millones y el EBITDA ajustado sumó Ch\$29.435 millones, con una baja reportada de 13,0% y un aumento de 1,4% en términos ajustados.
- La utilidad neta fue Ch\$11.531 millones, con una baja de 41,1%. Este resultado refleja costos y gastos de reestructuración, mayores costos de distribución, ausencia de venta de activos inmobiliarios y menores diferencias de cambio.

### Destacados 12M18

- La venta consolidada fue de Ch\$614.129 millones, +0,1% sobre el año anterior. La venta de vino aumentó 2,7%, principalmente por un aumento en el precio promedio.
- El EBITDA fue de Ch\$86.025 millones, -0.3% frente al año anterior. El EBITDA ajustado fue de Ch\$89.297 millones (+0,2%).
- La utilidad neta fue de Ch\$49.111 millones, con una baja de 0,9%.

# VIÑA CONCHA Y TORO

## Comentarios del CEO

Durante la última parte del año seguimos avanzando en el Plan Estratégico 2022 iniciado en 2017, donde nos pusimos como objetivo recuperar el crecimiento de la compañía con foco en valor y rentabilidad. En 2018 finalizamos el plan de reestructuración de las áreas productivas, logística y de apoyo, lo que ya se ha traducido en importantes ahorros y sinergias operativas.

Adicionalmente, el año estuvo marcado por la instalación de la nueva estrategia comercial, lo que ha tenido grandes implicancias. Adecuamos la estructura comercial buscando especializar la atención a los mercados; hemos creado nuevos roles para fortalecer el posicionamiento de las marcas y su correcto route to market. A nivel de productos, ya estamos trabajando con una Matriz de Marcas, lo que ha permitido focalizarnos en las marcas prioritarias incluidas en las categorías Principal e Invest, de mayor relevancia y potencial de crecimiento. Por otra parte, llevamos adelante una racionalización del portfolio, saliendo de aquellas marcas que no cumplían con los objetivos de rentabilidad mínima y traían complejidad a la operación productiva. Este proceso de profundas transformaciones no ha estado exento de dificultades; contempló una reestructuración radical y un reordenamiento interno profundo. No obstante, lo hemos llevado adelante con la convicción de que sin estos cambios no podríamos alcanzar los exigentes objetivos que nos hemos propuesto.

Los resultados del año, y del trimestre en particular, son coherentes con la nueva estrategia y reflejan los ajustes e impactos que conlleva la instalación de la nueva estrategia comercial. El reposicionamiento de las marcas foco se ha traducido en un alza del precio promedio generalizada en nuestros mercados. Esto, sumado a un efecto cambiario favorable y a la integración de la distribución en Estados Unidos ha resultado en un aumento de 8,2% en la venta del segmento vino. Por otra parte, el segmento de Otros Negocios tuvo una caída de 52,8% tras el término de la distribución de licores Diageo en el mercado doméstico de Chile. Con esto, la venta consolidada mostró un alza de 2,2%.

En el mercado doméstico de Chile, la venta de vino creció 12,7% en el trimestre, con un incremento en volumen, liderado por el vino Premium y un mayor precio promedio. La venta en los mercados de exportación mostró un alza de 8,0%, gracias a mayores precios de venta y a un tipo de cambio favorable. El volumen de vino exportado registró una baja, que se explica por un impacto puntual a raíz del cierre de una planta de embotellado, la salida deliberada de ciertas marcas y por un paro portuario de Valparaíso.

Fetzer Vineyards continúa mostrando un desempeño positivo a nivel de mix de ventas y alza en márgenes, como resultado de una actividad comercial orientada a las marcas de mayor valor, el reposicionamiento de precios y la generación de eficiencias operativas. En el mercado doméstico, sus ventas crecieron 11,5%, mientras que las exportaciones directas crecieron 17,6%.

En Argentina, las exportaciones totales aumentaron 50,7% en valor (Ch\$), gracias a un crecimiento muy importante en la venta de las oficinas de distribución. En tanto, el volumen de ventas fue impulsado por Trivento Reserve en mercados clave como el Reino Unido. El volumen disminuyó en exportaciones directas y en el mercado doméstico, en línea con el nuevo foco comercial.

En el 4T18, enfrentamos un mayor costo del vino y no se registraron ingresos por ventas de activos inmobiliarios, a diferencia del 4T17. Esto fue compensado en parte por mayores precios y un tipo de cambio más favorable. El EBITDA fue de Ch\$25.916 millones, con una baja de 13,0%. Excluyendo los costos y gastos de reestructuración interna y revalorización de activos, el EBITDA creció 1,4%. El margen EBITDA fue de 14,1% y, en términos ajustados, de 16,1%. La utilidad neta del trimestre fue de Ch\$11.531 millones, con una caída de 41,1% y de Ch\$15.050 millones, en términos ajustados.

# VIÑA CONCHA Y TORO

## Resultados Cuarto Trimestre de 2018

### 1. Venta Consolidada

Los ingresos totalizaron Ch\$183.375 millones, con un alza de 2,2%, como resultado de un aumento de 8,2% en Vinos y una baja de 52,8% en Otros. El segmento Vinos refleja el positivo desempeño del mercado doméstico de Chile y de la filial Fetzer Vineyards. Por su parte, el alza de los mercados externos refleja un mayor precio promedio, un efecto cambiario positivo y la integración de la distribución en EE.UU., lo que fue contrarrestado por un menor volumen, principalmente de marcas no prioritarias, como parte de la implementación de la nueva estrategia comercial, entre otros. Por otra parte, el segmento Nuevos Negocios disminuyó 55,5% por el término de la distribución de licores de Diageo.

Ventas <sup>(1)</sup> (millones de Ch\$)	4T18	4T17 <sup>(6)</sup>	Var (%)	12M18	12M17 <sup>(6)</sup>	Var (%)
Mercados de Exportación <sup>(2)</sup>	126.412	117.099	8,0%	404.701	398.428	1,6%
Chile Mercado Doméstico - Vino	20.112	17.838	12,7%	79.473	69.284	14,7%
Argentina Mercado Doméstico	1.121	2.130	-47,4%	5.261	8.276	-36,4%
Argentina Mercados Exportación <sup>(3)</sup>	2.862	2.814	1,7%	12.358	14.569	-15,2%
USA Mercado Doméstico	22.547	20.220	11,5%	64.151	62.035	3,4%
USA Mercados Exportación <sup>(3)</sup>	2.022	1.719	17,6%	7.756	6.194	25,2%
<b>Total Segmento Vinos</b>	<b>175.077</b>	<b>161.820</b>	<b>8,2%</b>	<b>573.699</b>	<b>558.786</b>	<b>2,7%</b>
Nuevos Negocios <sup>(4)</sup>	5.855	13.166	-55,5%	31.510	43.138	-27,0%
Otros Ingresos	2.443	4.405	-44,5%	8.920	11.592	-23,0%
<b>Total Segmento Otros</b>	<b>8.298</b>	<b>17.571</b>	<b>-52,8%</b>	<b>40.430</b>	<b>54.730</b>	<b>-26,1%</b>
<b>Total Ventas</b>	<b>183.375</b>	<b>179.391</b>	<b>2,2%</b>	<b>614.129</b>	<b>613.515</b>	<b>0,1%</b>

Volumen <sup>(1)</sup> (miles de litros)	4T18	4T17	Var (%)	12M18	12M17	Var (%)
Mercados de Exportación <sup>(2)</sup>	58.899	64.435	-8,6%	199.618	214.798	-7,1%
Chile Mercado Doméstico - Vino	16.325	15.452	5,7%	68.293	65.730	3,9%
Argentina Mercado Doméstico	1.284	1.674	-23,3%	5.469	6.808	-19,7%
Argentina Mercados Exportación <sup>(3)</sup>	1.174	1.353	-13,2%	4.924	6.777	-27,3%
USA Mercado Doméstico	5.325	5.568	-4,4%	16.672	17.439	-4,4%
USA Mercados Exportación <sup>(3)</sup>	618	603	2,5%	2.291	2.055	11,5%
<b>Total Segmento Vinos</b>	<b>83.625</b>	<b>89.085</b>	<b>-6,1%</b>	<b>297.267</b>	<b>313.608</b>	<b>-5,2%</b>
Nuevos Negocios <sup>(4)</sup>	4.255	6.355	-33,0%	17.602	20.616	-14,6%
<b>Total Segmento Otros</b>	<b>4.255</b>	<b>6.355</b>	<b>-33,0%</b>	<b>17.602</b>	<b>20.616</b>	<b>-14,6%</b>
<b>Total Volumen</b>	<b>87.880</b>	<b>95.440</b>	<b>-7,9%</b>	<b>314.868</b>	<b>334.224</b>	<b>-5,8%</b>

Precio Promedio <sup>(5)</sup> (por litro)	4T18	4T17 <sup>(6)</sup>	Var (%)	12M18	12M17 <sup>(6)</sup>	Var (%)
Mercados de Exportación <sup>(2)</sup> (US\$)	3,38	3,12	8,3%	3,36	3,08	9,0%
Chile Mercado Doméstico - Vino (Ch\$)	1.224	1.157	5,8%	1.147	1.056	8,6%
Argentina Mercado Doméstico (US\$)	1,48	2,38	-37,5%	1,79	2,45	-27,1%
Argentina Mercados Exportación <sup>(3)</sup> (US\$)	3,64	3,56	2,1%	3,88	3,61	7,4%
USA Mercado Doméstico (US\$)	6,22	5,82	6,8%	5,92	5,58	6,1%
USA Mercados Exportación <sup>(3)</sup> (US\$)	4,81	4,51	6,7%	5,27	4,65	13,3%

(1) Incluye ventas de vino granel. (2) Considera exportaciones directas de Chile a terceros y ventas de productos de Chile, Argentina y EE.UU., a través de filiales de distribución (Reino Unido, Nórdicos, Brasil, Singapur, México). (3) No considera venta de sus productos a través de filiales de distribución. Para una mejor comprensión de la evolución de las ventas por origen, en particular de Argentina, se provee de una apertura de su venta total, esto es, exportación directa a terceros y la venta a terceros a través de las filiales de la Compañía, en las secciones 1.1.3 y 1.1.4. (4) Incluye venta de cerveza y licores. (5) Excluye ventas de vino granel. (6) Las cifras de 2018 están en concordancia con la nueva norma contable IFRS 15, efectiva desde el 1 de enero de 2018. Para asegurar una comparación válida, las cifras de 2017 se han re expresado de acuerdo a este mismo estándar. La aplicación de la norma IFRS 15 impacta negativamente la venta, en Ch\$10.446 millones en 4T17, Ch\$7.621 millones en 4T18, Ch\$30.269 millones en 12M17 y Ch\$26.630 millones en 12M18.

# VIÑA CONCHA Y TORO

## 1.1. Segmento Vinos

### 1.1.1. Mercados de Exportación

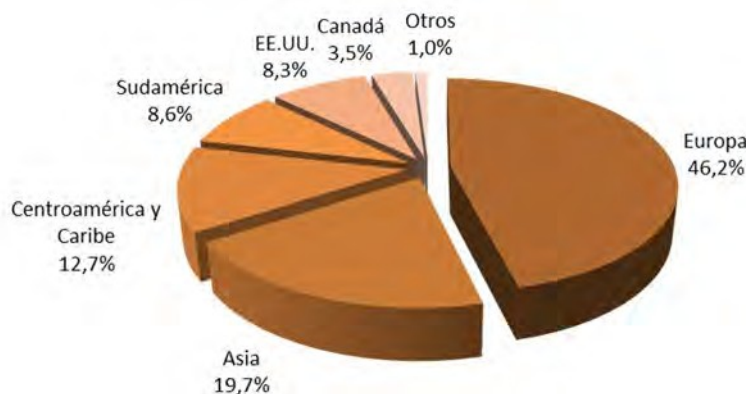
Las exportaciones desde Chile y a través de las filiales de distribución totalizaron Ch\$126.412 millones, con un alza de 8,0%, como resultado de mayores precios, tipos de cambio favorables y un menor volumen de venta.

El volumen de venta en los mercados externos cayó un 8,6%, lo que responde principalmente al nuevo foco de la estrategia comercial, priorizando las marcas Premium de las categorías Principal e Invest. La caída del segmento No Premium representó el 95% de la baja en el volumen del trimestre. Además, en el cuarto trimestre el volumen se vio afectado por la transición productiva, tras el cierre de la planta Lo Espejo en octubre y las contingencias derivadas del paro portuario en diciembre, que ralentizaron los despachos y afectaron la facturación de exportaciones directas a terceros.

En cuanto a la venta medida en dólares, el valor aumentó 17,7% en EE.UU., reconociendo mayores precios de venta a terceros luego de la integración del negocio de distribución en EE.UU. En Europa, se registró un crecimiento de 5,2%, impulsado en gran parte por un avance de 11% en el Reino Unido, principal destino de las exportaciones de la compañía. Por otra parte, Centroamérica y el Caribe mostró un alza de 6,6%, explicado principalmente por México. En Asia, la venta tuvo una caída de 11,9%, principalmente por las dificultades de producción y despacho antes mencionadas. Canadá y Sudamérica tuvieron bajas de 4,0% y 8,8%, respectivamente.

Al comparar con el mismo trimestre del año anterior, en promedio, el peso chileno se depreció frente al dólar (6,8%), libra esterlina (3,8%), Euro (3,8%), corona noruega (3,5%), dólar canadiense (3,1%) y peso mexicano (2,6%). El peso chileno se apreció frente al real brasileño (9,3%) y corona sueca (1,4%)<sup>1</sup>.

Venta de vino en Mercados de Exportación, por región  
4T18



<sup>1</sup> Cálculos realizados sobre datos del Banco Central de Chile.

# VIÑA CONCHA Y TORO

## 1.1.2. Chile Mercado Doméstico - Vino

La venta creció 12,7%, totalizando Ch\$20.112 millones, como resultado de un mayor precio promedio (+5,8%) y mayor volumen (+5,7%).

El volumen Premium creció 15,3%, en línea con la tendencia vista en los trimestres anteriores, liderado por la marca Casillero del Diablo, que creció un 14,3% y un exitoso lanzamiento del producto Diablo. El volumen No Premium creció 4,5%, con un mayor precio promedio.

## 1.1.3. Argentina

En Argentina, la venta da cuenta de su reorientación hacia mercados clave, la salida de productos de menor rentabilidad y las fluctuaciones cambiarias que inciden sobre la venta doméstica.

Las exportaciones totales aumentaron 50,7% en valor, con un crecimiento de 117,6% en las oficinas de distribución y de 1,7% en las exportaciones directas. El volumen de ventas aumentó 35,3%, con un alza de 75,4% en las oficinas de distribución, lideradas por Reino Unido, y una baja de 13,2% en exportaciones directas.

En tanto, en el mercado doméstico, que representa el 1% de la venta consolidada, los ingresos cayeron 47,4% en pesos, (CLP/ARS promedio cayó 49% a/a) y el volumen cayó 23,3%.

Ventas Argentina (millones de Ch\$)	4T18	4T17	Var (%)
Exportaciones	7.344	4.873	50,7%
Directas a terceros	2.862	2.814	1,7%
Oficinas de distribución	4.481	2.059	117,6%
Mercado doméstico	1.121	2.130	-47,4%
Total Argentina	8.465	7.003	20,9%

Volumen Argentina (miles de litros)	4T18	4T17	Var (%)
Exportaciones	4.044	2.989	35,3%
Directas a terceros	1.174	1.353	-13,2%
Oficinas de distribución	2.870	1.636	75,4%
Mercado doméstico	1.284	1.674	-23,3%
Total Argentina	5.328	4.664	14,2%

# VIÑA CONCHA Y TORO

## 1.1.4. USA (Fetzer Vineyards)

Las ventas de la filial Fetzer Vineyards en el mercado doméstico mostraron un aumento de 11,5%, dando cuenta de un aumento en precios, un tipo de cambio favorable y un menor volumen total.

Las ventas domésticas de vino embotellado registraron un alza de 4,9% en dólares, como resultado de un alza en el precio promedio de 6,8%, elevándose hasta US\$6,2 por litro, y una baja en el volumen de 1,8%. Esto está en línea con el foco en las marcas prioritarias y la salida de productos con menor rentabilidad.

A diferencia del mismo período de 2017, en el 4T18 no se registraron ventas de vino a granel, que son esporádicas y no son parte del foco del negocio.

Las exportaciones directas (excluyendo envíos a filiales de distribución) aumentaron 17,6% y las exportaciones a través de filiales de distribución cayeron 43,0%, reflejando cambios estratégicos de abastecimiento y la salida de productos de menor rentabilidad. El precio promedio aumentó 6,7%, hasta US\$4,8 por litro.

Ventas Fetzer Vineyards (millones de Ch\$)	4T18	4T17	Var (%)
Mercado doméstico	22.547	20.220	11,5%
Exportaciones	2.832	3.140	-9,8%
Directas a terceros	2.022	1.719	17,6%
Oficinas de distribución	810	1.421	-43,0%
Total Fetzer Vineyards	25.379	23.360	8,6%

Volumen Fetzer Vineyards (miles de litros)	4T18	4T17	Var (%)
Mercado doméstico	5.325	5.568	-4,4%
Exportaciones	875	1.329	-34,1%
Directas a terceros	618	603	2,5%
Oficinas de distribución	257	726	-64,6%
Total Fetzer Vineyards	6.200	6.897	-10,1%

## 1.2. Segmento Otros

El segmento Otros tuvo una baja de 52,8%, por menores ventas de Nuevos Negocios y Otros Ingresos. La venta de licores bajó 99,5%, lo que se explica por el término del contrato de distribución con Diageo. Esto fue en parte compensado por mayores ventas de cervezas Premium, como Miller (+13,9%), Kross (+11,4%) y la recientemente lanzada Estrella Damm.

# VIÑA CONCHA Y TORO

---

## 2. Costo de Ventas

El costo de ventas bajó 2,0% hasta Ch\$118.587 millones. Esto es explicado principalmente por un menor volumen de ventas. En tanto, su ratio sobre la venta fue de 64,7%, 280pb menor que en 4T17. En el período, la compañía reconoció costos extraordinarios por Ch\$413 millones, correspondientes a indemnizaciones relacionadas a la reestructuración en curso<sup>2</sup>. La cifra ascendió a Ch\$297 millones en el 4T17.

## 3. Gastos de Administración y Venta (GAV)

Los gastos de administración y venta (costos de distribución y gastos de administración) fueron Ch\$45.551 millones, equivalentes al 24,8% de la venta. En el 4T18 la compañía reconoció gastos extraordinarios de reestructuración (consultorías e indemnizaciones) por Ch\$1.608 millones, equivalentes al 0,9% de la venta. Adicionalmente, la integración del negocio de distribución en EE.UU. generó un aumento de Ch\$1.823 millones en los GAV, equivalentes al 1% de la venta. En el caso de Argentina, en septiembre de 2018 se introdujo un nuevo impuesto, de ARS\$3 por cada dólar exportado, impactando los GAV en Ch\$585 millones.

Los GAV ajustados por ítems de reestructuración sumaron Ch\$43.943 millones<sup>2</sup>, con un alza de 12,3% y su ratio sobre la venta fue de 24,0%, con un aumento de 210pb frente al ratio de 21,8% en 4T18. Esto responde a mayores costos de distribución por la integración del negocio de distribución en EE.UU. y efectos cambiarios sobre los gastos de las filiales, entre otros.

## 4. Otros Ingresos y Gastos

La compañía registró una pérdida por Ch\$1.035 millones en 4T18, correspondientes a otros ingresos y gastos por función. Esto se compara con una ganancia por Ch\$4.484 en el 4T17, principalmente debido a ingresos por revalorización de inversiones por Ch\$2.485 millones y el resultado del área inmobiliaria por Ch\$1.961 millones, lo que no se repitió en el 4T18.

Ajustando por los gastos extraordinarios asociados al cierre de la planta Lo Espejo, Otros ingresos y gastos registró un ingreso de Ch\$462 millones en 4T18. La cifra comparable en el 4T17 corresponde a Ch\$1.999 millones.

## 5. Resultado Operacional

Las ganancias de actividades operacionales fueron Ch\$18.203 millones, con una baja de 18,6% frente a los Ch\$22.371 millones del 4T17. El margen operacional fue de 9,9%, versus 12,5% en 4T17.

La baja en el resultado operacional es totalmente explicada por: (i) INR, vale decir, costos y gastos de reestructuración por Ch\$2.021 millones en 4T18 versus Ch\$1.722 millones en 4T17, además de ingresos por revalorización de inversiones (Kross) en 4T17 por Ch\$2.485 millones. Estos ítems son

---

<sup>2</sup> Para facilitar el análisis, en la página 16 se presenta un Estado de Resultados Ajustado por costos y gastos de reestructuración y otros gastos no recurrentes (INR).

# VIÑA CONCHA Y TORO

---

ajustados en los cuadros de resultados de la página 16; (ii) Resultado de la venta de activos inmobiliarios en 4T17 por Ch\$1.961 millones, que no son ajustados en los cuadros de la página 16.

Al excluir los ítems no recurrentes (i), el resultado operacional ajustado alcanzó Ch\$21.721 millones en el 4T18, un 0,5% mayor a la cifra ajustada del 4T17. Este resultado refleja un mayor precio promedio y efecto cambiario positivo, contrarrestando por una menor dilución de gastos en un contexto de menor volumen y mayor costo de vino, además de la ausencia de ingresos inmobiliarios. El margen operacional ajustado fue de 11,8% en el 4T18, 20pb bajo la cifra ajustada del 4T17.

## 6. EBITDA

En el trimestre, el EBITDA (resultado operacional más depreciación y amortización) fue de Ch\$25.916 millones, con una baja de 13,0% frente a 4T17. El margen EBITDA fue de 14,1%, 250 pb bajo el nivel de 4T17. Excluyendo INR, el EBITDA ajustado alcanzó Ch\$29.435 millones, 1,4% sobre la cifra ajustada del 4T17. El margen EBITDA ajustado fue de 16,1% en el 4T18 (-10pb).

## 7. Resultado No Operacional

El resultado no operacional registró una pérdida de Ch\$2.569 millones, lo que se compara con un resultado positivo de Ch\$1.464 millones en el 4T17. Esto se atribuye principalmente a menores ganancias por diferencias de cambio, de Ch\$570 millones en el 4T18 frente a Ch\$3.523 millones generados en el 4T17.

Los costos financieros netos de ingresos financieros y de unidades de reajuste fueron de Ch\$3.168 millones, con un alza de 20,9%, reflejando una mayor deuda financiera, como resultado de la colocación de deuda en enero de 2018, en un contexto de reestructuración de la deuda para aprovechar la coyuntura de mejores tasas de interés de largo plazo.

## 8. Impuestos a las Ganancias

El gasto por impuestos a las ganancias fue de Ch\$3.500 millones, inferior a los Ch\$3.861 millones registrados en el 4T17, reflejando una menor utilidad antes de impuestos.

## 9. Ganancia y Ganancias por Acción

La ganancia atribuible a los propietarios de la controladora fue de Ch\$11.531 millones, con una baja de 41,1%. Excluyendo ítems extraordinarios, la ganancia fue de Ch\$15.050 millones, con una caída de 20,1%. Esto se explica principalmente por un menor resultado no operacional. El margen neto fue de 6,3% en 4T18, inferior al 10,9% de 4T17 (-460pb) y, en términos ajustados, fue de 8,2%, 230pb menor al 10,5% registrado en 4T17.

En base a las 747.005.982 acciones suscritas, la ganancia por acción de Concha y Toro totalizó Ch\$15,44, inferior a los Ch\$26,23 por acción registrados en el mismo período del año anterior.



# VIÑA CONCHA Y TORO

## Resultados 12M18

### 1. Venta Consolidada

Los ingresos totalizaron Ch\$614.129 millones en 2018, manteniendo el nivel de 2017 (+0,1%). La venta de vino tuvo un alza de 2,7% y el segmento Otros (no vino), tuvo una baja de 26,1%. Las ventas de vino mostraron un mayor precio promedio y un menor volumen en los mercados externos, lo que es coherente con el proceso de instalación de la nueva estrategia comercial con foco en las marcas y mercados de mayor rentabilidad. Además, reflejan menores volúmenes en el 4T18 por la transición productiva, tras el cierre de la planta Lo Espejo en octubre y las contingencias derivadas del paro portuario en Valparaíso, que ralentizaron los despachos.

#### 1.1. Segmento Vinos

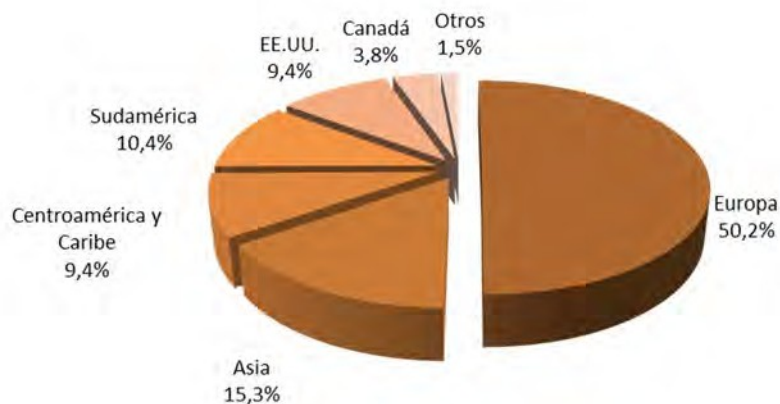
##### 1.1.1. Mercados de Exportación

Las exportaciones desde Chile y de las filiales de distribución sumaron Ch\$404.697 millones, con un alza de 1,6%. Reflejando la estrategia de reposicionamiento de las marcas a mayores precios, la integración del negocio de distribución en EE.UU. y la racionalización del portfolio, el precio promedio aumentó 9,0%. El volumen tuvo una baja de 7,1%, afectado por la transición productiva y paro portuario mencionados anteriormente.

En el período, vimos un crecimiento de las ventas en dólares de 19,0% en EE.UU. debido en parte a mayores precios de venta, luego de la integración del negocio de distribución. También se registraron crecimientos de 5,5% en Europa, 7,1% en Centroamérica y Caribe y 1,1% en Canadá. Las exportaciones disminuyeron en Sudamérica (-10,7%), Asia (-8,0%) y Otros (África y Medio Oriente) (-17,1%).

Al comparar con el mismo período del año anterior, en promedio, el peso chileno se apreció frente al dólar (1,3%), real brasilero (15,5%), peso mexicano (3,2%), corona sueca (3,1%) y dólar canadiense (1,2%). El peso chileno se depreció frente al Euro (3,1%), libra esterlina (2,2%) y corona noruega (0,3%).<sup>3</sup>

Venta de vino en Mercados de Exportación, en valor por región  
12M18



<sup>3</sup> Cálculos realizados sobre datos del Banco Central de Chile.

# VIÑA CONCHA Y TORO

## 1.1.2. Chile Mercado Doméstico - Vino

La venta en el mercado doméstico chileno registró un aumento de 14,7%, alcanzando Ch\$79.473 millones, como resultado de un mayor precio promedio (+8,6%) y mayor volumen (+3,9%).

La categoría Premium mostró un alza de 13,3% en volumen, con un positivo desempeño de las marcas foco Casillero del Diablo, Cono Sur Bicicleta y Marques de Casa Concha, con crecimientos de 10,4%, 15,6% y 5,9%, en cada caso.

## 1.1.3. Argentina

La venta de la operación en Argentina (incluyendo envíos a filiales de distribución) totalizó Ch\$30.820 millones, con una baja de 5,5%.

Las exportaciones totales de Argentina, incluyendo exportaciones directas y a través de filiales de distribución, crecieron 5,0%, producto de un alza de 35,1% en exportaciones a través de las filiales de distribución, compensada en parte por una baja de 15,2% en las exportaciones directas.

En el mercado doméstico, que representa el 1% de la venta consolidada, las ventas cayeron 36,4% por movimientos cambiarios adversos, y un menor volumen, reflejando un escenario de aumento de precios y la salida de productos de menor rentabilidad.

Ventas Argentina (millones de Ch\$)	12M18	12M17	Var (%)
Exportaciones	25.559	24.343	5,0%
Directas a terceros	12.358	14.569	-15,2%
Oficinas de distribución	13.201	9.774	35,1%
Mercado doméstico	5.261	8.276	-36,4%
<b>Total Argentina</b>	<b>30.820</b>	<b>32.619</b>	<b>-5,5%</b>

Volumen Argentina (miles de litros)	12M18	12M17	Var (%)
Exportaciones	14.171	14.549	-2,6%
Directas a terceros	4.924	6.777	-27,3%
Oficinas de distribución	9.247	7.772	19,0%
Mercado doméstico	5.469	6.808	-19,7%
<b>Total Argentina</b>	<b>19.640</b>	<b>21.358</b>	<b>-8,0%</b>

# VIÑA CONCHA Y TORO

## 1.1.4. USA (Fetzer Vineyards)

La filial basada en EE.UU., Fetzer Vineyards, registró una venta total de Ch\$77.039 millones, con un aumento de 3,1%, reflejando un alza en el precio promedio y un menor volumen.

Las ventas en el mercado doméstico crecieron 3,4%, reflejando un mayor precio promedio, con un aumento de 6,1% hasta US\$5,9 por litro, y una baja de 1,7% en el volumen embotellado. A diferencia de 2017, en el período no se realizaron ventas de vino a granel.

Las exportaciones directas a terceros aumentaron 25,2% y las exportaciones a través de filiales de distribución cayeron 18,2%, reflejando la nueva estrategia comercial, que se traduce en mayores precios y la salida de productos no prioritarios.

Ventas Fetzer Vineyards (millones de Ch\$)	12M18	12M17	Var (%)
Mercado doméstico	64.151	62.035	3,4%
Exportaciones	12.889	12.470	3,4%
Directas a terceros	7.756	6.194	25,2%
Oficinas de distribución	5.132	6.275	-18,2%
Total Fetzer Vineyards	77.039	74.504	3,4%

Volumen Fetzer Vineyards (miles de litros)	12M18	12M17	Var (%)
Mercado doméstico	16.672	17.439	-4,4%
Exportaciones	4.727	5.497	-14,0%
Directas a terceros	2.291	2.055	11,5%
Oficinas de distribución	2.436	3.442	-29,2%
Total Fetzer Vineyards	21.398	22.937	-6,7%

## 1.2. Segmento Otros

El segmento Otros tuvo una baja de 26,1%, principalmente por menores ventas de Nuevos Negocios luego del término del contrato de distribución con Diageo. Esto fue en parte compensado por mayores ventas de cervezas Premium, como Miller, Kross y la recientemente lanzada Estrella Damm.

# VIÑA CONCHA Y TORO

---

## 2. Costo de Ventas

El costo de ventas fue de Ch\$409.543 millones, 0,6% bajo la cifra del año previo, como resultado de un menor volumen de venta, en un contexto de mayor costo de vino en 2018. Como porcentaje de las ventas fue de 66,7%, 50pb bajo el año previo.

En el período, la compañía reconoció costos extraordinarios por Ch\$2.035 millones, relacionados con el proceso de reestructuración en curso<sup>4</sup>. La cifra ascendió a Ch\$1.430 millones en 12M17.

## 3. Gastos de Administración y Venta (GAV)

Los gastos de administración y venta (costos de distribución y gastos de administración) fueron Ch\$149.127 millones, 3,5% superiores a la cifra de 12M17. El ratio GAV/ventas fue de 24,3%, 80pb sobre la cifra del año previo, reflejando una menor dilución de gastos por un menor volumen y la integración del negocio de distribución en EE.UU. desde julio de 2018.

En 12M18 y 12M17, la compañía reconoció gastos extraordinarios de reestructuración (consultorías e indemnizaciones) por Ch\$5.192 millones y Ch\$3.880 millones, respectivamente. Los GAV ajustados por estos ítems sumaron Ch\$143.934 millones en 2018, con un alza de 2,6%. Su ratio ajustado sobre la venta fue de 23,4%, 60pb por sobre el nivel de 2017.<sup>4</sup>

## 4. Otros Ingresos y Gastos

Otros ingresos netos de otros gastos por función, totalizaron Ch\$4.548 millones en 12M18, 1,0% bajo los Ch\$4.594 millones de 12M17. En términos ajustados por INR, esta línea totalizó Ch\$592 millones en 2018 y Ch\$2.109 millones en 2017. Los ajustes corresponden a: (i) Ingresos extraordinarios por revalorización de inversiones, las que sumaron Ch\$6.218 millones en 2018 y Ch\$2.485 millones en 2017; (ii) otros gastos extraordinarios por Ch\$2.263 millones en 4T18, correspondientes al cierre de la planta Lo Espejo y otros ítems de reestructuración.

Adicionalmente, en el 2017 se registró un resultado por la venta de activos inmobiliarios por Ch\$1.961 millones. Este ítem no fue incluido en los ajustes por INR.

## 5. Resultado Operacional

Las ganancias de actividades operacionales fueron Ch\$60.007 millones, 3,1% inferior a la cifra de 2017. El margen operacional fue de 9,8% en 12M18, 30pb bajo el margen de 10,1% en 2017.

Excluyendo INR, las ganancias de actividades operacionales ajustadas fueron Ch\$63.279 millones en 12M18, con una baja de 2,3% frente a la cifra ajustada de 12M17, reflejando un mayor costo del vino, mayores GAV y menor volumen, junto a la ausencia de resultado inmobiliario. El margen operacional ajustado fue de 10,3%, 20pb bajo el margen de 2017.

---

<sup>4</sup> Para facilitar el análisis, en la página 16 se presenta un Estado de Resultados Ajustado por costos y gastos de reestructuración y otros gastos no recurrentes (INR).

# VIÑA CONCHA Y TORO

---

## 6. EBITDA

El EBITDA (resultado operacional más depreciación y amortización) fue de Ch\$86.025 millones en 12M18, en línea con la cifra de Ch\$86.267 millones del año previo (-0,3%). El margen EBITDA fue de 14,0%, en línea con el margen de 12M17 (-10pb).

Excluyendo INR, el EBITDA ajustado alcanzó Ch\$89.297 millones, 0,2% sobre la cifra ajustada de 12M17. El margen EBITDA ajustado fue de 14,5% en 12M18, en línea con el del año previo.

## 7. Resultado No Operacional

El resultado no operacional fue de Ch\$1.488 millones, menor a la cifra de Ch\$1.798 millones en 12M17, principalmente por mayores costos financieros y menor participación en ganancia de asociadas.

Los costos financieros netos de ingresos financieros y de unidades de reajuste fueron de Ch\$11.739 millones en el período, con un aumento de 16,9% y reflejando un aumento en la deuda financiera como resultado de la colocación de deuda en enero de 2018, en un contexto de reestructuración de la deuda para aprovechar la coyuntura de mejores tasas de interés de largo plazo.

## 8. Impuestos a las Ganancias

El gasto por impuestos a las ganancias fue de Ch\$11.394 millones, 17,0% inferior a los Ch\$13.720 millones registrados en 12M17, principalmente una menor utilidad antes de impuestos y por menores impuestos en EE.UU. y Argentina.

## 9. Ganancia y Ganancias por Acción

La ganancia atribuible a los propietarios de la controladora fue de Ch\$49.111 millones, 0,9% bajo la cifra de 12M17. El margen neto fue de 8,0% en 12M18, menor al 8,1% de 12M17 (-10pb).

En base a las 747.005.982 acciones suscritas, la ganancia por acción de Viña Concha y Toro totalizó Ch\$65,74 0,9% bajo los Ch\$66,36 por acción registrados en el año anterior.

# VIÑA CONCHA Y TORO

Estado de Situación Financiera al 31 de diciembre de 2018

## Activos

Al 31 de diciembre de 2018, los activos de Viña Concha y Toro totalizaron Ch\$1.146.168 millones, cifra 8,5% superior a la reportada al 31 de diciembre de 2017.

## Pasivos

Al 31 de diciembre de 2018, la deuda financiera neta totalizó Ch\$258.713 millones, mayor en Ch\$28.056 millones o 12,2% frente a su registro al 31 de diciembre de 2017. Esto refleja los efectos de la variación cambiaria sobre la deuda denominada en dólares y el financiamiento de nuevas inversiones.

La Deuda Financiera Neta se calcula como: Otros pasivos financieros Corrientes + Otros pasivos financieros no corriente – Caja y equivalente al efectivo – Derivados de cobertura

\* \* \* \* \*

### Acerca de Viña Concha y Toro

Fundada en 1883, Viña Concha y Toro es el principal productor de vinos de Latinoamérica, con una destacada posición entre las compañías de vino más importantes del mundo. Posee alrededor de 12.000 hectáreas de viñedos en Chile, Argentina y Estados Unidos. Su portfolio de vinos incluye los íconos Don Melchor y Almaviva y su emblemático Casillero del Diablo, además los vinos Trivento de Argentina, y Fetzer y Bonterra de California.

### Declaraciones con miras al futuro

Este documento puede contener declaraciones con estimaciones futuras al amparo de la Sección 27A de la Ley de Valores de 1933 y la Sección 21E de la Ley de Intercambio de Valores de 1934, relativas a la condición financiera, resultados de las operaciones y negocios de la compañía, y ciertos planes y objetivos de la compañía en cuanto a ellos. Las estimaciones a futuro incluyen declaraciones de intención, creencia o expectativas actuales de Viña Concha y Toro y de su administración con respecto a las direcciones estratégicas, perspectivas y resultados futuros de la empresa. Por su naturaleza, estas afirmaciones envuelven riesgos e incertidumbres, porque se relacionan con circunstancias que ocurran en el futuro. Existen diversos factores que podrían hacer que los resultados futuros difieran materialmente de aquellos expresados o implicados por estas declaraciones con miras al futuro. Estos factores incluyen el nivel de gasto de los consumidores en las principales economías, cambios en las preferencias y gustos de los consumidores, niveles de gasto en marketing y promociones por parte de la compañía y sus competidores, costo de materias primas, tipos de cambio y tasas de interés futuros, y otros factores de riesgo que se declaran en los reportes a la SEC (Securities and Exchange Commission), en Estados Unidos.

# VIÑA CONCHA Y TORO

## Estado de Resultados<sup>5</sup>

(miles de Ch\$)	4T18	4T17	Var (%)	12M18	12M17	Var (%)
Ingresos de actividades ordinarias	183.375.192	179.390.609	2,2%	614.128.905	613.515.357	0,1%
Costo de ventas	(118.587.238)	(120.946.652)	(2,0%)	(409.542.596)	(412.079.217)	(0,6%)
Ganancia bruta	64.787.954	58.443.957	10,9%	204.586.309	201.436.140	1,6%
Margen bruto	35,3%	32,6%	280 pb	33,3%	32,8%	50 pb
Otros ingresos	1.209.226	6.605.672	(81,7%)	8.549.635	7.631.410	12,0%
Costos de distribución	(37.874.180)	(35.206.850)	7,6%	(114.151.288)	(113.007.625)	1,0%
Gastos de administración	(7.676.400)	(5.350.408)	43,5%	(34.975.242)	(31.110.407)	12,4%
Otros gastos, por función	(2.243.913)	(2.121.419)	5,8%	(4.002.077)	(3.037.270)	31,8%
Ganancias de actividades operacionales	18.202.687	22.370.952	(18,6%)	60.007.337	61.912.248	(3,1%)
Margen operacional	9,9%	12,5%	(250 pb)	9,8%	10,1%	(30 pb)
Ingresos financieros	132.066	31.358	321,2%	924.066	570.531	62,0%
Costos financieros	(3.058.882)	(2.612.866)	17,1%	(11.647.790)	(9.985.677)	16,6%
Participación en ganancia de asociadas y negocios conjuntos	29.157	560.595	(94,8%)	2.578.197	3.254.601	(20,8%)
Diferencias de cambio	570.083	3.523.265	(83,8%)	10.648.800	8.586.953	24,0%
Resultados por unidades de reajuste	(241.466)	(38.428)	528,4%	(1.015.159)	(628.448)	61,5%
Resultado no operacional	(2.569.042)	1.463.924	(275,5%)	1.488.114	1.797.960	(17,2%)
Ganancia (pérdida), antes de impuesto	15.633.645	23.834.876	(34,4%)	61.495.451	63.710.208	(3,5%)
Gasto por impuestos a las ganancias	(3.499.935)	(3.860.515)	(9,3%)	(11.394.118)	(13.719.788)	(17,0%)
Ganancia (pérdida)	12.133.710	19.974.361	(39,3%)	50.101.333	49.990.420	0,2%
Ganancia (pérdida), atribuible a participaciones no controladoras	602.550	382.262	57,6%	990.215	415.750	138%
Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora	11.531.160	19.592.099	(41,1%)	49.111.118	49.574.670	(0,9%)
Margen neto	6,3%	10,9%	(460 pb)	8,0%	8,1%	(10 pb)
Ganancia (pérdida) por acción	15,44	26,23	(41,1%)	65,74	66,36	(0,9%)
Gastos por depreciación	7.406.532	7.106.816	4,2%	24.911.943	23.245.867	7,2%
Gastos por amortización	307.026	322.966	(4,9%)	1.105.381	1.108.762	(0,3%)
EBITDA *	25.916.244	29.800.734	(13,0%)	86.024.661	86.266.877	(0,3%)
Margen EBITDA*	14,1%	16,6%	(250 pb)	14,0%	14,1%	(10 pb)

\* EBITDA = Ganancias (pérdidas) de actividades operacionales + Gastos por depreciación y Amortización

<sup>5</sup> Desde el 1 de enero de 2018, la compañía adoptó los estándares contables de IFRS 15 para el reconocimiento de ingresos. Para la compañía, en la práctica, el nuevo criterio contable afecta el estado de resultados en dos formas: un menor ingreso (impacto de Ch\$10.446 millones en 4T17 y de Ch\$7.621 millones en 4T18), y una reducción equivalente en la línea de costos de distribución. Así, la línea de ganancia bruta se reduce en la misma magnitud que la venta, pero las líneas de ganancias operacionales y ganancia neta no cambian. Para mayor detalle, ver Nota 2.1.6 de los Estados Financieros Consolidados.

# VIÑA CONCHA Y TORO

## 4T18 y 12M18 Resultados Reportados y Ajustados<sup>6</sup>

(millones de Ch\$)	4T18 Reportado	4T17 Reportado	Var (%)	4T18 Ajustado	4T17 Ajustado	Var (%)
Ingresos de actividades ordinarias	183.375	179.391	2,2%	183.375	179.391	2,2%
Costo de ventas	(118.587)	(120.947)	(2,0%)	(118.174)	(120.650)	(2,1%)
Ganancia bruta	64.788	58.444	10,9%	65.201	58.741	11,0%
Margen bruto	35,3%	32,6%	280 pb	35,6%	32,7%	280 pb
GAV*	(45.551)	(40.557)	12,3%	(43.943)	(39.133)	12,3%
Otros ingresos, gastos por función	(1.035)	4.484		462	1.999	(76,9%)
Ganancias de actividades operacionales	18.203	22.371	(18,6%)	21.721	21.608	0,5%
Margen operacional	9,9%	12,5%	(250 pb)	11,8%	12,0%	(20 pb)
Resultado no operacional	(2.569)	1.464		(2.569)	1.464	
Ganancia (pérdida), antes de impuesto	15.634	23.835	(34,4%)	19.152	23.071	(17,0%)
Gasto por impuestos a las ganancias	(3.500)	(3.861)	(9,3%)	(3.500)	(3.861)	(9,3%)
Ganancia (pérdida), atribuible a participaciones no controladoras	603	382	57,6%	603	382	57,6%
Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora	11.531	19.592	(41,1%)	15.050	18.829	(20,1%)
Margen neto	6,3%	10,9%	(460 pb)	8,2%	10,5%	(230 pb)
EBITDA**	25.916	29.801	(13,0%)	29.435	29.037	1,4%
Margen EBITDA	14,1%	16,6%	(250 pb)	16,1%	16,2%	(10 pb)

(millones de Ch\$)	12M18 Reportado	12M17 Reportado	Var (%)	12M18 Ajustado	12M17 Ajustado	Var (%)
Ingresos de actividades ordinarias	614.129	613.515	0,1%	614.129	613.515	0,1%
Costo de ventas	(409.543)	(412.079)	(0,6%)	(407.508)	(410.649)	(0,8%)
Ganancia bruta	204.586	201.436	1,6%	206.621	202.867	1,9%
Margen bruto	33,3%	32,8%	50 pb	33,6%	33,1%	60 pb
GAV*	(149.127)	(144.118)	3,5%	(143.934)	(140.238)	2,6%
Otros ingresos, gastos por función	4.548	4.594	(1,0%)	592	2.109	(71,9%)
Ganancias de actividades operacionales	60.007	61.912	(3,1%)	63.279	64.738	(2,3%)
Margen operacional	9,8%	10,1%	(30 pb)	10,3%	10,6%	(20 pb)
Resultado no operacional	1.488	1.798	(17,2%)	1.488	1.798	(17,2%)
Ganancia (pérdida), antes de impuesto	61.495	63.710	(3,5%)	64.767	66.536	(2,7%)
Gasto por impuestos a las ganancias	(11.394)	(13.720)	(17,0%)	(11.394)	(13.720)	(17,0%)
Ganancia (pérdida), atribuible a participaciones no controladoras	990	416	138%	990	416	138,2%
Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora	49.111	49.575	(0,9%)	52.383	52.400	(0,0%)
Margen neto	8,0%	8,1%	(10 pb)	8,5%	8,5%	0 pb
EBITDA**	86.025	86.267	(0,3%)	89.297	89.092	0,2%
Margen EBITDA	14,0%	14,1%	(10 pb)	14,5%	14,5%	0 pb

\*GAV = Costos de distribución + Gastos de administración

\*\*EBITDA= Ganancias (pérdidas) de actividades operacionales + Depreciación + Amortización

<sup>6</sup> Se presentan ajustes a los resultados con el propósito de facilitar su comparación, excluyendo ítems no recurrentes, correspondientes a costos y gastos de reestructuración, y otros gastos no recurrentes (INR).



# VIÑA CONCHA Y TORO

## Estado de Situación Financiera

(Miles de Ch\$) *	Dic. 31, 2018	Dic. 31, 2017	Var (%)
<b>Activos</b>			
Efectivo y equivalentes al efectivo	37.486.337	31.162.346	20,3%
Inventarios corrientes	277.389.786	237.584.197	16,8%
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	193.256.718	198.802.120	(2,8%)
Activos biológicos corrientes	20.782.597	18.949.252	9,7%
Otros activos corrientes	38.930.431	45.409.473	(14,3%)
Activos corrientes totales	567.845.869	531.907.388	6,8%
Propiedades, planta y equipo	391.263.749	381.736.948	2,5%
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	21.262.939	21.819.709	(2,6%)
Otros activos no corrientes	165.795.550	121.362.542	36,6%
Total de activos no corrientes	578.322.238	524.919.199	10,2%
<b>Total de activos</b>	<b>1.146.168.107</b>	<b>1.056.826.587</b>	<b>8,5%</b>
<b>Pasivos</b>			
Otros pasivos financieros corrientes	129.222.021	140.452.483	(8,0%)
Otros pasivos corrientes	184.045.658	180.239.657	2,1%
Pasivos corrientes totales	313.267.679	320.692.140	(2,3%)
Otros pasivos financieros no corrientes	191.209.617	127.810.125	49,6%
Otros pasivos no corrientes	69.537.567	57.091.086	21,8%
Total de pasivos no corrientes	260.747.184	184.901.211	41,0%
<b>Total de pasivos</b>	<b>574.014.863</b>	<b>505.593.351</b>	<b>13,5%</b>
<b>Patrimonio</b>			
Capital emitido	84.178.790	84.178.790	0,0%
Ganancias (pérdidas) acumuladas	481.812.864	455.924.169	5,7%
Otras reservas	2.330.314	8.263.848	(71,8%)
Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora	568.321.968	548.366.807	3,6%
Participaciones no controladoras	3.831.276	2.866.429	33,7%
Patrimonio total	572.153.244	551.233.236	3,8%
<b>Total de patrimonio y pasivos</b>	<b>1.146.168.107</b>	<b>1.056.826.587</b>	<b>8,5%</b>

\*Para facilitar su análisis, algunas cuentas contables han sido agrupadas.