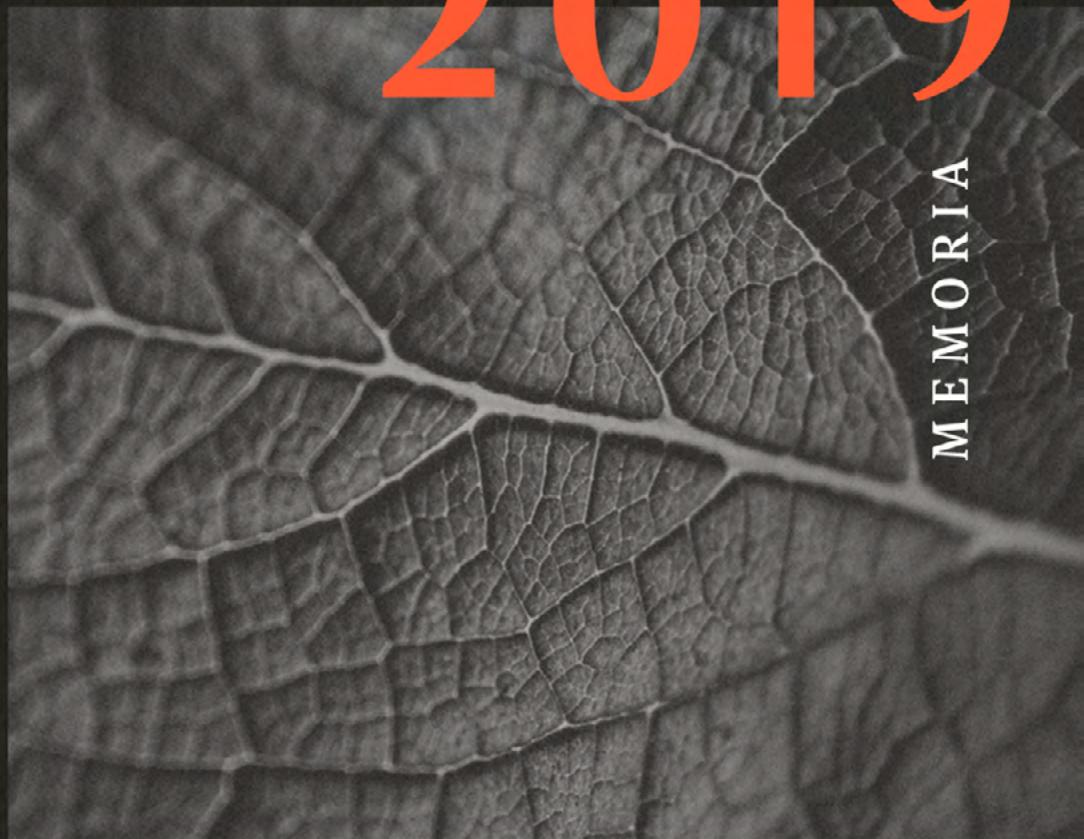


VIÑA CONCHA Y TORO
— FAMILY OF WINERIES —

ANUAL

2019

MEMORIA



ÍNDICE

01 HITOS DEL AÑO	03	04 RESULTADO 2019	11	07 FAMILY OF WINERIES	35
02 MENSAJE DEL PRESIDENTE	06	05 ESTRATEGIA DE NEGOCIO	17	08 INFORMACIÓN DE LA SOCIEDAD	54
03 RESUMEN FINANCIERO	10	06 DIRECTORIO Y ADMINISTRACIÓN	33	09 ESTADOS FINANCIEROS	104



01 HITOS DEL AÑO



Nº4 MOST ADMIRED WINE BRAND

Por tercer año consecutivo, Concha y Toro fue distinguida dentro de las 5 marcas de vinos más admiradas del mundo, según la revista británica Drinks International.

SCIENCE BASED TARGETS



Viña Concha y Toro es la primera empresa vitivinícola en el mundo en establecer objetivos de reducción de emisiones de gases de efecto invernadero basados en la ciencia. La compañía alineó sus metas de reducción con el objetivo global de limitar el aumento de la temperatura por debajo los 1,5°C.

ALMAVIVA 2017, ELEGIDO EL MEJOR VINO DE LA DÉCADA EN EL MUNDO

James Suckling le otorgó al ícono Alnaviva 2017 una puntuación perfecta de 100 puntos, siendo elegido el mejor vino del país y de la década en el mundo.



SOBRESALIENTE DESEMPEÑO PARA MARCAS DE TRIVENTO

El aumento de puntos de venta en mercados clave permitió que Trivento Reserve y Trivento Golden Reserve, marcas Invest de la filial argentina, tuvieran un desempeño sobresaliente durante el año.

VOLUMEN
^ 39%





CAMPAÑA GLOBAL EXTRAORDINARIA COSECHA 2018

La sobresaliente calidad de la vendimia 2018, fue promocionada por una campaña 360° agrupando sus líneas: Super Premium y Premium de Concha y Toro.



EXITOSO PRIMER AÑO DE GLOBAL TRAVEL RETAIL & DUTY FREE

Entrada al canal Global Travel Retail, con reconocimientos importantes como “Mejor Lanzamiento de Vino” según Drinks International para Casillero del Diablo Route of Cabernet Sauvignon.

Wine & Spirits

25 VECES ENTRE LAS 100 VIÑAS DEL AÑO

Concha y Toro es la segunda viña con más menciones en el ranking de las 100 viñas del año de Wine & Spirits, siendo distinguida por 25 años consecutivos.

“JUNTOS CONSTRUIMOS UNA CULTURA DE EXCELENCIA”



Lanzamiento de una Nueva Cultura corporativa, con la difusión de sus comportamientos, acuerdos de funcionamiento entre las áreas y formación de un comité de agentes de cambio.

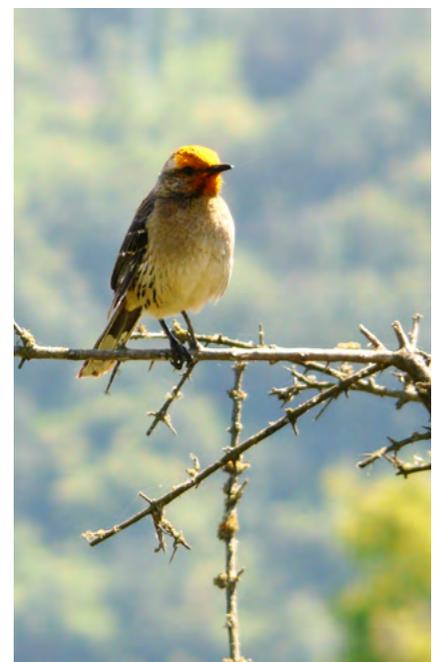


BUSINESS AMBITION FOR 1.5°C

Primera empresa chilena en comprometerse con la iniciativa Business Ambition for 1.5°C, iniciativa liderada por Naciones Unidas para acelerar el logro de los objetivos climáticos establecidos en el acuerdo de París.

CERTIFICACIÓN FOREST STEWARDSHIP COUNCIL®

Primera empresa vitivinícola en el mundo en certificar su patrimonio forestal bajo certificación FSC® (FSC-C154029) con foco en Servicios Ecosistémicos y fines de conservación.





99 PUNTOS
DON MELCHOR 2017

Un año de exitosos lanzamientos de Viña Don Melchor en sus mercados clave, coronado con los 99 puntos otorgados por James Suckling a la cosecha 2017.

JAMESSUCKLING.COM 🍷



Nº2 MOST POWERFUL
WINE BRAND

Wine Intelligence destacó a Casillero del Diablo como la segunda marca de vino más poderosas del mundo, por segundo año consecutivo.



VIÑEDO DEL FUTURO

Tras cinco años de desarrollo, el Centro de Investigación e Innovación desarrolló las primeras plantaciones de bloques madres con calidad fitosanitaria superior y de alta resistencia, con miras al viñedo del futuro.



BONTERRA NUEVO
FORMATO

Bonterra lanzó un nuevo formato en latas de 250cc, más personal, portátil y reciclable en las variedades Young Red, Sauvignon Blanc y Rosé.



UN NUEVO DIABLO

Concha y Toro explora con éxito una nueva categoría con Pisco Diablo.





02 MENSAJE DEL PRESIDENTE

“

ESTIMADOS ACCIONISTAS,

LOS RESULTADOS DEL AÑO SON POSITIVOS
Y EVIDENCIAN IMPORTANTES AVANCES,
EN LÍNEA CON LA NUEVA
ESTRATEGIA DE NEGOCIOS Y VISIÓN COMERCIAL
QUE SE HA IDO IMPLEMENTANDO
AL INTERIOR DE LA COMPAÑÍA.

”

EL RESULTADO OPERACIONAL MOSTRÓ UN INCREMENTO DE 28,4%, ALCANZANDO \$77.077 MILLONES, Y EL MARGEN DE OPERACIÓN TUVO UNA EXPANSIÓN DE 200 PUNTOS BASE ANOTANDO UN 11,7%.

En 2019 las ventas consolidadas alcanzaron \$656.980 millones, con un incremento de 7%. Este resultado estuvo impulsado por el crecimiento en volumen y valor de las marcas que hemos definido como prioritarias, por el crecimiento del negocio internacional y el impacto cambiario favorable que se produjo tras la apreciación de las principales monedas de venta.

El resultado operacional mostró un incremento de 28,4%, alcanzando \$77.077 millones, y el margen de operación tuvo una expansión de 200 puntos base anotando un 11,7%, lo que refleja principalmente un mejor mix de productos, eficiencias productivas, un menor costo de vino y el impacto positivo de tipo de cambio. La utilidad neta del año alcanzó \$52.500 millones, con un incremento de 6,9% respecto a la de 2018.

La reorientación que la compañía ha dado hacia la categoría Premium está dando frutos y se ha traducido en crecimientos sólidos para las marcas prioritarias de esta categoría, las que son centrales por su relevancia, potencial de crecimiento y contribución a la rentabilidad del negocio.

La línea Casillero del Diablo anotó una expansión de 490.000 cajas con un volumen de 5,7 millones de cajas a nivel global. Este

destacable avance da cuenta de su posicionamiento, que se reafirma al ser distinguida una vez más como una de las marcas más poderosas de la industria del vino. Su preferencia es respaldada por su extraordinaria calidad, a lo que se une una continua inversión en la marca y distribución.

Por su parte, las marcas Invest, de alto potencial y donde hemos concentrado nuestra inversión, exhibieron crecimientos importantes en volumen, destacando Trivento Reserve con un 39%, Cono Sur Bicicleta con un 9% y 1000 Stories con un 12%. Todas ellas se han visto favorecidas por tener un mayor foco, una ejecución comercial alineada y una inversión en construcción de marca con campañas innovadoras que han alcanzado a millones de consumidores, incorporando canales digitales, televisión y alianzas estratégicas de gran alcance.

Entre las más relevantes destaca la campaña Extraordinaria Cosecha 2018, activación de alcance global desplegada en 130 países para las marcas Premium y Super Premium del portfolio Concha y Toro; la campaña “Protected Forever” de Casillero del Diablo que alcanzó a millones de personas en más de 50 mercados; “Pinot Noir, The Cool Red” de Viña Cono Sur que refuerza la premiumización de la marca a

través de esta variedad; y el sponsorship de Trivento a Discovery Channel en el Reino Unido que aumentó un 46% el awareness de la marca.

Nuestro incesante trabajo de más de tres décadas en la producción de vinos de clase mundial ya muestra su madurez, y por ello dimos el paso de independizar a nuestro vino ícono creando la Viña Don Melchor. Esto cobró todavía un mayor realce con los extraordinarios 99 puntos que recibió Don Melchor cosecha 2017, por el crítico internacional James Suckling. Sin duda, también es un orgullo el sitio alcanzado por Almaviva, que recibió nuevamente una puntuación perfecta, 100 puntos para la cosecha 2017, y las distinciones como el mejor vino de Chile y “Vino de la Década” por su enorme influencia en la construcción de la reputación del vino chileno en todo el mundo.

A nivel comercial, las distintas geografías mostraron importantes avances. En el mercado nacional de Chile, la estrategia y orientación a las categorías de alto valor, se reflejó en un mejor mix de ventas con un aumento de 7,1% del segmento Premium y un alza en el precio promedio. Por su parte el volumen comercializado mostró una baja de 5,1% en 2019, explicado por las menores ventas en el cuarto



trimestre del año, período en el que la operación se vio afectada por la crisis social ocurrida a lo largo del país desde el 18 de octubre, que supuso interrupciones en el funcionamiento de supermercados y del canal on-trade, entre otras implicancias.

En los mercados de exportación, la facturación creció un 12,8% y los volúmenes un 5%, con un positivo desempeño de las filiales de distribución directa tales como el Reino Unido, Brasil y México, y países como Polonia, Países Bajos y Dinamarca, entre otros, lo que da cuenta que nuestro modelo de distribución integrada, unido al desarrollo de relaciones directas con minoristas clave, han favorecido un trabajo alineado con la visión comercial de la compañía.

En un escenario desafiante y de creciente competencia para la industria del vino en EEUU, Fetzer Vineyards ha trabajado en consolidar la integración de su brazo comercial tras la adquisición, a mediados de 2018, del 100% de Excelsior Wine Company, que distribuía los vinos de Viña Concha y Toro en ese mercado. En esta línea, los mayores esfuerzos y foco comercial se

orientaron a impulsar el portfolio importado desde Chile y Argentina. Los resultados que vimos a lo largo del año son positivos, mostrando una recuperación en los volúmenes tanto de la línea Frontera, Casillero del Diablo y Trivento Reserve. Por otra parte, el portfolio californiano mostró una caída en volumen en su mercado doméstico, en un entorno de mayor disponibilidad de vino y cambios puntuales en las políticas de inventarios por parte de los distribuidores.

La filial argentina Trivento Bodegas y Viñedos, tuvo un destacado desempeño y su marca prioritaria, Trivento Reserve, sobresalió con un crecimiento de 39% en volumen, impulsado por el desempeño en su principal mercado, el Reino Unido, donde lidera la categoría Argentina y ha entrado a la liga de las 15 marcas de vino de mayor venta.

En 2019, Viña Concha y Toro dio realce a su liderazgo en el ámbito de la Sustentabilidad al adherir al Business Ambition for 1.5°C de las Naciones Unidas, a lo que sumó el compromiso de alcanzar cero emisiones de gases de efecto invernadero (GEI) al año 2050. En el ámbito de la

conservación, durante 2019 se implementaron los requisitos del estándar de manejo forestal sustentable Forest Stewardship Council®, y así nos convertimos en la primera empresa vitivinícola en el mundo en certificar su patrimonio forestal bajo certificación FSC® con fines de conservación.

Las viñas filiales también lograron importantes avances. Viña Cono Sur neutralizó las emisiones generadas durante el transporte de sus vinos a los mercados de destino, participando en los proyectos de West India WindPower y en el proyecto de conservación de la Reserva Costera Valdiviana. Asimismo, para avanzar en energías limpias, dio inicio a la ampliación de su planta solar ubicada en Peralillo y avanzó en la implementación de plantas solares en sus principales viñedos. Por su parte, Trivento Bodegas y Viñedos inauguró una planta fotovoltaica, la mayor obra privada de energía limpia de la industria vitivinícola en Mendoza.

En un año que ha sido desafiante para la agricultura nacional por la sequía que ha afectado principalmente a la zona central de Chile, la compañía ha realizado importantes inversiones con el objetivo de

asegurar el abastecimiento de agua de riego –pozos, acueductos, tranques– e incorporación de tecnología de punta de control de riego. En esta línea, el Centro de Investigación e Innovación (CII) mostró avances en su pilar estratégico sobre Gestión de Recursos y Escasez Hídricos presentado pilotos que permitirán la reducción relevante en el consumo de agua.

Asimismo, gracias al desarrollo tecnológico en biología molecular llevado adelante por el CII, se dio un paso importante con la plantación de los primeros bloques madres con calidad fitosanitaria superior en uno de los viñedos de la compañía. Esto nos permitirá obtener vides certificadas y plantar nuevos viñedos con material más sano y fortalecido, el cual impulsará la longevidad, productividad y calidad de las uvas.

La compañía continúa dando pasos que abren nuevas oportunidades para incrementar la productividad y la eficiencia de su operación. En paralelo, hemos impulsado un cambio de cultura interna que se encamina hacia una nueva forma de trabajar, más ágil, simple y colaborativa. Estamos conscientes que nuestros colaboradores son los agentes de este cambio, por lo que contamos con un gran equipo de personas comprometidas con su trabajo y con esta nueva forma de operar. Esto es especialmente importante en el momento complejo que estamos atravesando, en los que la unidad y colaboración entre los equipos es central.

Finalmente, es necesario recordar que los resultados que aquí les presentamos se dieron en un contexto de grandes desafíos

a nivel nacional e internacional. Creemos que las cifras operacionales que la compañía ha obtenido a lo largo del año son promisorias y coherentes con los objetivos de rentabilidad que ha establecido en su estrategia de mediano plazo, lo que nos hace mirar de forma positiva el camino que aún nos queda por recorrer.



ALFONSO LARRAÍN SANTA MARÍA

Presidente Viña Concha y Toro



LA COMPAÑÍA CONTINÚA DANDO PASOS
QUE ABREN NUEVAS OPORTUNIDADES
PARA INCREMENTAR LA PRODUCTIVIDAD
Y LA EFICIENCIA DE SU OPERACIÓN.
EN PARALELO, HEMOS IMPULSADO UN CAMBIO
DE CULTURA INTERNA QUE SE ENCAMINA HACIA
UNA NUEVA FORMA DE TRABAJAR, MÁS ÁGIL,
SIMPLE Y COLABORATIVA.

03 RESUMEN FINANCIERO

(Millones de pesos)

	2019	2018	2017	2016	2015
ESTADO DE RESULTADO					
Ingresos*	656.980	614.129	613.515	658.448	636.194
Ganancia Bruta*	241.397	204.586	201.436	246.066	244.689
Resultado Operacional ⁽¹⁾	77.077	60.007	61.912	70.185	71.022
EBITDA ⁽²⁾	105.644	86.025	86.267	92.701	93.432
Ganancia Neta de la Controladora	52.500	49.111	49.575	47.931	49.797
COMO PORCENTAJE DE LOS INGRESOS					
Margen Bruto	36,7%	33,3%	32,8%	37,4%	38,5%
Margen Operacional	11,7%	9,8%	10,1%	10,7%	11,2%
Margen EBITDA	16,1%	14,0%	14,1%	14,1%	14,7%
Margen Neto	8,0%	8,0%	8,1%	7,3%	7,8%
BALANCE					
Total Activos	1.253.817	1.144.480	1.056.827	1.015.839	982.687
Total Pasivos	659.783	572.327	505.593	498.132	528.352
Total Patrimonio	594.034	572.153	551.233	517.707	454.336
Deuda Financiera Neta ⁽³⁾	286.715	257.025	230.657	191.858	205.582
Rentabilidad Activos ⁽⁴⁾	6,4%	5,4%	5,9%	7,1%	7,4%
Rentabilidad Patrimonio ⁽⁵⁾	8,9%	8,7%	9,3%	9,6%	11,1%
ROIC ⁽⁶⁾	6,9%	7,1%	7,3%	7,6%	8,1%
Deuda Financiera/Patrimonio	48,3%	44,9%	41,8%	37,1%	45,2%
Ganancia por Acción ⁽⁵⁾	70,28	65,74	66,36	64,16	66,66
Dividendos por Acción ^{(7) (5)}	28,10	25,00	24,00	27,30	27,50
Precio Acción al 31 de diciembre ⁽⁵⁾	1.415,8	1.354,6	1.164,6	1.074,9	1.061,5

*Las cifras de 2019, 2018 y 2017 se presentan de acuerdo a la norma contable IFRS 15, la que produce una disminución sobre el reconocimiento de Ventas y Ganancia Bruta, por lo que estas no son comparables con las cifras de los años anteriores.

(1) Resultado Operacional = Ganancia Bruta - Costos de Distribución - Gastos de Administración + Otros Ingresos - Otros Gastos.

(2) EBITDA = Ganancia Bruta - Costos de Distribución - Gastos de Administración + Otros Ingresos - Otros Gastos + Depreciación + Amortización.

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

(4) Rentabilidad Activos = Ganancia / Activos promedio.

(5) Rentabilidad Patrimonio = Ganancia / Patrimonio Promedio.

(6) ROIC = (Resultado Operacional + Diferencia de Cambio) * (1 - Tasa Impuestos) / (Patrimonio Promedio + Deuda Financiera Neta Promedio).

(7) Dividendos por acción corresponden a los dividendos interinos y finales declarados, correspondiente a las ganancias ejercicio del año señalado.

04 RESULTADO 2019

Las ventas consolidadas de Viña Concha y Toro en 2019 totalizaron \$656.980 millones y 35,1 millones de cajas, exhibiendo incrementos de 7% en valor y 0,7% en volumen. La venta del Segmento Vino mostró un crecimiento de 9,2% en valor y un alza de 1,8% en volumen, sumando 33,5 millones de cajas. Este resultado refleja principalmente un mejor mix de ventas impulsado por las marcas Premium que la compañía ha definido como prioritarias, el crecimiento en los mercados externos y el efecto positivo por la depreciación del peso frente a las principales monedas de venta.

El resultado del periodo es coherente con la estrategia comercial que ha implementado la compañía. Los nuevos lineamientos han reorientado el foco del negocio hacia las marcas definidas como Principal e Invest, donde se han concentrado los esfuerzos comerciales y la inversión en construcción de marca por su potencial de crecimiento y contribución a la rentabilidad. Esto ha significado el reordenamiento y la racionalización del portfolio con la salida deliberada de ciertas marcas y negocios que no cumplían con los objetivos de rentabilidad.

La categoría Principal, conformada por Casillero del Diablo Reserva, la marca insignia de la compañía, creció un 10% en volumen. Este positivo resultado refleja el

sólido posicionamiento de la marca y su alto reconocimiento y preferencia, lo que ha sido apoyado por una continua inversión y fortalecimiento de su distribución global.

VENTAS CONSOLIDADAS

(Millones de pesos)



VOLUMEN TOTAL DE VINO

(Millones de cajas)

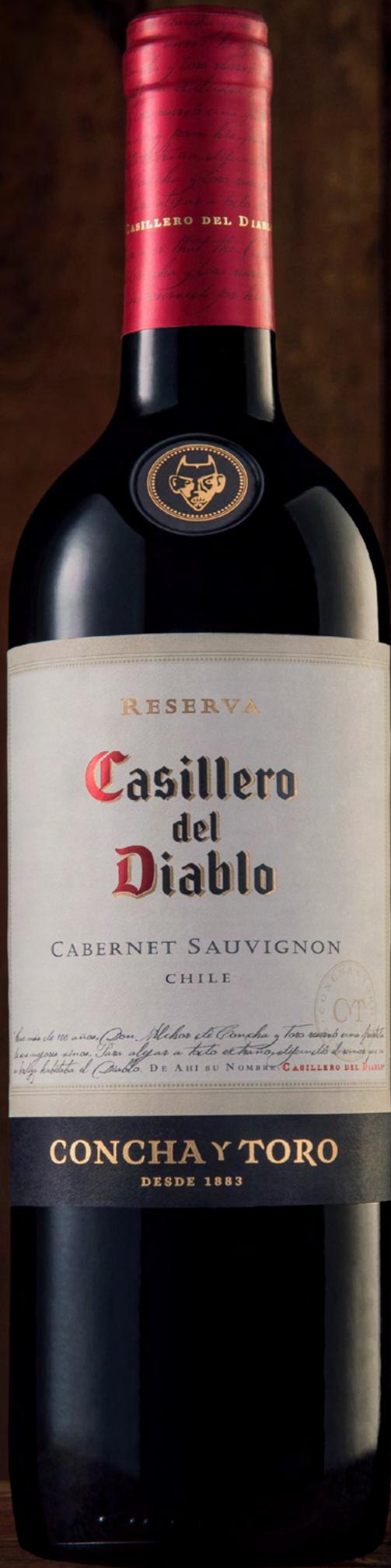


VENTAS CONSOLIDADAS

^ 7%

VOLUMEN DE VINO

^ 1,8%



CASILLERO DEL DIABLO
RESERVA

^10%

EN VOLUMEN

ESTE POSITIVO
RESULTADO
REFLEJA EL SÓLIDO
POSICIONAMIENTO
DE LA MARCA Y SU ALTO
RECONOCIMIENTO
Y PREFERENCIA, LO
QUE HA SIDO APOYADO
POR UNA CONTINUA
INVERSIÓN
Y FORTALECIMIENTO
DE SU DISTRIBUCIÓN
GLOBAL.

La categoría Invest mostró una expansión de 15% en volumen, impulsada por las extensiones de línea de Casillero del Diablo (+8%), Cono Sur Bicicleta (+9%), Trivento Reserve (+39%), 1000 Stories (+12%) y Diablo, marca que en su segundo año en el mercado duplicó su volumen alcanzando 112 mil cajas. Por su parte, la categoría Protect mantuvo su volumen, en tanto la categoría Watch cayó un 7%, respondiendo al nuevo direccionamiento del portfolio.

En los mercados externos (exportaciones desde Chile y las ventas de las filiales de distribución), las ventas valoradas sumaron \$414.654 millones, con un alza de 12,8%. En volumen hubo una expansión de un 5,0%. El mayor crecimiento se obtuvo en los mercados donde la compañía se ha integrado hacia adelante con sus oficinas comerciales permitiendo un trabajo muy cercano al mercado y alineado con las directrices de la nueva estrategia comercial.

Reino Unido destacó entre los mercados de destino, con un crecimiento de 10,7% en valor y 8,4% en volumen, donde las marcas prioritarias crecieron en ventas y en participación. Casillero del Diablo mantiene su liderazgo entre las marcas chilenas, y se posiciona como una de las cinco marcas de vinos más vendidas en el mercado inglés, con el mayor precio de venta promedio. Trivento lidera la categoría Argentina e irrumpe entre las 15 marcas de mayor venta por primera vez con un destacado crecimiento de ventas y distribución. Por otra parte, en el canal off-trade, la filial Concha y Toro UK consolidó su posición como el segundo mayor proveedor de vinos de marca en el Reino Unido, cerrando significativamente la brecha con el actual distribuidor líder del mercado. Por su parte, Brasil evidenció un crecimiento de 27,5% en valor y 18,6%

MARCAS INVEST

(Crecimiento en volumen)



EXTENSIONES
CASILLERO DEL DIABLO

^ 8%



CONO SUR BICICLETA

^ 9%



TRIVENTO RESERVE

^ 39%



1000 STORIES

^ 12%

CRECIMIENTO POR CATEGORÍAS DE MARCAS

	VALOR	VOLUMEN
Principal	12,9%	10,0%
Invest	21,5%	15,4%
Protect	7,8%	(0,3)%
Watch	(2,9)%	(6,7)%
Otras Marcas	(5,8)%	(5,9)%

en volumen, en tanto que México mostró alzas de 19% y 8,9% en valor y volumen, respectivamente.

Otros mercados que destacaron durante 2019 por el dinamismo de los volúmenes fueron Polonia (+52,1%), Dinamarca (+20,1%) y Países Bajos (+21,7%). En tanto, en la región asiática, Corea del Sur creció un

28,9% en valor y un 4,4% en volumen, en tanto que Japón creció un 13,3% en valor y mantuvo su volumen. China mostró un alza de 21,6% en valor sin cambios en su volumen lo que refleja un mejor mix de ventas con un destacado desempeño de los volúmenes de las marcas Principal (+29,3%) e Invest (+44,5%), en línea con el nuevo foco estratégico impulsado por la compañía.

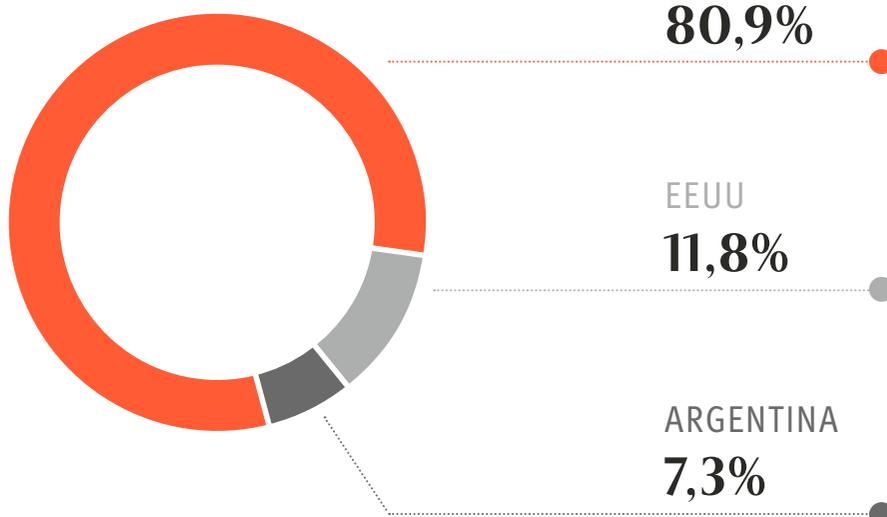
REINO UNIDO DESTACÓ ENTRE LOS MERCADOS DE DESTINO, CON UN CRECIMIENTO DE 10,7% EN VALOR Y 8,4% EN VOLUMEN, DONDE LAS MARCAS PRIORITARIAS CRECIERON EN VENTAS Y EN PARTICIPACIÓN.

Las ventas de vino en Chile alcanzaron \$77.187 millones, con una caída de un 1,6%, resultado de un alza de 3,7% en el precio promedio y una caída de 5,1% en el volumen comercializado. Es importante señalar que las cifras anuales se vieron afectadas por una disminución en las ventas durante el cuarto trimestre del año (-16,7%) tras la crisis social vivida en el país. Durante los últimos meses del año los canales de venta retail y on-trade que representan cerca del 50% de la venta, sufrieron caídas significativas, mientras que el canal tradicional fue el menos afectado.

A pesar de este escenario de mayor complejidad, el resultado del mercado doméstico estuvo alineado a los objetivos estratégicos de crecimiento en las categorías de alto valor. Así, se desarrolló un mejor mix de ventas, con un aumento de volumen de 7,1% de la categoría Premium equivalente a un incremento de 1,3 puntos porcentuales del mix respecto a 2018. Este cambio

VENTAS POR ORIGEN

(Valor)



fue impulsado principalmente por Casillero del Diablo, con un crecimiento de 6% en volumen y el exitoso lanzamiento que ha tenido Diablo, alcanzando 44.000 cajas en su segundo año. Según Nielsen Retail Index, Concha y Toro aumentó su participación de mercado en valor desde un 26,6% en 2018 a un 27,1% en 2019, ubicándose en el segundo lugar de la categoría vinos.

Las ventas de la operación argentina sumaron \$36.291 millones en 2019 con un alza de 15,4% en valor y un 6,2% en volumen. Este resultado da cuenta de un exitoso año para Trivento y sus principales marcas Invest: Trivento Reserve y Golden Reserve, categoría que exhibió un crecimiento de 39% en volumen y de 44% en valor. Este desempeño revela un mayor foco comercial en el marco de la nueva estrategia y su enfoque multi-origen, unido a una continua inversión en construcción de marca y alianzas estratégicas de gran alcance en Reino Unido y Estados

Unidos, sus principales mercados. Trivento Reserve también tuvo crecimientos importantes en los mercados de Dinamarca, Rusia y Alemania, manteniendo su posición, desde 2013, como la marca argentina N°1 en Europa, de acuerdo a la consultora IWSR.

Las ventas de Fetzer Vineyards en el mercado doméstico de EEUU sumaron \$108.269 millones, con un alza de 5,0% en pesos y una disminución de 3,7% en dólares, como resultado de un crecimiento de 1,6% en volumen y un menor precio promedio. Este resultado se alcanza en un entorno desafiante para la industria estadounidense, caracterizada por una gran disponibilidad de vino y una creciente competencia. En este contexto, durante 2019 la compañía ha incrementado los esfuerzos promocionales y las inversiones de marca, priorizando el reposicionamiento del portfolio importado de Chile y Argentina. La respuesta a las distintas iniciativas ha sido positiva con



crecimientos de volumen para Casillero del Diablo (+15%), Frontera (+10%) y Trivento Reserva (+20%). Por otra parte, en el portfolio de California, 1000 stories mantuvo su volumen, mientras Bonterra y la marca Fetzer registraron caídas de 5,3% y 12,8%, respectivamente, a raíz de cambios en políticas de inventarios de distribuidores que impactaron mayormente la categoría de vino californiano.

Las exportaciones directas de EEUU aumentaron 7,4% en volumen, lideradas por 1000 Stories, Bonterra y la marca Fetzer (+53,2%, +8,0% y +17,7%, respectivamente), con un fuerte desempeño en mercados europeos, tales como Rusia, Dinamarca, Suiza y Alemania.

El segmento Otros Negocios mostró un descenso de 23,3% durante el año, principalmente por menores ventas de Nuevos Negocios, 22,7%, luego del término del

contrato de distribución con Diageo. Por su parte el negocio de cerveza premium mostró un positivo crecimiento para Miller, Kross y Estrella Damm evidenciando la favorable tendencia de consumo para esta categoría.

El costo de ventas aumentó un 1,5% sumando \$415.584 millones, en línea con la expansión del volumen de venta. Esto refleja un menor costo del vino y del efecto de un mayor tipo de cambio sobre los costos secos y operacionales denominados en moneda extranjera. El ratio costo de ventas sobre ventas fue de 63,3%, 340 puntos base menor que en 2018.

Los gastos de administración y venta (GAV) fueron \$162.975 millones en el período, representando un aumento de 9,3%, principalmente por mayores esfuerzos en marketing de la filial en Estados Unidos, que se encuentra en un proceso de integración y

reposicionamiento del portfolio importado, junto a mayores gastos en las filiales extranjeras y al impuesto a las exportaciones en Argentina (ARS\$3 por dólar exportado desde septiembre de 2018).

En 2019 y 2018, la compañía reconoció gastos extraordinarios de reestructuración (honorarios de consultoría e indemnizaciones) por \$847 millones y \$5.192 millones. Ajustado por estos ítems extraordinarios, el ratio GAV sobre ventas se incrementó 120 puntos base a 24,7%.

La línea Otros Ingresos y Gastos muestra una pérdida de \$1.345 millones, principalmente por gastos asociados al cierre de la Planta Lo Espejo. Esto se compara con una ganancia de \$4.548 millones en 2018, explicado por el ingreso extraordinario que se obtuvo de \$6.218 millones por el mayor valor de inversiones tras la adquisición del otro 50% de Excelsior Wine Company.

En relación al negocio inmobiliario, durante el año y de acuerdo a lo planificado se continuó avanzando en la tramitación de los permisos y factibilidades correspondientes para los dos primeros proyectos del área: Departamentos en la comuna de La Cisterna y casas en Puente Alto. Durante 2019 se registraron ventas de activos inmobiliarios, correspondientes a la venta de la sucursal VCT de Osorno y a un terreno en Antofagasta, generando un resultado inmobiliario de \$699 millones.

El resultado operacional alcanzó \$77.077 millones, aumentando un 28,4% desde \$60.007 millones en 2018. Esto refleja principalmente el mayor volumen de venta de

las marcas prioritarias, el impacto cambiario positivo y un menor costo del vino. El margen operacional fue de 11,7%, frente a 9,8% en 2018 con una expansión de 200 puntos base. Excluyendo los ítems no recurrentes, el resultado operacional sumó \$78.919 millones en 2019 y el margen operacional ajustado fue de 12,0% (+180 puntos base).

El resultado no operacional registró una pérdida de \$6.595 millones, que se compara con una ganancia de \$1.488 millones en 2018. Esto se explica principalmente por las menores diferencias de cambio, que ascendieron a \$2.687 millones en comparación con \$10.649 millones en 2018.

Los costos financieros netos de ingresos financieros y unidades de reajuste totalizaron \$12.511 millones con un incremento del 6,6%. Esto refleja un mayor nivel de deuda, que la Compañía considera transitorio, debido a que en agosto de 2019, en un contexto de bajas tasas de interés, se colocó un bono cuyos recursos serán utilizados para pagar vencimientos de deuda en 2020.

La utilidad neta atribuible a los propietarios de la controladora alcanzó \$52.500 millones, con un incremento de 6,9% respecto a los \$49.111 millones registrados en 2018.

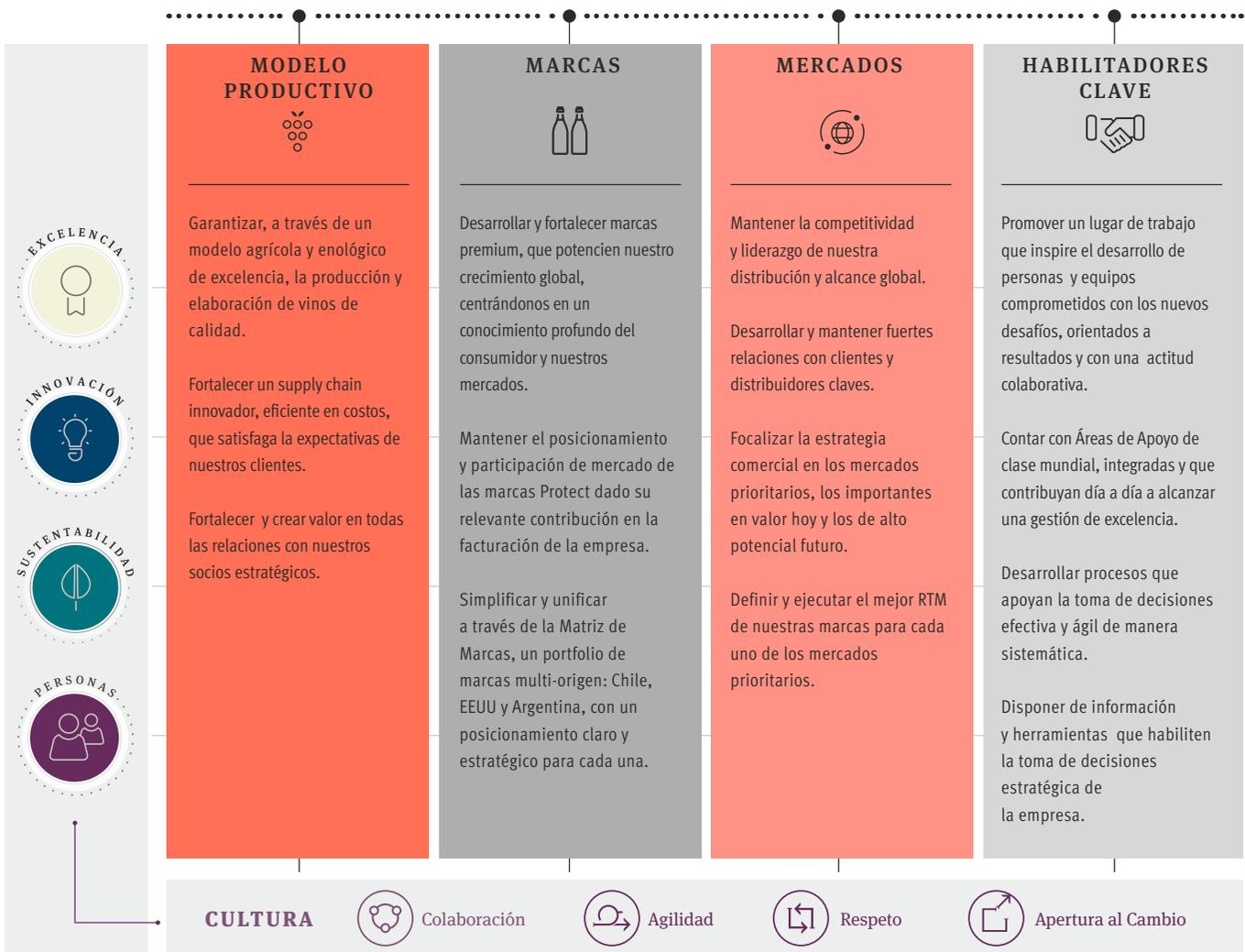


LA UTILIDAD NETA ATRIBUIBLE A LOS PROPIETARIOS DE LA CONTROLADORA ALCANZÓ \$52.500 MILLONES, CON UN INCREMENTO DE 6,9% RESPECTO A LOS \$49.111 MILLONES REGISTRADOS EN 2018.

05 ESTRATEGIA DE NEGOCIOS

VISIÓN: Ser una empresa líder global, centrada en el consumidor con foco en el desarrollo de marcas de vino premium

OBJETIVO: Crecimiento en valor y en rentabilidad



MODELO PRODUCTIVO

OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

Garantizar, a través de un modelo agrícola y enológico de excelencia, la producción y la elaboración de vinos de calidad.

Fortalecer un supply chain innovador, eficiente en costos, que satisfaga las expectativas de nuestros clientes.

AVANCES E HITOS 2019

- » Creación del área Operaciones Enológicas para contribuir a la eficiencia y mejora de los procesos. Unificación de áreas de mantención de Enología, Agrícola y plantas de envasado con un plan estratégico único.
- » Importantes inversiones para asegurar el abastecimiento de agua de riego – pozos, acueductos, tranques - e incorporación de tecnología de punta de control de riego.
- » Adquisición de nuevas hectáreas y desarrollo de nuevas plantaciones para seguir creciendo en uva premium.
- » 75% de abastecimiento de electricidad proveniente de fuentes renovables, incluyendo la construcción de cinco plantas solares fotovoltaicas. Se cerraron contratos para nuevas plantas que se construirán en 2020.
- » Viña Cono Sur amplió su planta solar en Valle de Colchagua y avanzó en la implementación de plantas solares en sus principales viñedos. También renovó este año su certificación CarbonNeutral® Delivery.
- » Centro de Investigación e Innovación tuvo grandes aportes al modelo agrícola y enológico:
 - Plantación de primeros bloques madres libres de virus y patógenos basados en biología molecular.
 - Montaje técnicas de identificación clonal (UCDavis – UNAB – CII).
 - Estación de Surface Renewal y sensores complementarios full operativo para la optimización del riego, logrando 25% de ahorro en agua y energía en parcelas I+D y repliando entre 25% y 30% de ahorro en un 80% de la superficie piloto.
 - Montaje de nuevo método espectrofotométrico para predecir composición polifenólica y calidad sensorial de uvas y vinos en base a panel sensorial enólogos; Prototipo de plataforma de gestión de calidad uvas y vinos.
 - Implementación y puesta en marcha de laboratorio de biorreactor para microfermentaciones; Puesta en marcha del Programa Estratégico Viticultura Circular y su Comité de Innovación (Concha y Toro, Viña Cono Sur y Emiliana Bodegas y Viñedos).
 - Unidades de innovación agrícola y enológica: Cinco proyectos en curso; +10 proyectos en evaluación; misiones tecnológicas y primer boletín de vigilancia tecnológica.

- » Integración de proveedores a los estándares de gestión ética de la compañía, realizando transferencia de buenas prácticas.
- » Establecimiento de Guía de Abastecimiento Responsable como fortalecimiento de la relación con proveedores.
- » Apoyo a productores de uva para mantener la certificación del Código de Sustentabilidad de Vinos de Chile.
- » Diagnósticos de cumplimiento de estándares sociales en productores (BSCI).
- » Consolidación del Programa de Sustentabilidad y Huella de Carbono con proveedores de insumos secos.
- » Participación con asociaciones gremiales para la generación de 2 acuerdos de producción limpia.
- » Centro de Investigación e Innovación firmó convenio SAG para transferencia tecnológica desde el área de biología molecular para la detección de virus y hongos de la madera.
- » Trivento lanzó programa ALAS (Apoyo a Laborares Agrícolas Sustentables) con tres ejes de trabajo: asesoramiento: relacionamiento y búsqueda de financiamiento.

MARCAS

OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

Desarrollar y fortalecer marcas premium que potencien el crecimiento global con foco en el conocimiento profundo de consumidores y mercados.

Mantener el posicionamiento y participación de mercado de marcas categoría Protect.

Simplificar y unificar un portfolio de marcas multiorigen (Chile, Argentina, EEUU) con un posicionamiento claro y estratégico.

AVANCES E HITOS 2019

» Crecimiento marcas de la matriz Principal e Invest:

- Creación de Viña Don Melchor para posicionarse como uno de los vinos de alta gama a nivel mundial.
- Positivo desempeño de Casillero del Diablo con un crecimiento de 18% en valor y 490.000 cajas más vendidas en 2019.
- Exitosos nuevos lanzamientos como Diablo (crecimiento de 124%) y Casillero del Diablo Route of Cabernet Sauvignon.
- Gran desempeño de Trivento Reserve con un crecimiento de 39% con respecto a 2018 y 893 mil cajas vendidas.
- Lanzamiento “Bicicleta Pinot Noir Limited Edition” refuerza el posicionamiento de Viña Cono Sur como líder y referente de Pinot Noir del Nuevo Mundo.
- Crecimiento de 12% de marca 1000 Stories de Fetzer a nivel global.
- Bonterra lanzó este año un nuevo formato de vino orgánico en latas de 250cc.

» Fortalecimiento segmento marcas Ultra Premium:

- Lanzamiento de Amelia como la marca de más alta imagen de Chile para las variedades Chardonnay y Pinot Noir.
- Terrunyo es la primera marca multiorigen en el segmento Ultra Premium asociada a los mejores terroirs de la compañía (Chile / Argentina / EEUU) con el lanzamiento de la cepa Malbec de Argentina.

» Exitosas campañas de marca:

- Primera campaña de Concha y Toro global multimarca “Extraordinaria Cosecha 2018”, en más de 130 países.
- Campaña global “Protected Forever” de Casillero del Diablo en más de 50 mercados.
- Campaña global “Pinot Noir, The Cool Red” de Viña Cono Sur refuerza la premiumización de la marca.
- Campaña global “Follow your Road” de Viña Cono Sur conectada con el ícono de la Bicicleta.
- Sponsorship de Trivento en Discovery Channel que aumentó un 46% el awareness de marca.

» Crecimiento en volumen de marca Frontera de un 4,7% impulsado principalmente por su desempeño en EEUU.

» Reservado creció un 22% en valor con crecimiento en mercados como Brasil y México.

» Destacado crecimiento de Viña Maipo en México – aumento de un 107% en venta neta.

» Definición de la matriz permitió desarrollar un portfolio multiorigen a través de Concha y Toro, Fetzer Vineyards y Trivento Bodegas y Viñedos.

» Focalización en las marcas prioritarias definidas en la matriz de marcas nos ha permitido crecer en el portfolio multiorigen:

- La categoría Principal incrementó su participación en la venta total a un 20,8% en 2019.
- La categoría Invest incrementó su relevancia a un 19% de la venta en 2019.

» Crecimiento acelerado para exportaciones de marcas multiorigen Invest (30%), quebrando la tendencia de crecimientos bajos o decrecimientos de los últimos años.

MERCADOS

OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

Mantener la competitividad y liderazgo de nuestra distribución y alcance global.

Desarrollar y mantener fuertes relaciones con clientes y distribuidores clave.

Focalizar estrategia comercial en mercados prioritarios (importantes en valor hoy y de alto potencial futuro).

AVANCES E HITOS 2019

» Participación Mercado Local: Segundo lugar en Chile con un share de 27,1% y aumento de 0,5 puntos porcentuales.

» Participación Exportaciones:

- Chile: Primer lugar con un 29,5% volumen vino embotellado.
- Argentina: Tercer lugar con un 4,3% volumen total vino.
- Estados Unidos: Octavo lugar con un 3% volumen vino embotellado.

» Desempeño destacado de filiales de distribución en Reino Unido, Brasil y México con crecimientos en valor de 10,7%, 27,5 y 19%, respectivamente.

» Fortalecimiento de estrategia de distribución en mercados clave: Modelo de distribución directa abarca un 69%.

» Desarrollo de relaciones directas con minoristas clave que impulsaron las ventas de la marca Principal.

» Viña Cono Sur consolidó aperturas de nuevos negocios en Japón, Polonia y Brasil, entre otros, y expansión de la distribución de vinos orgánicos en Reino Unido, Chile e Irlanda.

» Diversificación de canales de área.

- E-commerce: En China representa aproximadamente el 25% de las ventas. El crecimiento en 2019 fue de un 12%.
- Nueva área Global Travel Retail & Duty Free. Se desarrolló un producto exclusivo para este canal: Casillero del Diablo Route of Cabernet Sauvignon.

» Fuerte crecimiento, 13% en valor en mercados A.

- Reino Unido: aumento de 10,7% en valor y 8,4% en volumen.
- Brasil: aumento de 27,5% en valor y 18,6% en volumen.
- México: aumento de 19% en valor y 8,9% en volumen.
- Avance en la integración de la distribución en EEUU y el foco en el portfolio importado permitió recuperar volúmenes (+9,6%) y crecimiento del valor en esta categoría (+26,6%)
- En el mercado chileno destaca el crecimiento de la categoría Premium de 7,1% en volumen, con el impulso de las marcas Principal e Invest.

» Muy buen desempeño en mercados B con crecimiento de 19% en valor.

- En Europa occidental foco en tres mercados principales (Irlanda, Dinamarca y Benelux), con énfasis en el crecimiento de marcas Principal e Invest y con una estrategia comercial integrada.
- Foco en Japón y Corea, reasignando recursos para concentrarse en el crecimiento de las marcas Invest.

HABILITADORES CLAVE

OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

Contar con áreas de apoyo de clase mundial, integradas y orientadas a una gestión de excelencia.

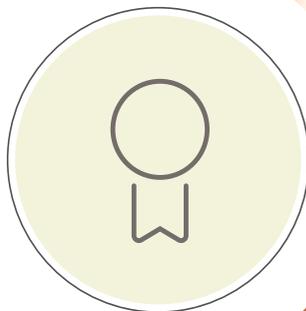
Desarrollar procesos para una toma de decisiones efectiva y ágil de manera sistemática y herramientas que habiliten la toma de decisiones estratégicas.

AVANCES E HITOS 2019

- » Gestión de Personas
 - Redefinición de cultura corporativa con foco en comportamientos y competencias clave para la consecución de la estrategia: Colaboración, Agilidad, Respeto, Apertura al cambio.
 - Red de Agentes del Cambio para contribuir al cambio cultural.
 - Remodelación de los espacios físicos de la empresa bajo el concepto co-working fortaleciendo la integración, interacción y colaboración entre personas y áreas.
 - Nuevo sistema de gestión de desempeño que permite alinear objetivos con la estrategia y competencias.
 - Implementación de instancias de escucha y retroalimentación para los procesos de personas.
 - Plan de capacitación vinculado a la estrategia.
- » Fortalecimiento del área de Market Intelligence y Analytics con nuevas herramientas tecnológicas de apoyo, consolidación de información global en un solo lugar sobre consumidor, marcas y mercados.
- » Creación de área de Nuevos Negocios enfocada en el desarrollo de productos. El principal hito del año fue el lanzamiento de un producto en una nueva categoría: Pisco Diablo, que fue elegido como lanzamiento del año por Nielsen.
- » Digitalización de procesos e implementación de nuevas herramientas tecnológicas:
 - Creación de un Brand Center digital con más de 1.500 recursos de marcas y campañas de Concha y Toro y Viña Don Melchor, para facilitar su acceso y contribuir de forma más eficiente al posicionamiento de las marcas.
 - PDA Retail en negocio de distribución en Chile.
 - Nueva herramienta de planificación comercial.
 - Ampliación de SAP a procesos clave de la compañía.
- » Consolidación del área de Servicios Comerciales con la integración de áreas como Customer Experience y Design Lab para generar sinergias y prestar servicios transversales en atención de clientes, eventos y diseño, entre otras.
- » Simplificación de los procesos operativos para una toma de decisiones más ágil.
 - Desarrollo de acuerdos de funcionamiento y de servicio entre las áreas de la compañía.
 - Estandarización de métodos de análisis de data para mejorar la información para gestión de áreas comerciales.
- » Nuevas instancias de planificación estratégica e integración para la toma de decisiones.
 - Integración Enología y Agrícola.
 - Trabajo estratégico conjunto entre el Centro de Investigación e Innovación, Argentina y EEUU.
 - Rediseño de comités estratégicos de la compañía.

PILARES ESTRATÉGICOS

EXCELENCIA



MILLONES DE CONSUMIDORES EN EL MUNDO DEPOSITAN A DIARIO SU CONFIANZA EN LA CALIDAD DE LAS MARCAS QUE FORMAN PARTE DE VIÑA CONCHA Y TORO. CADA UNA DE LAS PERSONAS QUE TRABAJAN EN LA COMPAÑÍA BUSCA ALCANZAR LA EXCELENCIA EN UN PROCESO CONTINUO Y COLABORATIVO.

Este 2019 la compañía fue merecedora de numerosos reconocimientos a su reputación corporativa. En la versión 2019 del Ranking Monitor Empresarial de Reputación Corporativa (Merco) alcanzó el 11º lugar entre las 100 empresas con mejor reputación corporativa a nivel nacional y el N°1 de la industria vitivinícola. El estudio RepTrak Chile 2019 de la consultora internacional Reputation Institute, otorgó el séptimo puesto entre las 100 empresas chilenas evaluadas.

Por su parte, Concha y Toro fue nuevamente incluida entre las 100 Viñas del Año según Wine & Spirits, convirtiéndose en la segunda compañía vitivinícola en el mundo con más menciones en este prestigioso ranking.

También obtuvo el cuarto puesto entre las marcas de vino más admiradas del mundo de Drinks International, y su marca Principal, Casillero del Diablo, fue destacada por segundo año consecutivo en el puesto N°2 de las marcas más poderosas, según Wine Intelligence. Asimismo, Grandes Marcas/Hall of Fame, selecto grupo al que Concha y Toro pertenece desde 2011, eligió a Casillero del Diablo como Gran Marca Chilena del año por su prestigio internacional.

Tim Atkin, reconocido crítico inglés, eligió como Enólogo del Año a Marcelo Papa, Director Técnico de Concha y Toro. Este sobresaliente logro confirma su gran habilidad para hacer vinos de excelencia, con gran personalidad y sentido de origen.



INNOVACIÓN



EN VIÑA CONCHA Y TORO PROMOVEMOS EL ESPÍRITU EMPRENDEDOR Y NOS DESAFIAMOS CONSTANTEMENTE. BUSCAMOS TRASCENDER CON SOLUCIONES QUE AGREGUEN VALOR A NUESTROS CONSUMIDORES. CREEMOS EN EL PODER DE LA INVESTIGACIÓN, EL DESARROLLO Y LA INNOVACIÓN SISTEMÁTICA PARA UN FUTURO CONECTADO Y SUSTENTABLE.

Desde su fundación, el Centro de Investigación e Innovación (CII) ha encarnado este espíritu, promoviendo la investigación aplicada y la innovación con el fin de asegurar la excelencia productiva multirigen de la compañía y potenciar la vitivinicultura nacional.

Con cinco años de funcionamiento, el CII ha logrado importantes avances en investigación aplicada, respondiendo a los desafíos de calidad, adaptabilidad y productividad de la industria vitivinícola. En 2019, gracias al desarrollo tecnológico del laboratorio de biología molecular, se dio un importante paso en el Programa Estratégico de Fortalecimiento Vegetal, logrando la plantación de los primeros bloques madres en uno de los fundos de la compañía con calidad fitosanitaria superior con miras al viñedo del futuro. Esto permitirá obtener

vides certificadas y plantar nuevos viñedos con material más sano y fortalecido, el cual impulsará la longevidad, productividad y calidad de las uvas.

El Programa Estratégico sobre Gestión de recursos y escasez hídricos presentó mejoras en la infraestructura montada en el viñedo experimental y en la transferencia tecnológica en viñedos con Cabernet Sauvignon del Valle del Maule, reduciendo en un 30% el consumo de agua. Esta experiencia se amplió al inicio de la temporada 2019/2020 a otros viñedos de los valles del Maule, Maipo y Colchagua. Respecto al Programa Valoración de la Calidad de Uvas y Vinos, durante este año se desarrollaron nuevas metodologías espectroscópicas más rápidas y económicas para predecir la calidad del vino. Durante este año, además, destacadas autoridades de Chile y



la industria vitivinícola visitaron las instalaciones del CII y se firmaron importantes alianzas para el desarrollo de proyectos futuros. Entre ellos, la presencia del Ministro de Ciencia, Tecnología, Conocimiento e Innovación, Andrés Couve; del Director General de la Organización Internacional de la Viña y el Vino (OIV), Pau Roca; y el acuerdo con Servicio Agrícola Ganadero (SAG) para generar nuevas instancias de cooperación técnica e intercambio de información. Esta alianza permitirá hacer una importante transferencia de información y metodologías que contribuirán a la

industria en materia de sanidad vegetal y protección del ecosistema. Estas instancias son un reconocimiento al CII y a su trabajo en I+D, lo que da cuenta de la excelencia alcanzada y el nivel y calidad de la investigación que allí se realiza.

Durante el periodo se llevaron a cabo cuatro workshops internos con alta participación de las áreas productivas de la compañía, se recibió a 102 jóvenes provenientes de establecimientos educacionales de la Región del Maule y a 131 estudiantes de universidades de Chile y del mundo. Por

otra parte, el equipo de investigadores del Centro realizó presentaciones en congresos nacionales e internacionales, donde se pudo compartir los avances y resultados de los programas estratégicos con otros renombrados investigadores de la vitivinicultura mundial: Climate Change Leadership (Portugal), GiESCO (Grecia), In Vino Analytica Scientia (Francia), Australian Wine Industry Technical Conferences (Australia), International Workshop on Grapevine Trunk Diseases (Canada) y Pangborn (UK).



SUSTENTABILIDAD



VIÑA CONCHA Y TORO – FAMILY OF WINERIES ENTIENDE EL VALOR DE CRECER EN ARMONÍA CON SU ENTORNO NATURAL Y SOCIAL. CADA PASO DE SU NEGOCIO OPERA INCORPORANDO LA SUSTENTABILIDAD Y GENERANDO VÍNCULOS VIRTUOSOS, BUSCANDO RETRIBUIR EN CADA BOTELLA LO QUE LA TIERRA LE HA DADO.

En 2019 se tomó la importante decisión de adherir al selecto grupo Business Ambition for 1.5°C, iniciativa liderada por Naciones Unidas que busca generar altos niveles de compromiso por parte del mundo empresarial que aceleren el logro de los objetivos climáticos establecidos en el Acuerdo de París. Además, Viña Concha y Toro se convirtió en la primera compañía vitivinícola a nivel mundial y la primera empresa chilena en comprometerse a alcanzar cero emisiones de gases efecto invernadero (GEI) al año 2050. Previamente, la compañía publicó sus metas de reducción de emisiones aprobadas por Science-Based Targets Initiative (SBTi).

En línea con su compromiso con la conservación de su bosque nativo, la compañía implementó durante 2019 los requisitos del estándar de manejo forestal sustentable Forest Stewardship Council®. Así, se convirtió en la primera empresa vitivinícola en el mundo en certificar su patrimonio forestal bajo cer-

tificación FSC® con fines de conservación (FSC-C154029). Se trata de una nueva modalidad de certificación para dueños de bosques cuyo objetivo es preservar la biodiversidad.

Desde el año 2007, la compañía ha sistematizado la medición de sus impactos ambientales a través de la medición de su huella de carbono y huella de agua, trabajando en su reducción y mitigación. Este año, la huella de carbono aumentó en 5% con respecto al año anterior, debido a los mayores niveles de producción alcanzados durante el año en curso. Sin embargo, hay una disminución de un 2% en la emisión por botella de vino producida respecto al año anterior. Por su parte, la huella de agua aumentó un 21% debido principalmente a las condiciones climáticas que se presentaron durante 2019: Las menores precipitaciones y disponibilidad de humedad ambiental, obligaron a compensar dicho estrés hídrico con mayor riego para mantener el balance que necesitaba la vid.



En 2019, la compañía logró importantes avances en este ámbito alcanzando un 80% de abastecimiento de electricidad de fuentes renovables en sus operaciones en Chile, completando los 2,5 MW de potencia instalada y evitando la emisión de más de 15.000 toneladas de CO₂. Una huella de agua de 58 litros por copa, 47% menor al promedio de la industria vitivinícola mundial, da cuenta de un excelente manejo del agua que en 2019 fue reconocido por CDP (Carbon Disclosure Project), ubicando a Viña Concha y Toro como una de las empresas líderes globales en gestión del agua. Adicionalmente, la compañía ha generado alternativas de uso y reutilización de sus residuos, lo que ha permitido llegar a 2019 con un 98% de los residuos gestionados bajo el concepto de economía circular.

Este año 2019 la compañía logró un hito importante en la relación con sus comunidades vecinas al invitarlos a celebrar una Navidad con Sentido. Para esto se llevaron a cabo cuatro eventos solidarios en Ovalle, Puente Alto, Chimbarongo y Lontué con actividades y regalos para los niños y sus familias, a los que asistieron un total de 2.400 personas. Además, se realizó por segunda vez un voluntariado corporativo en un jardín infantil de Puente Alto en el que se construyeron espacios verdes y juegos para los niños en edad preescolar. En 2019 también se dió inicio a un innovador programa de voluntariado multipropósito,

	UNIDAD	2017	2018	2019
Huella de Carbono	tCO ₂ e	263.670	226.354	238.135
Abastecimiento de electricidad de fuentes renovables	%	60%	72%	80%
Huella Hídrica	Lts Agua/copa 125cc	64	48	58
Reutilización y Reciclaje de Residuos	%	96%	97%	98%

denominado “Manos a la Tierra”, en el que trabajadores de la compañía dedican un día de sus actividades a la reforestación con especies nativas en distintos fundos. Por quinto año consecutivo se continuó con el programa Alianzas Productivas junto al Instituto de Desarrollo Agropecuario (Indap), el cual busca potenciar el cultivo de cepas emblemáticas de Chile a través de la capacitación, el traspaso de buenas prácticas y la entrega de herramientas técnicas a los 29 productores de uva que participan actualmente.

En materia de Sustentabilidad, las filiales del holding también lograron importantes avances en este periodo. Viña Cono Sur nuevamente neutralizó las emisiones generadas durante el transporte de sus vinos a los mercados de destino, participando en los proyectos de West India WindPower y en el proyecto de conservación de la

Reserva Costera Valdiviana. Adicionalmente, la filial inició la ampliación de su planta solar ubicada en Peralillo, la cual aumentará su generación de energía de 95 kWp a 300 kWp y se avanzó en la implementación de plantas solares en los viñedos de Chimbarongo, San Clemente, Aconcagua y Leyda.

También en el ámbito de la Sustentabilidad, Viña Cono Sur recibió importantes reconocimientos internacionales durante el año, entre los cuales destacan la Medalla de Oro en la competencia de viticultura sostenible del Instituto de Investigación Botánica de Texas (BRIT) y el reconocimiento por parte de Natural Capital Partners por los 12 años como empresa certificada CarbonNeutral® a nivel mundial.

Por su parte, Trivento Bodegas y Viñedos inauguró este año un sistema de limpieza más eficiente llamado “Clean in Place”

(CIP) y una planta fotovoltaica la cual permitirá reducir sus emisiones GEI y que representa el 10% del consumo eléctrico de la planta Maipú, la mayor obra privada de energía limpia de la industria vitivinícola en Mendoza. Esto se enmarca en un plan de ahorro de energía que incluye la implementación de la norma ISO 50001, que tiene como objetivo mejorar la eficiencia energética de manera continua.

Con el fin de mejorar la gestión de sus recursos, Trivento certificó este año la norma ISO 14001 sobre el Sistema de Gestión Ambiental y el Protocolo de Sustentabilidad de Bodegas en Argentina. Asimismo, renovó el compromiso con el Pacto Global de la ONU, y se comprometió con un cuarto Objetivo de Desarrollo Sustentable,

siendo Trivento la única viña argentina reportando estos compromisos. Conscientes que la educación es una herramienta con gran impacto multiplicador, la filial argentina destina recursos a becas para que estudiantes de alto rendimiento académico terminen sus estudios a través del programa Vientos de Oportunidad. El lanzamiento en 2019 del innovador White Malbec permitirá a Trivento cuadruplicar las becas anuales de estudios entregadas a través de Fonbec.

En Estados Unidos, Fetzer Vineyards tomó un rol activo en la defensa de política climática del país al apoyar la promulgación del impuesto al Carbono. Para esto, Joseph Brinkley, Director de Viñedos Orgánicos y Biodinámicos, participó en el Lawmaker

Education & Advocacy Day que se realizó en el Congreso, Washington DC. Así, Fetzer Vineyards se unió a más de 75 otras empresas para abogar por la legislación climática del país.

Bonterra Organic Vineyards realizó este año un inédito estudio junto a Pacific Agroecology en sus viñedos ubicados en Mendocino. Los resultados demostraron que los viñedos de Bonterra de agricultura biodinámica y orgánica tienen respectivamente un 12,8% y 9,4% más de Carbono orgánico que un viñedo similar cultivado de manera convencional. El Carbono aporta beneficios a largo plazo en la salud del suelo tales como una mayor resistencia a la sequía, previene la erosión y mejora la aireación.



PERSONAS



EN VIÑA CONCHA Y TORO ENTENDEMOS QUE NUESTROS TRABAJADORES SON ALIADOS ESTRATÉGICOS Y VERDADEROS PROTAGONISTAS DEL CAMBIO CULTURAL QUE SE ESTÁ LLEVANDO A CABO AL INTERIOR DE LA COMPAÑÍA. NUESTRA MIRADA SISTÉMICA E INTEGRADORA ESTABLECE LA COLABORACIÓN COMO EL PRINCIPAL VALOR DE UNA CULTURA QUE NOS PERMITIRÁ ALCANZAR CADA DESAFÍO QUE NOS PROPONGAMOS.

Este período estuvo dedicado a la difusión de la nueva Cultura, logrando la incorporación de sus comportamientos. En este contexto, se desarrollaron las reuniones Conéctate, instancias interactivas para escuchar a los trabajadores y conversar en torno a la Colaboración. Durante 2019 se realizaron 37 reuniones en la mayoría de las instalaciones de la compañía en Chile, en las cuales participaron cerca de 500 personas. Además, se instauró un comité de agentes de cambio llamado Somos Cultura con representantes de distintas áreas para convertirse en embajadores de la nueva Cultura y sus cuatro comportamientos. El comité, formado por 30 personas, se reúne cada mes para discutir cómo llevar a la práctica los cuatro comportamientos y para transmitir las observaciones de los equipos de trabajo.

Durante 2019 también se comenzaron a desarrollar los Acuerdos de Funcionamiento entre las gerencias de la compañía, estableciendo una matriz de los servicios que entregan cada unidad a las otras áreas con el fin de propiciar conversaciones que conduzcan a la entrega de servicios coherentes a lo esperado.

Viña Concha y Toro tomó una serie de medidas para apoyar a sus trabajadores durante la crisis social. Entre ellas destaca la suscripción de un acuerdo con Banco Estado para dar acceso a un crédito solidario a tasas preferenciales que les permitiera prepagar parte de sus deudas y así aliviar su carga financiera. Al 31 de diciembre de 2019, a solo un mes del lanzamiento de este beneficio, se habían otorgado 37 créditos.



VIÑA CONCHA Y TORO
ENTREGÓ UN TOTAL DE
73.887
HORAS DE CAPACITACIÓN
A SUS TRABAJADORES
DURANTE 2019.

En 2019 se lanzó el nuevo curso e-learning de Inducción Corporativa, el cual entrega a los trabajadores que ingresan una visión general de Viña Concha y Toro, su historia, presencia global, valores, estructura, estrategia, nueva cultura y parte de los procesos de producción del vino. Desde octubre de 2019 las filiales extranjeras también cuentan con una versión en inglés del curso de inducción, siendo las primeras en participar las oficinas de Singapur y Gan Lu (China).

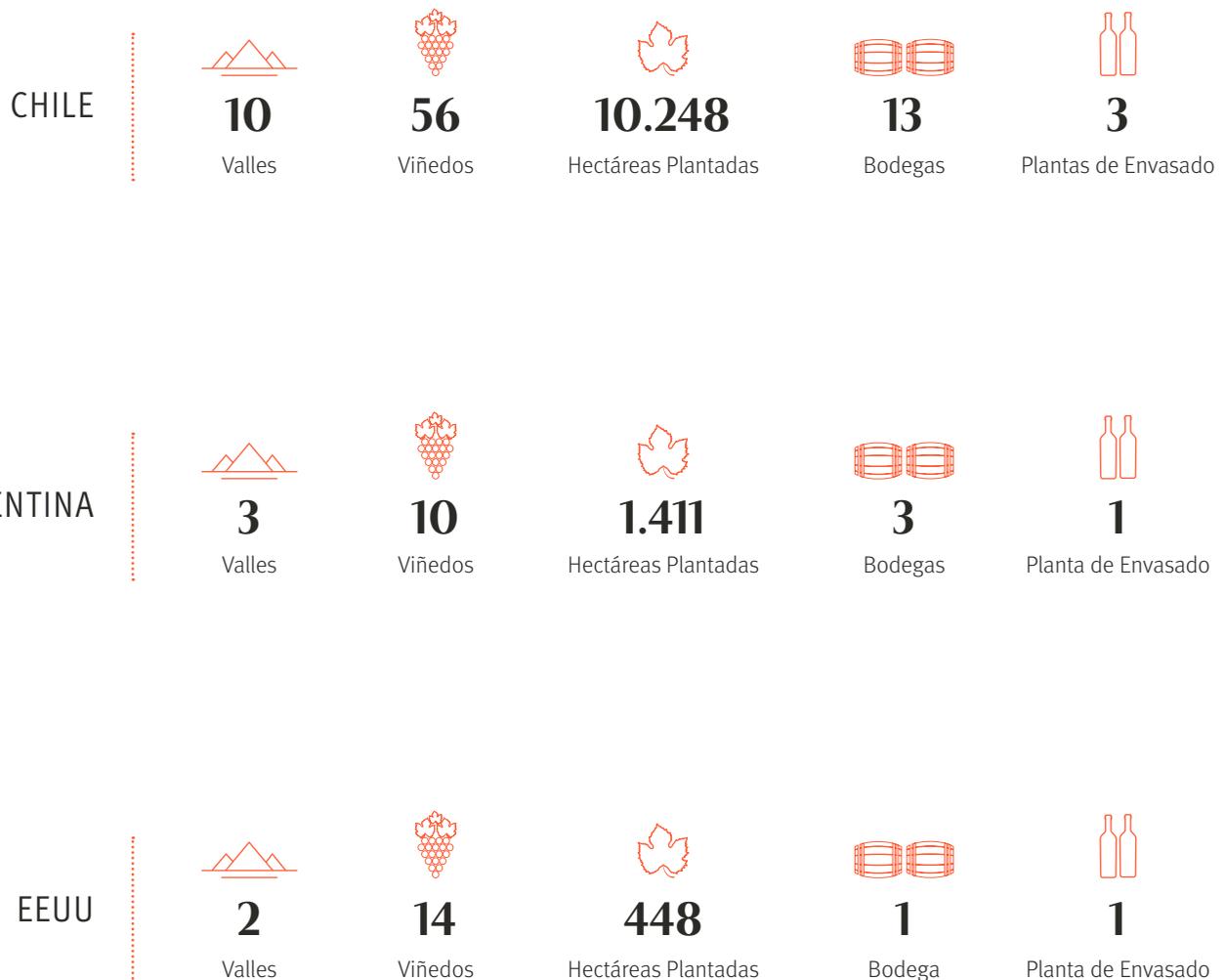
Con la certeza de que la capacitación es la mejor manera de entregar herramientas

para el desarrollo de los trabajadores y su desempeño, Viña Concha y Toro entregó un total de 73.887 horas de capacitación a sus colaboradores durante 2019.

Por otro lado, se lanzó un nuevo Sistema de Gestión de Personas, portal con gran cantidad de información y procedimientos relacionados con Recursos Humanos y que está disponible para toda la compañía. En este sistema los trabajadores pueden gestionar sus vacaciones, conocer los beneficios, acceder al directorio de personas y realizar la evaluación de desempeño.



DISTRIBUCIÓN DE OPERACIONES



DISTRIBUCIÓN DE VIÑEDOS

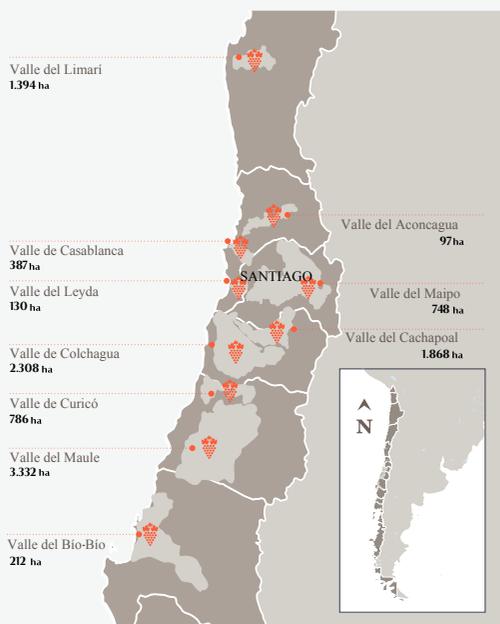
(Hectáreas)

	VIÑEDOS EN PRODUCCIÓN	VIÑEDOS EN DESARROLLO	TOTAL VIÑEDOS PLANTADOS ⁽¹⁾	TERRENOS EN ROTACIÓN ⁽²⁾	FRUTALES	TOTAL SUPERFICIE AGRÍCOLA ⁽³⁾
CHILE						
Limarí	969	250	1.219	175	-	1.394
Casablanca	387	-	387	-	-	387
Aconcagua	97	-	97	-	-	97
Leyda	130	-	130	-	-	130
Maipo	646	85	731	17	-	748
Cachapoal	1.607	210	1.817	51	-	1.868
Colchagua	2.059	196	2.255	53	-	2.308
Curicó	653	55	708	78	-	786
Maule	2.137	633	2.770	562	-	3.332
Bío - Bío	-	134	134	78	-	212
Total Chile	8.685	1.563	10.248	1.014	-	11.262
ARGENTINA						
Mendoza	1.156	255	1.411	168	-	1.579
Total Argentina	1.156	255	1.411	168	-	1.579
EEUU						
California	375	73	448	5	3	456
Total EEUU	375	73	448	5	3	456
TOTAL HOLDING	10.216	1.891	12.107	1.187	3	13.297

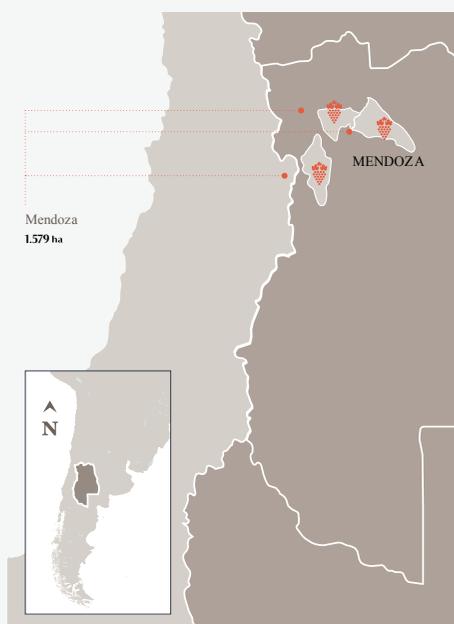
(1) El total de viñedos plantados incluye algunos arriendos operativos de largo plazo que la compañía tiene en los valles de Casablanca, del Maipo y de Colchagua.

(2) El total de superficie agrícola no incluye los terrenos de la compañía no utilizables para plantaciones como cerros, caminos, etc.

CHILE



ARGENTINA



EEUU



PRESENCIA INTERNACIONAL

130 PAÍSES DE DESTINO



13 OFICINAS COMERCIALES Y DE DISTRIBUCIÓN

3 ORÍGENES PRODUCTIVOS

CHILE
ARGENTINA
EEUU

CANADÁ - Escalade Wine & Spirits ⁽¹⁾

EEUU - Fetzer Vineyards

MÉXICO - VCT & DG México ⁽²⁾

BRASIL - VCT Brasil

CHILE - VCT Chile

ARGENTINA - Trivento Bodegas y Viñedos

REINO UNIDO - Concha y Toro UK

NORUEGA - VCT Norway

SUECIA - VCT Sweden

FINLANDIA - VCT Finland

JAPÓN - VCT Japan ⁽³⁾

CHINA - Gan Lu Wine Trading

SINGAPUR - VCT Asia

(1) JV 50% Viña Concha y Toro – 50% Charton Hobbs.

(2) JV 51% Viña Concha y Toro – 49% Digrans S.A.

(3) JV 41% Viña Concha y Toro – 41% Mercian Co. – 18% Mitsubishi Co.

06 DIRECTORIO

PRESIDENTE

Alfonso Larraín Santa María
Empresario
RUT 3.632.569-0
Director desde 1989, antes
entre 1969 y 1973 y Gerente
General entre 1973 y 1989.

VICEPRESIDENTE

Rafael Guilisasti Gana
Licenciado en Historia
RUT 6.067.826-K
Director desde 1998.



DIRECTOR

Rafael Marín Jordán
Ingeniero Comercial
RUT 8.541.800-9
Director desde 2017.

DIRECTOR

**Mariano Fontecilla
de Santiago Concha**
Diplomático
RUT 1.882.762-K
Director en varios períodos
(desde 1949 y 1995).

DIRECTOR INDEPENDIENTE

Jorge Desormeaux Jiménez
Ingeniero Comercial
RUT 5.921.048-3
Director desde 2011.

DIRECTOR

Andrés Larraín Santa María
Viticultor
RUT 4.330.116-0
Director desde 2017.
Anteriormente
entre 1981 y 1989.

DIRECTOR

Pablo Guilisasti Gana
Ingeniero Comercial
RUT 7.010.277-3
Director desde 2005.

ADMINISTRACIÓN

GERENTE GENERAL

Eduardo Guilisasti Gana

Ingeniero Civil

GERENTE CORPORATIVO DE FINANZAS

Osvaldo Solar Venegas

Ingeniero Comercial

GERENTE CORPORATIVO OFICINAS DE DISTRIBUCIÓN

Thomas Domeyko Cassel

Ingeniero Comercial

GERENTE CORPORATIVO DE EXPORTACIONES

Cristián López Pascual

Publicista

GERENTE CORPORATIVO COMPRAS Y SERVICIOS

Tomás Larraín León

Ingeniero Agrónomo

GERENTE CORPORATIVO DE TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN

Daniel Durán Urizar

Ingeniero Civil

GERENTE CORPORATIVO DE MARKETING MARCAS GLOBALES

Cristóbal Goycoolea Nagel

Ingeniero Comercial

GERENTE DE MARKETING VINOS DE ORIGEN

Isabel Guilisasti Gana

Licenciada en Artes

GERENTE EXPORTACIONES ZONA EEUU

Ignacio Izcue Elgart

Ingeniero Comercial

GERENTE GENERAL FILIAL VIÑA DON MELCHOR

Enrique Tirado Santelices

Ingeniero Agrónomo Enólogo

GERENTE RECURSOS HUMANOS

Cecilia Cobos Zepeda

Ingeniero Comercial

GERENTE AGRÍCOLA

Max Larraín León

Ingeniero Agrónomo

DIRECTOR TÉCNICO

Marcelo Papa Cortesi

Ingeniero Agrónomo Enólogo

GERENTE OPERACIONES Y SUPPLY CHAIN

Sebastián Irarrázaval Weber

Ingeniero Civil

A black and white photograph of a hand holding a wine glass. The glass is tilted, and the hand is visible at the bottom. A large, bold, orange number '07' is overlaid in the center of the image. The background is dark and out of focus.

07

FAMILY OF
WINERIES



VIÑA CONCHA Y TORO

— FAMILY OF WINERIES —

FILIALES

CHILE

ARGENTINA

EEUU

CT
CONCHA Y TORO
DESDE 1883

VIÑA DON MELCHOR

Almarva

Cono Sur

VIÑA MAIPO


TRIVENTO

FETZER VINEYARDS
— ESTD. IN 1968 —

CONCHA Y TORO

“

LA REORIENTACIÓN HACIA LAS MARCAS PREMIUM Y SUPER PREMIUM DEL PORTFOLIO DE CONCHA Y TORO IMPULSÓ EL AUMENTO DEL 14,7% EN LAS VENTAS VALORADAS.

”



UNA EXTRAORDINARIA COSECHA 2018



LAS EQUILIBRADAS CONDICIONES CLIMÁTICAS,
JUNTO A UNA EXCELENTE CALIDAD DE LA UVA,
HICIERON DE LA COSECHA 2018
UNA DE LAS MEJORES DEL ÚLTIMO TIEMPO.

En 2019 se lanzó la campaña “Extraordinaria Cosecha” con el objetivo de resaltar la sobresaliente calidad de la añada 2018 de los vinos Concha y Toro. Las equilibradas condiciones climáticas, junto a una excelente calidad de la uva, hicieron de ella una de las mejores cosechas del último tiempo. Marques de Casa Concha, Gran Reserva Serie Riberas, Casillero del Diablo y Trio, presentaron este año su cosecha 2018

en las variedades tintas Cabernet Sauvignon, Carmenere, Malbec, Syrah y Merlot, con una innovadora apuesta que se tradujo en una campaña 360° en puntos de venta, activaciones en canales digitales (www.challengeyoursensesnow.com) así como la implementación de una plataforma interactiva que invita al consumidor a desafiar sus sentidos y a participar de degustaciones y premios.

Esta iniciativa, unida a la reorientación que se ha dado hacia la categoría, ha dado resultados auspiciosos: Las ventas del portfolio Concha y Toro sumaron \$326.437 millones, un 14,7% superior al año anterior, y un volumen de 15,9 millones de cajas con un incremento del 5,5%.



P R O T E C T E D
F O R E V E R

THE WINE LEGEND

LA PRESTIGIOSA CONSULTORA INGLESA
WINE INTELLIGENCE SITUÓ UNA VEZ MÁS
A CASILLERO DEL DIABLO COMO LA SEGUNDA
MARCA DE VINO MÁS PODEROSA DEL MUNDO.

Durante el año la línea Casillero del Diablo tuvo un sólido desempeño, con un crecimiento de 10% en volumen y 13% en valor, destacándose en mercados foco como Reino Unido, Estados Unidos, Brasil y China. Su alcance, imagen y alto reconocimiento fue destacado por la prestigiosa consultora inglesa Wine Intelligence, la cual situó una vez más a Casillero del Diablo como la segunda Marca de Vino más Poderosa del Mundo.

La consistente calidad de esta línea de vinos fue reconocida por el crítico norteamericano James Suckling, quien por segundo año consecutivo calificó con 90 puntos al Cabernet Sauvignon Reserva cosecha 2018. La variedad Sauvignon Blanc 2018 también fue reconocida con el mismo puntaje.

Casillero del Diablo hizo su debut en el canal Travel Retail con una nueva línea de productos diseñada especialmente para este canal: Route of Cabernet Sauvignon, tres vinos tintos que muestran la nobleza de tres valles vitivinícolas de Chile. Esta innovadora propuesta fue reconocida como “Mejor Lanzamiento de vino en Travel Retail” por Drinks International.

Tras haber sido uno de los lanzamientos más importantes de 2018, Diablo consolidó su atractiva propuesta en 2019 alcanzando un volumen de 112.000 cajas y un sobresaliente desempeño en mercados como Chile, Reino Unido, China, Dinamarca e Irlanda.



DIABLO

112.000
CAJAS

La marca Frontera mostró un crecimiento en volumen de 4,7%, impulsado por su desempeño en su principal mercado de EEUU donde se ha trabajado con foco e invertido para reimpulsar la marca. Una de las activaciones innovadoras fue su campaña en Estados Unidos y Canadá, Wine & Music en conjunto con Spotify, el mayor servicio de streaming de música en el mundo. Aquí se crearon playlists diferentes con canciones para un “maridaje perfecto”.

Los Vinos de Origen Específico de Concha y Toro cerraron el 2019 con importantes hitos. Amelia presentó una nueva propuesta enológica, trasladando su origen al Valle del Limarí con dos vinos de alta gama –Chardonnay y Pinot Noir–. Ambos han sido ampliamente reconocidos por la prensa especializada, alcanzando extraordinarios puntajes en la guía de vinos Descorchados, donde Amelia Chardonnay fue elegido Mejor vino Blanco y Mejor Chardonnay de Chile; y Amelia Pinot Noir se ubicó dentro de los Top 5 Pinot Noir de Chile.

La línea Terrunyo presentó un portfolio ampliado con vinos que unen los mejores terroir de Chile y Argentina, transformándose así, en la primera marca Ultra Premium multiorigen de Concha y Toro. A las tres variedades de la línea –Cabernet Sauvignon, Carmenere, Sauvignon Blanc– se

suma Terrunyo Malbec, proveniente del viñedo Los Indios en Paraje Altamira en la zona de San Carlos, Mendoza. Asimismo, Terrunyo renovó su imagen con una etiqueta centrada en resaltar el noble trabajo del hombre detrás del vino.

DESCORCHADOS PREMIA A
AMELIA PINOT NOIR

Top 5

PINOT NOIR DE CHILE





Por su parte, Marques de Casa Concha alcanzó importantes reconocimientos nacionales e internacionales, tales como la obtención de tres de las cuatro medallas de oro otorgadas a Chile en el concurso (IWC) con las variedades Pinot Noir 2018, Pinot Noir 2018 Limited Edition y Carmeneré 2018. Además, en el segmento Super Premium, Gran Reserva Serie Riberas Carmeneré 2018 alcanzó 91 puntos en Wine Spectator.

Este 2019 trajo consigo el reconocimiento para Marcelo Papa, Director Técnico de Concha y Toro, como mejor enólogo de Chile por parte del respetado crítico inglés Tim Atkin, hito que lo posiciona entre las personalidades más destacadas de la industria a nivel mundial.

INTERNATIONAL WINE
CHALLENGE PREMIA A
MARQUES DE CASA CONCHA

3

MEDALLAS DE ORO



VIÑA DON MELCHOR

“

EN SU 30° ANIVERSARIO,
DON MELCHOR REALIZÓ
VARIADOS EVENTOS
EN DISTINTOS MERCADOS
PARA LANZAR SU
POSICIONAMIENTO
COMO VIÑA INDEPENDIENTE.

”

DON MELCHOR

CABERNET SAUVIGNON

Puente Alto Vineyard

2017

D.O. PUENTE ALTO - CHILE

LA COSECHA 2017
FUE RANKEADA
CON HISTÓRICOS
99
PUNTOS
POR EL CRÍTICO
NORTEAMERICANO
JAMES SUCKLING



En 2019 se dio inicio al posicionamiento independiente de Viña Don Melchor con el objetivo de remarcar su identidad y sentido de origen, ubicando a la nueva viña dentro de las más importantes del mundo.

La identidad de Viña Don Melchor se construye en base a tres pilares fundamentales: su impecable herencia y trayectoria,

las condiciones inigualables del terroir del cual proviene, y el profundo entendimiento y maestría en la elaboración de su vino Don Melchor.

El ícono celebró también su 30º aniversario con el lanzamiento de la cosecha 2017, la que fue rankeada con históricos 99 puntos por el crítico norteamericano James Suckling.

En este contexto de conmemoración, y para presentar a Viña Don Melchor en los principales mercados, Enrique Tirado –CEO y enólogo de la viña–, visitó Panamá, Inglaterra, Estados Unidos, Brasil, Corea y China, países donde realizó eventos de lanzamiento a clientes, distribuidores y prensa.

VIÑA ALMAVIVA

“

JAMES SUCKLING LE OTORGÓ A ALMAVIVA 2017
UNA PUNTUACIÓN PERFECTA DE 100 PUNTOS,
SIENDO ELEGIDO EL MEJOR VINO DE CHILE
Y EL VINO DE LA DÉCADA DEL MUNDO.

”





Nuevamente, la calidad y excelencia han posicionado a Almaviva entre los grandes vinos del mundo. Luego de una cosecha de gran calidad, Almaviva 2017 fue lanzada a los mercados internacionales a través de la Plaza de Bordeaux, alcanzando un precio superior a los US\$1.000 por caja de 9 litros.

Dentro de los reconocimientos más relevantes obtenidos en 2019, destacamos a Almaviva 2016 con 95 puntos, que obtuvo

el décimo puesto dentro de los “Top 100” vinos del año 2019 de la afamada revista Wine Spectator.

Tras el hito de Almaviva 2015 al ser elegido Vino del Año, James Suckling también le otorgó a la cosecha 2017 una puntuación perfecta de 100 puntos. Además, fue elegido el Mejor Vino de Chile y Vino de la Década del mundo debido a su gran influencia en la reputación del vino chileno en el extranjero.

El anuncio se realizó en Miami durante la cena de “Great Wines of the World USA”, ante 250 invitados, incluyendo a renombradas personalidades de la industria del vino.

Otros reconocimientos a destacar para esta cosecha fueron los 98 puntos recibidos por el crítico y Master of Wine Tim Atkin, quien además lo eligió como Overall Red Wine of the Year, y los 94+ puntos otorgados por Wine Advocate.

VIÑA CONO SUR



“

IMPULSADO POR SUS MARCAS INVEST,
VIÑA CONO SUR TUVO UN 2019 CON
POSITIVOS RESULTADOS EN VOLUMEN Y EN VALOR.

”



Follow your road

Cono Sur
VINEYARDS & WINERY

El año 2019 fue positivo para Viña Cono Sur. Luego de un período de ajuste de precios, inventarios y portfolio llevado a cabo durante 2018, se retomó la senda del crecimiento. La facturación alcanzó \$84.900 millones con un crecimiento del 9,9% y el volumen superó 5,1 millones de cajas con una expansión de 6%.

El crecimiento fue impulsado por las marcas Invest, Cono Sur BiciCleta y Orgánico, que avanzaron un 9% en volumen y 16% en valor, en línea con la estrategia comercial de la compañía.

El mayor dinamismo se observó en las zonas de EMEA (Europa, Medio Oriente y África) y Latinoamérica, con expansiones en volumen de 28% y 25%, respectivamente,

donde los países con mayor crecimiento fueron Polonia, Holanda, Irlanda, Rusia, México y Colombia. Por otra parte, Chile y Brasil presentaron retrocesos.

Asia mostró un leve crecimiento en volumen, de un 2,2%, principalmente por las menores ventas de marcas privadas en China. Las ventas en valor crecieron un 13,7% en la región, reflejo de un mejor mix y la expansión de un 9% en las marcas prioritarias endosadas por Cono Sur. Los tres principales países de la zona, Japón, China y Corea, tuvieron expansiones de dos dígitos en los productos endosados por Viña Cono Sur.

En 2019 las principales inversiones dan cuenta de la adquisición de 48 hectáreas en San Clemente, Valle del Maule, las que

serán plantadas con las variedades Pinot Noir y Merlot; y la plantación de 43 hectáreas en el fundo de Mulchén, Valle del Bío Bío. Por otra parte, se realizaron importantes inversiones en pozos, tranques y otras tecnologías para asegurar el abastecimiento necesario de agua en nuestros viñedos y la bodega de Santa Elisa.

La calidad de los vinos de Cono Sur obtuvo nuevamente importantes reconocimientos por la crítica internacional. Destacan entre muchos premios, la onceava posición obtenida entre las “Most Admired Wine Brands” de la revista Drinks International; los 95 puntos de Ocio Pinot Noir 2015, del crítico Tim Atkins; y los 95 puntos de Single Vineyard 8 Grapes 2017 y Reserva Especial Riesling 2018 en la Revista Decanter.

VIÑA MAIPO

“

PARA VIÑA MAIPO, 2019 FUE UN AÑO DE FOCALIZACIÓN COMERCIAL HACIA SUS VINOS Y MARCAS CLASSIC SERIES Y MI PUEBLO.

”





En el marco de la implementación de la nueva estrategia comercial corporativa, se unificaron los diferentes equipos de venta de las filiales de la compañía bajo uno global. Esto reforzó el foco de Viña Maipo hacia sus vinos y marcas Classic Series y Mi Pueblo, ambas definidas en el segmento Protect de la matriz de marcas.

Esta focalización comercial implicó además modificar su Route to Market en algunos mercados clave, con el fin de llegar de

manera directa a las grandes cadenas de retail, mejorando así su eficacia y eficiencia comercial. Ejemplos de este cambio se dieron en Rusia, Colombia y Brasil, donde pasó a exportar directamente a las principales cadenas de retail, como Magnit, Éxito y Pan de Azúcar, respectivamente.

Las ventas consolidadas de Viña Maipo a nivel mundial superaron US\$ 40 millones y 2 millones de cajas, destacando el desempeño en los países nórdicos,

región donde Viña Maipo logró posicionarse por primera vez como la principal viña chilena en la región, alcanzando ventas por más de US\$ 13 millones y 600 mil cajas.

Asimismo, destacamos el desempeño en México, mercado donde se integró la distribución de las marcas de Viña Maipo a la gestión de la filial VCT&DG México, con un crecimiento de un 107% en las ventas comparadas con el año anterior.

TRIVENTO BODEGAS Y VIÑEDOS



“

EN 2019 TRIVENTO TUVO SOBRESALIENTES RESULTADOS EN SUS PRINCIPALES MERCADOS.

”

Este año la filial argentina Trivento cosechó los frutos de la exitosa implementación de la nueva estrategia corporativa y de su estructura flexible y eficiente. Trivento Reserve y Trivento Golden Reserve, marcas Invest en la matriz de marcas del holding, tuvieron un desempeño sobresaliente.

En 2019 la facturación de Trivento alcanzó US\$53 millones y un volumen de 2,2 millones de cajas, lo que representó un aumento de 8,7% en valor y de 6,2% en volumen.

Se continuó invirtiendo en la marca Trivento Reserve a través de nuevos productos, como el lanzamiento del innovador White Malbec, el primer blanc de noir de la filial. La venta del Trivento Reserve White Malbec aporta recursos a la iniciativa de

becas del programa de educación Vientos de Oportunidad.

El aumento de puntos de venta en sus destinos clave, como Inglaterra y Estados Unidos, permitió un crecimiento en volumen de 39%. Trivento Reserve sigue posicionado desde 2013 como la marca argentina número uno en Europa de acuerdo a la consultora IWSR.

Respecto a las inversiones, se mantuvo la alianza de Trivento con Discovery Channel en el Reino Unido y se amplió a Irlanda, Dinamarca y Canadá. Además, se extendió la implementación en los puntos de venta del auspicio a la Major League Soccer en Estados Unidos, logrando superar los objetivos de incremento de nuevas cuentas en los principales estados.

El Malbec de Trivento se mantiene en la posición N°1 en el Reino Unido según IRI. Además, la cosecha 2018 fue distinguida por Tim Atkin en su reporte anual con 91 puntos y se destacó por ser el Malbec de mayor distribución mundial con este puntaje en el segmento de precios de USD\$10-12 dólares.

El crítico inglés otorgó 95 puntos a Eolo Malbec 2016 y lo incluyó en la selecta lista de los 100 mejores Malbec de Argentina.

Gaudeo, la nueva línea de vinos alta gama Single Vineyard, obtuvo altos puntajes destacando su terroir y expresión enológica en cada uno de sus ejemplares: Gaudeo Malbec Paraje Altamira 2016, 94 puntos, Gaudeo Malbec Tunuyán 2016, 93 puntos y Gaudeo Malbec Tupungato 2016, 92 puntos.

TIM ATKIN PREMIA A
EOLO MALBEC 2016

95 pts

100 MEJORES MALBEC
DE ARGENTINA

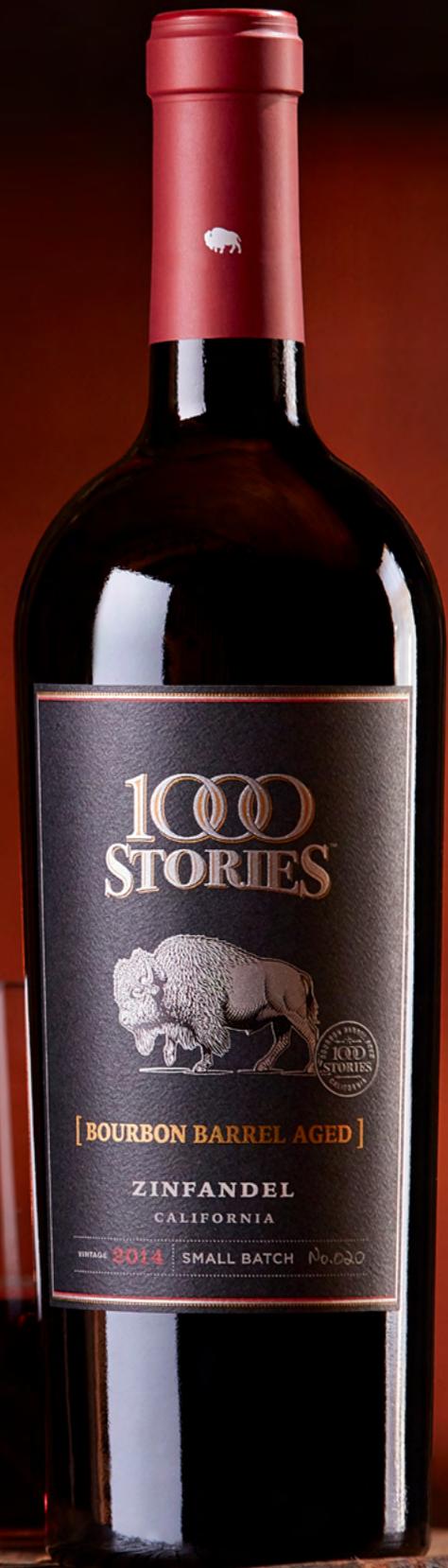


FETZER VINEYARDS

“

CENTRADOS EN CONTINUAR
CON LA CONSOLIDACIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN
DEL PORTFOLIO COMPLETO DE VIÑA CONCHA
Y TORO, FETZER VINEYARDS TUVO IMPORTANTES
CRECIMIENTOS PARA LAS MARCAS FRONTERA,
CASILLERO DEL DIABLO Y TRIVENTO.

”



VIÑA CONCHA Y TORO

— FAMILY OF WINERIES —

Durante el año, la filial en Estados Unidos siguió avanzando en la integración de la distribución de los portfolios importados de Chile y Argentina al brazo comercial de Fetzer Vineyards. El mayor foco comercial y la inversión en marketing buscaron impulsar las marcas prioritarias importadas en el mercado americano.

Las ventas de Fetzer Vineyards durante este período alcanzaron US\$172 millones y 4 millones de cajas. Este resultado refleja principalmente un alza de 1,6% en el volumen doméstico con una recuperación del portfolios importado y crecimiento en volumen para las marcas Frontera (+10%), Casillero del Diablo (+15%) y para Trivento (+20%). Por su parte, en el portfolios de California, 1000 Stories mantuvo su volumen, mientras Bonterra y Fetzer cayeron en volu-

men en un entorno de mayor competencia y mayor disponibilidad de vino, junto a ajustes en los inventarios de los distribuidores que impactaron la categoría californiana.

En relación a la actividad promocional, la campaña Extraordinaria Cosecha, centrada en esta ocasión en la marca Casillero del Diablo, destacó por su alcance. Presentaciones, seminarios y degustaciones se llevaron adelante exitosamente en los estados de Colorado, Nueva York, Florida y Texas, invitando a los consumidores a vivir una experiencia sensorial y educativa en torno a este vino. La campaña buscó aumentar el reconocimiento y reposicionar la marca ante los consumidores y apoyar la gestión comercial.

En el ámbito de la innovación, Bonterra lanzó este año un nuevo formato de vino

orgánico en latas de 250cc, en las variedades Young Red, Sauvignon Blanc y Rosé, con el objetivo de estimular nuevas ocasiones de consumo en un público más joven, con envases portátiles y ecológicos.

Reafirmando su liderazgo y compromiso con la agricultura sustentable, Bonterra presentó este año inédito estudio de suelos, cuyos resultados destacan los beneficios de la agricultura orgánica y biodinámica. Por otra parte, Fetzer Vineyards tomó un rol activo en la defensa de política climática del país al apoyar la promulgación del impuesto al Carbono. Para esto, Joseph Brinkley, Director de Viñedos Orgánicos y Biodinámicos, participó en el Lawmaker Education & Advocacy Day que se realizó en Washington DC.

Bonterra
ORGANIC VINEYARDS

OVER 30 YEARS OF
ORGANICALLY
FARMED WINE





08

INFORMACIÓN
DE LA SOCIEDAD

RESEÑA HISTÓRICA

1922

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

1957

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



1968

Adquisición de Viña Maipo.



1993

Creación de Viña Cono Sur.



1883



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

1933

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

1966

Con el lanzamiento de Casillero del Diablo comienza la elaboración de vinos más complejos.



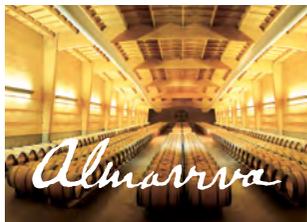
1987

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



1994

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



1997

La compañía firma joint venture con Baron Philippe de Rothschild para producir Almaviva.

2001

Se crea la primera filial de distribución fuera de Chile: Concha y Toro UK.

2006

Lanzamiento de Viña Palo Alto.



2011

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

FETZER VINEYARDS
ESTD. IN 1968

Concha y Toro es elegida la Marca de Vino Más Admirada del Mundo, Drinks International.

1996

Fundación de Trivento Bodegas y Viñedos, en Argentina.



2005

**maycas
DEL LIMARÍ**

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

2010



Creación de la filial Quinta de Maipo.



Casillero del Diablo firma alianza estratégica con el equipo de fútbol inglés Manchester United.

2013



Se obtiene Certificación de Sustentabilidad de Vinos de Chile.

2014

Inauguración del Centro de Investigación e Innovación.



CENTRO DE INVESTIGACIÓN E INNOVACIÓN

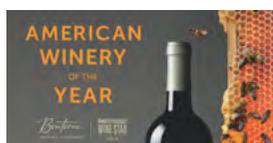
2015

MEMBER OF
Dow Jones Sustainability Indices
In Collaboration with RobecoSAM

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

2016

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



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

Concha y Toro es elegida la Marca de Vino Más Admirada del Mundo, Drinks International.

2017

Concha y Toro es elegida la Marca de Vino Más Admirada del Mundo, Drinks International.



2018

Una histórica calificación de 90 puntos recibió Casillero del Diablo Reserva Cabernet Sauvignon 2017, un respaldo a su calidad entregado por el crítico norteamericano James Suckling.

Almaviva 2015 es elegido Vino del Año por el afamado crítico James Suckling, alcanzando los perfectos 100 puntos.



Creación Viña Don Melchor. VIÑA DON MELCHOR

2019



Primera empresa chilena en comprometerse con la iniciativa Business Ambition for 1.5° de la ONU.

Concha y Toro es la viña N°2 con más menciones entre las 100 viñas del año de Wine & Spirits

DOCUMENTOS CONSTITUTIVOS

Viña Concha y Toro S.A. se constituyó en Sociedad Anónima por escritura pública con fecha 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 Comisión para el Mercado Financiero (CMF), con el N°0043.

Razón Social:

Viña Concha y Toro S.A.

Rut:

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) 2476-5200

Casilla de Correos:

213, Correo Central, Santiago

Correo Electrónico:

webmaster@conchaytoro.cl

Sitio Web:

www.conchaytoro.com

Nemotécnico en Bolsas Chilenas:

CONCHATORO

Nombre de Fantasía:

VICONTO

Relación con Inversionistas**Correo electrónico:**

conchaytoro-ir@conchaytoro.cl

Teléfono:

(56-2) 2476-5768

Claudia Cavada,

Head of Investor Relations

Correo electrónico:

claudia.cavada@conchaytoro.cl

Teléfono:

(562) 2476 5768

Sitio Web:

www.conchaytoro.com/holding/
inversionistas



GOBIERNO CORPORATIVO

Viña Concha y Toro S.A. es una compañía que analiza constantemente las mejores prácticas de gobierno corporativo a nivel mundial, como una forma de conocer y eventualmente implementar aquellas prácticas que, atendidas las particularidades de nuestra organización, le permitan mejorar sus procesos y actuaciones para aumentar el valor para sus accionistas. Ejemplos de esto son la adopción por parte de la compañía del estándar de sustentabilidad GRI G4, el adoptar la metodología COSO o el contar con un Código de Gobierno Corporativo, entre otras medidas.

Para estos efectos, la compañía analiza en base anual no solo las prácticas que en Chile el regulador exige revelar de acuerdo a la Norma de Carácter General N° 385, sino que también aquellas buenas prácticas que puedan ser utilizadas, contando

para ello con la asesoría de expertos en el tema que colaboran en este proceso.

Sin perjuicio de lo anterior, la compañía es consciente que este proceso de creación de valor es eminentemente dinámico, que necesariamente obliga a un esfuerzo permanente de análisis al respecto.

Es por ello que el Directorio de Viña Concha y Toro S.A., entre otras medidas, ha aprobado diversos documentos tendientes a velar por un adecuado Gobierno Corporativo. Entre otros documentos, podemos señalar los siguientes:

- 📄 Código de Gobierno Corporativo
- 📄 Código de Ética y Conducta
- 📄 Protocolo de Transacciones con Partes Relacionadas
- 📄 Procedimiento de Inducción a Directores

- 📄 Políticas de Contratación de Asesores por parte del Directorio
- 📄 Políticas de postulación y elección de Directores
- 📄 Canal de Denuncias Anónimas

Sin embargo, y tal como se ha señalado, periódicamente el Directorio, en conjunto con el Gerente General, analiza formas de implementar mejoras en su funcionamiento como parte de su proceso dinámico de análisis de estos temas. La información sobre los criterios y prácticas de gobierno corporativo adoptadas por Viña Concha y Toro se encuentra disponible en el sitio web de la compañía (<https://conchaytoro.com/holding/informacion-legal/descargas/>).



GRUPOS DE INTERÉS

Para Viña Concha y Toro es de suma importancia identificar a sus grupos de interés y establecer mecanismos de relacionamiento que le permitan conocer sus inquietudes y necesidades, así como mantener mecanismos de comunicación que permitan intercambiar información y recoger sus opiniones y requerimientos. Para mantener un relacionamiento efectivo, la viña ha establecido diversos mecanismos y canales de comunicación, tanto con sus grupos de interés nacionales como internacionales, adecuándose a las características de cada grupo.

La última actualización del proceso de identificación y priorización de grupos de interés de Viña Concha y Toro se realizó durante 2019. Como resultado de

este proceso se definieron ocho categorías de grupos de interés, desglosadas en 32 subgrupos. Las categorías se clasificaron en externas e internas, según el tipo de relación que establecen con la compañía, para luego ser priorizadas según la matriz de influencia e interés.

Viña Concha y Toro S.A. emite anualmente su Reporte de Sustentabilidad, que contiene la descripción de cada grupo de interés, los mecanismos de comunicación, así como los temas de interés de cada uno. Los reportes anuales se pueden revisar en el sitio web de la Sociedad.

DIRECTORIO

La compañía es administrada por un Directorio compuesto de siete miembros, elegidos por la Junta Ordinaria de Accionis-

tas, con una duración de tres años, al final del cual debe renovarse totalmente y sus miembros pueden ser reelegidos de manera indefinida. El actual Directorio fue elegido en la Junta Ordinaria de Accionistas celebrada el 24 de abril de 2017 por un plazo de tres años que termina en 2020. Al 31 de diciembre de 2019, el Directorio cuenta con un Director independiente, don Jorge Desormeaux Jiménez, en conformidad a lo dispuesto en el artículo 50 bis sobre Sociedades Anónimas. Los estatutos de la compañía no contemplan directores suplentes.

SESIONES DE DIRECTORIO

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

ASISTENCIA A REUNIONES DE:	DIRECTORIO	COMITÉ DE DIRECTORES
Alfonso Larraín Santa María	13	-
Rafael Guilisasti Gana	13	12
Jorge Desormeaux Jiménez	13	12
Mariano Fontecilla de Santiago Concha	13	-
Pablo Guilisasti Gana	11	-
Andrés Larraín Santa María	13	-
Rafael Marín Jordán	11	11
TOTAL DE REUNIONES EN EL AÑO	13	12



REMUNERACIÓN DEL DIRECTORIO

De acuerdo a los estatutos, la remuneración del Directorio para 2019 fue fijada por la Junta Ordinaria de Accionistas en un 1,3% de la ganancia atribuible a los propietarios de la controladora del ejercicio, teniendo carácter de remuneración fija para cada miembro.

Durante el 2019 y 2018, los miembros del Directorio no percibieron remuneraciones variables. Además, se aprobó una asignación de UF300 por mes por las responsabilidades ejecutivas del Presidente del Directorio. Las remuneraciones percibidas

por los Directores durante los ejercicios de 2019 y 2018, por concepto de dieta aprobada por la Junta y responsabilidades ejecutivas del Presidente, ascendieron a la suma de M\$831.564 y M\$835.775, respectivamente. Durante el ejercicio 2019 el Directorio no tuvo desembolsos por concepto de asesorías u otros gastos.

El director señor Andrés Larraín Santa María percibió durante el año 2019 la cantidad de M\$33.458 por concepto de honorarios de asesorías prestadas a la sociedad, las cuales fueron debidamente aprobadas de acuerdo al título XI de la Ley de Sociedades Anónimas. El año 2018 percibió la suma de M\$33.079 por el mismo concepto.

REMUNERACIÓN DEL DIRECTORIO	2019	2018
PARTICIPACIONES	M\$	M\$
Alfonso Larraín Santa María	91.206	92.067
Rafael Guilisasti Gana	91.206	92.067
Francisco Marín Estévez	-	30.689
Mariano Fontecilla de Santiago Concha	91.206	92.067
Sergio de la Cuadra Fabres	-	30.689
Pablo Guilisasti Gana	91.206	92.067
Jorge Desormeaux Jiménez	91.206	92.067
Andrés Larraín Santa María *	91.206	61.378
Rafael Marín Jordán *	91.206	61.378
REMUNERACIÓN DEL PRESIDENTE		
Alfonso Larraín Santa María	101.916	99.237
REMUNERACIÓN DEL COMITÉ DE DIRECTORES		
Rafael Guilisasti Gana	30.402	30.689
Sergio de la Cuadra Fabres	-	10.230
Jorge Desormeaux Jiménez	30.402	30.689
Rafael Marín Jordán	30.402	20.459
TOTAL	831.564	835.775

* En el mes de abril de 2017 fueron elegidos como directores los señores Andrés Larraín Santa María y Rafael Marín Jordán. Este último también fue nombrado miembro del Comité de Directores.



COMITÉ DE DIRECTORES

Al 31 de diciembre de 2019, el Comité de Directores de Viña Concha y Toro está integrado por los Directores: Jorge Desormeaux Jiménez (Presidente), Rafael Guilisasti Gana y Rafael Marín Jordán. Todos fueron elegidos en la Sesión Extraordinaria de Directorio de fecha 27 de abril de 2017. Conforme a lo previsto en el Artículo N° 50 bis de la Ley N°18.046, modificado por la Ley N° 20.382, de fecha 20 de octubre de 2009, y el Oficio Circular N°560 de CMF de 22 de diciembre de 2009, el señor Jorge Desormeaux Jiménez efectuó la declaración jurada de Director Independiente.

En la misma sesión de fecha 27 de abril de 2017 y a fin de dar cumplimiento a lo previsto en las disposiciones señaladas, el señor Jorge Desormeaux Jiménez, Director Independiente, acordó designar a los directores señor Rafael Guilisasti Gana y señor Rafael Marín Jordán como segundo y tercer miembro del Comité de Directores, respectivamente.

El Comité de Directores en el ejercicio 2019 sesionó 12 veces, en las cuales se conoció y examinó las materias que, de acuerdo al Artículo N°50 bis LSA (Ley de Sociedad Anónimas), le corresponden. Especialmente,

revisó las transacciones regidas por los Artículos N°146 y siguientes de la Ley N°18.046, velando porque estas 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 N°9 de los Estados Financieros Consolidados de la compañía.

Informe de gestión anual del Comité de Directores

Dentro de las principales actividades desarrolladas por el Comité de Directores durante el ejercicio 2019, encontramos las siguientes:

- » Examen de los informes anuales y trimestrales de los auditores externos: el balance y demás estados financieros presentados por la Administración de la sociedad.
- » Se evaluó y propuso al Directorio los auditores externos y clasificadores de riesgo, que fueron sugeridos a la respectiva Junta Ordinaria de Accionistas.
- » El Comité examinó y aprobó los antecedentes relativos a las operaciones con partes relacionadas, a las que se refiere el Título XVI de la Ley N°18.046. El detalle de estas operaciones está contenido en las

notas de los estados financieros consolidados incluidos en la presente Memoria, en especial los relacionados con la compra-venta de uva y vinos.

- » Revisión de los sistemas de remuneraciones y planes de compensación de los trabajadores y ejecutivos principales de la empresa.
- » Examinó y aprobó el Reporte 20-F de la compañía correspondiente al año 2018.
- » Estudió los informes de auditoría interna y el cumplimiento del plan anual de auditoría dispuesto por el Auditor General Corporativo de la sociedad.

Remuneración del Comité de Directores

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 misma Junta aprobó un presupuesto de funcionamiento para este Comité de MM\$60 anuales. Durante el ejercicio 2019, el Comité contrató asesorías de profesionales externos relacionadas con la evaluación de transacciones con partes relacionadas y evaluación del control interno con relación a los contratos de compra de uva y vinos a terceros. El gasto anual del Comité ascendió a 809 Unidades de Fomento.

COMITÉ DE AUDITORÍA

En cumplimiento a la Ley estadounidense Sarbanes-Oxley (2002), en su sesión de fecha 27 de abril de 2017, 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 actuó en el Comité de Auditoría con derecho a voz mas no a voto, en razón de lo cual se abstuvo de votar en cada uno de los acuerdos sometidos a consideración del Comité.

Se hace presente que en consideración a que Viña Concha y Toro ha concluido su programa de ADR's en los Estados Unidos de América, a partir del mes de agosto de 2019 dejó de sesionar el Comité de Auditoría, sin perjuicio del hecho que sus integrantes continúan formando parte del Comité de Directores exigido por la ley chilena.

MARCO ÉTICO Y COMITÉ DE ÉTICA

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 y filiales. Dicho texto resume aquellos principios y valores éticos y de conducta en los que deben enmarcarse las actuaciones de los Directores, ejecutivos y colaboradores 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, los Directores, ejecutivos y trabajadores cumplan las normas y regulaciones vigentes de la jurisdicción donde ellos operan. Asimismo, Viña Concha y Toro exige a sus Directores, ejecutivos y colaboradores 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 (<https://conchaytoro.com/holding/informacion-legal/cumplimiento-y-codigo-de-etica/>).

Comité de ética

El Directorio en Sesión de fecha 31 de mayo de 2012, aprobó la constitución de un Comité de Ética que tiene como misión principal promover y regular un comportamiento de excelencia profesional y personal de parte de los colaboradores de Viña Concha y Toro, en forma consistente con los principios y valores de la empresa.

En cumplimiento de dicha misión, son 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 para tal efecto.
- » Dar cuenta de ellas al Comité de Directores.
- » Analizar aquellas denuncias que se reciban y que estén enmarcadas en el Modelo de Prevención de Delitos o se encuentren asociadas a los delitos previstos en la Ley N°20.393.

» Coordinar las investigaciones derivadas de dichas denuncias, apoyar al encargado de Prevención de Delitos en las diferentes actividades de control que efectúa y solicitarle reportes cuando las circunstancias lo ameriten.

Denuncias anónimas

Viña Concha y Toro ha implementado a través de su sitio web un sistema sencillo y eficiente de reporte de denuncias anónimas, las cuales también pueden ser recibidas por correo electrónico de acuerdo al Procedimiento de Denuncias Anónimas del año 2019. De esta forma, los trabajadores, proveedores, clientes, accionistas o terceros, cuentan con un canal reservado y confidencial que permite realizar denuncias anónimas, dando a conocer hechos o situaciones irregulares que exijan una investigación interna. Entre otros motivos, las denuncias anónimas se pueden referir a (i) Delitos de corrupción (Cohecho, financiamiento al terrorismo, lavado de dinero, soborno u otros contenidos en la Ley N°20.393); (ii) Denuncias laborales, en la que se podrán reclamar posibles vulneraciones al Código de Ética y Conducta o bien a la legislación laboral; (iii) Mal uso de los recursos de la compañía u otros actos que puedan ser constitutivos de fraude; (iv) Incumplimiento a los estándares de calidad de los productos, esto es, posibles situaciones que afecten la legalidad, integridad o inocuidad de nuestros productos.

Modelo de prevención de delitos

Con el objeto de evitar conductas ilícitas como lavado de activos, financiamiento del terrorismo o cohecho, 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 delitos señalados en la referida ley. Durante el año 2019, se actualizó el Modelo de Prevención de Delitos, así como la matriz de riesgos asociadas al mismo, de manera de incorporar los nuevos delitos asociados a la responsabilidad penal de las personas

jurídicas. Asimismo, se han efectuado capacitaciones sobre el Modelo a ejecutivos de las distintas áreas de la empresa. La compañía se encuentra actualmente finalizando el proceso de certificación de su modelo.

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 entien-

de 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 trabajadores 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 períodos de bloqueo en que tales transacciones quedan prohibidas. El manual está disponible en el sitio web de la compañía.



GERENTES Y EJECUTIVOS PRINCIPALES

NOMBRE	CARGO EJECUTIVO PRINCIPAL	FECHA NOMBRAMIENTO	R.U.T.
Eduardo Guilisasti Gana	Gerente General	28-04-1989	6.290.361-9
Oswaldo Solar Venegas	Gerente Corporativo de Finanzas	01-09-1996	9.002.083-8
Thomas Domeyko Cassel	Gerente Corporativo Oficinas de Distribución	01-06-2006	10.165.540-7
Cristián López Pascual	Gerente Corporativo de Exportaciones	01-01-2013	9.257.024-k
Tomás Larraín León	Gerente Corporativo de Compras y Servicios	01-07-2017	9.672.342-3
Daniel Durán Urizar	Gerente Corporativo de Tecnología de la Información	01-07-2013	12.274.492-2
Cristóbal Goycoolea Nagel	Gerente Corporativo de Marketing Marcas Globales	01-01-2015	12.023.135-9
Isabel Guilisasti Gana	Gerente de Marketing Vinos de Origen	01-07-2004	7.010.269-2
Cecilia Cobos Zepeda	Gerente de Recursos Humanos	26-08-2013	6.867.267-8
Max Larraín León	Gerente Agrícola	19-04-2017	9.908.934-2
Marcelo Papa Cortesi	Director Técnico	01-11-2017	7.818.103-6
Ignacio Izcue Elgart	Gerente de Exportaciones EEUU	28-07-2014	10.782.792-7
Carlos Longhi Leinenweber	Gerente Exportaciones Productos Premium	15-01-2018	14.564.043-1
Enrique Ortúzar Vergara	Fiscal	01-09-2010	12.455.118-8
Sebastián Irrarázaval Weber	Gerente de Operaciones y Supply Chain	30-10-2019	13.232.972-9
Paul Konar Elder	Gerente General Filial Viña Cono Sur S.A.	01-04-2012	9.978.661-2
Giancarlo Bianchetti González	Gerente General Fetzer Vineyards	15-04-2011	7.636.597-0
Niclas Blomstrom Bjuvman	Gerente General VCT Chile	27-11-2017	15.593.207-4
Enrique Tirado Santelices	Gerente General Filial Viña Don Melchor SpA	01-01-1993	10.474.266-1
Marcos Jofré	Gerente General Trivento Bodegas y Viñedos S.A.	01-09-2019	26.314.580

Remuneración ejecutivos

La remuneración percibida por gerentes y ejecutivos principales de la compañía durante el año 2019, comprendiendo un total de 39 ejecutivos, ascendió a M\$7.584.695. Los egresos por concepto de indemnizaciones por término de contrato pagados a gerentes y ejecutivos principales de la compañía durante el ejercicio 2019 alcanzaron la suma de M\$383.584.

La remuneración percibida por gerentes y ejecutivos principales de la compañía durante el año 2018, comprendiendo un total de 40 ejecutivos, ascendió a M\$ 7.303.518. Los egresos por concepto de indemnizaciones por término de contrato pagados a gerentes y ejecutivos principales de la compañía durante el ejercicio 2018 alcanzaron la suma de M\$1.340.577.

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 en Chile participan en un bono total anual equivalente al 4,5% de la utilidad neta en proporción a su remuneración.



PERSONAS

En 2019 se impartieron 73.887 horas de capacitación, promediando 27 horas por colaborador a nivel corporativo.

Dotación

Al 31 de diciembre de 2019 el número de colaboradores en Viña Concha y Toro correspondiente a la dotación permanente, ascendió a 3.363 personas, los que se distribuyen de la siguiente forma:

CARGO	MATRIZ	FILIALES NACIONALES	FILIALES EXTRANJERAS	CONSOLIDADO
Gerentes, Subgerentes y Ejecutivos Principales	97	21	76	194
Profesionales y Técnicos	684	156	309	1.149
Operarios, Ventas y Administración	1.068	401	551	2.020

DIVERSIDAD EN LA ORGANIZACIÓN

		DIRECTORES	GERENTES	TRABAJADORES
Sexo	Hombre	7	104	2356
	Mujer	0	32	871
Nacionalidad	Chilenos	7	66	2292
	Extranjeros	0	70	935
Rango de Edad	Menos de 30 años	0	1	577
	Entre 30 y 40 años	0	42	1227
	Entre 41 y 50 años	1	55	811
	Entre 51 y 60 años	0	28	421
	Entre 61 y 70 años	3	10	177
	Más de 70 años	3	0	14
Antigüedad	Menos de 3 años	2	22	1120
	Entre 3 y 6 años	0	18	584
	Más de 6 y menos de 9	1	26	467
	Entre 9 y 12 años	0	22	295
	Más de 12 años	4	48	761

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 los trabajadores de la compañía, en donde se señala el sueldo base promedio de las trabajadoras como proporción del sueldo base promedio de los trabajadores de la compañía.

Al revisar las remuneraciones, se muestran diferencias. Sin embargo, estas se explican por la amplitud de cada categoría, la cual no especifica perfiles, cargos y experiencias de los trabajadores.

CARGO	PROPORCIÓN SALARIO EJECUTIVAS/ TRABAJADORAS RESPECTO A EJECUTIVOS/ TRABAJADORES
Gerentes y Subgerentes	79%
Profesionales y Técnicos	91%
Administrativos	90%
Vendedores	103%
Operativos	87%

ESTRUCTURA DE PROPIEDAD Y CONTROL

CONTROL DE LA SOCIEDAD

El porcentaje controlado directa e indirectamente por el Grupo Controlador es de un 36,04%, teniendo entre ellos un acuerdo de actuación conjunta no formalizado.

En la Nota N°9.2 de los Estados Financieros Consolidados, se señalan 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.

MAYORES ACCIONISTAS

Al 31 de diciembre de 2019, los 12 mayores accionistas poseen el siguiente número de acciones y porcentaje de participación:

ACCIONISTAS	NÚMERO DE ACCIONES	% DE PARTICIPACIÓN
Inversiones Totihue S.A. ⁽¹⁾	87.615.431	11,73%
Rentas Santa Bárbara S.A. ⁽¹⁾	85.274.628	11,42%
Banco de Chile Cta Terceros No Residentes	64.096.148	8,58%
Itaú Corpbanca Cta Inversionistas Ext.	36.908.460	4,94%
Inversiones Quivolgo S.A. ⁽¹⁾	33.841.814	4,53%
BCI C de B S.A.	33.211.635	4,45%
Larraín Vial Corredores de Bolsa S.A.	29.906.681	4,00%
Agroforestal en Inv. Maihue Ltda.	22.337.075	2,99%
Rentas Santa Marta Ltda.	22.293.321	2,98%
Fundación Cultura Nacional	20.628.904	2,76%
Inversiones La Gloria Ltda. ⁽¹⁾	17.050.000	2,28%
Banco Santander Cta de Terceros	15.817.707	2,12%
TOTAL 12 MAYORES ACCIONISTAS	468.981.804	62,78%
TOTAL ACCIONES SUSCRITAS SERIE ÚNICA	747.005.982	100,00%
TOTAL ACCIONISTAS	1.259	

(1) Sociedad perteneciente al Grupo Controlador.

El cambio más importante en la propiedad de la Sociedad, en comparación al año anterior, corresponde a la salida del Bank of New York como accionista, debido al término del programa de ADR's cuyo proceso

concluyó en el mes de mayo de 2019. Asimismo, destaca la disminución de la propiedad accionaria de AFP Habitat, la que pasó de 5,89% a 2,08%, según informe al 31 de

diciembre de 2018 y 2019, respectivamente. BCI Corredores de Bolsa, por su parte, aumentó su participación de un 1,43% a un 4,45% en los mismos períodos señalados.

PARTICIPACIÓN ACCIONARIA DE DIRECTORES Y EJECUTIVOS PRINCIPALES ⁽¹⁾

(Al 31 de diciembre 2019)

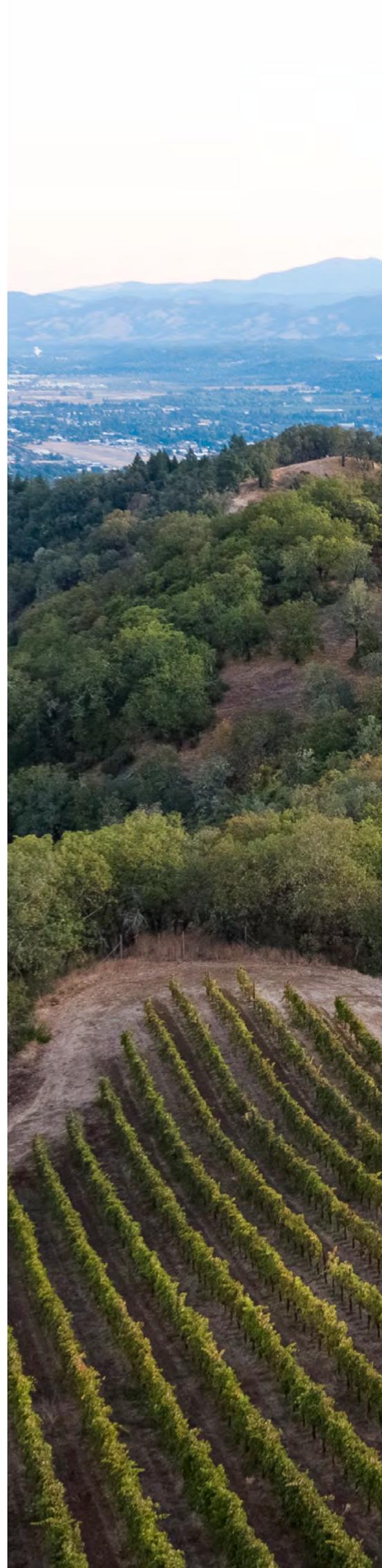
DIRECTOR / EJECUTIVO PRINCIPAL (1)	% DE PARTICIPACIÓN
Alfonso Larraín Santa María	7,20%
Rafael Guilisasti Gana ⁽²⁾⁽³⁾	23,70%
Pablo Guilisasti Gana ⁽²⁾⁽³⁾	24,20%
Mariano Fontecilla de Santiago Concha	*
Rafael Marín Jordán	2,99%
Andrés Larraín Santa María	*
Jorge Desormeaux Jiménez	*
EJECUTIVOS PRINCIPALES	
Eduardo Guilisasti Gana ⁽²⁾⁽³⁾	24,08%
Oswaldo Solar Venegas	*
Thomas Domeyko Cassel	*
Tomás Larraín León	*
Cristián López Pascual	*
Giancarlo Bianchetti González	*
Isabel Guilisasti Gana ⁽³⁾	0,62%
Enrique Tirado Santelices	*
Daniel Durán Urizar	*
Cristóbal Goycoolea Nagel	*
Paul Konar Elder	*
Carlos Longhi Leinenweber	*
Sebastián Irrarázaval Weber	*
Cecilia Cobos Zepeda	*
Marcelo Papa Cortesi	*
Ignacio Izcue Elgart	*
Enrique Ortúzar Vergara	*
Niclas Blomstrom Bjuvman	*

(1) En la presente tabla se indica el porcentaje de participación en la propiedad que poseen cada uno de los ejecutivos principales y directores de la Sociedad. Para estos efectos, se han incluidos solo aquellas que le pertenecen personalmente o a través de sociedades en que ellos tienen la administración y control. No se incluye el porcentaje de participación de otras personas o entidades relacionadas.

(2) En el porcentaje de los directores don Rafael Guilisasti Gana y Pablo Guilisasti Gana y en el del Gerente General don Eduardo Guilisasti Gana, se ha incluido (i) su participación personal y sus sociedades; y (ii) la participación de Agrícola Alto Quitralman S.A., Inversiones Totihue S.A. y Rentas Santa Bárbara S.A., todas de la familia Guilisasti Gana.

(3) La Familia Guilisasti Gana en conjunto tiene el 27,9% de las acciones de Viña Concha y Toro al 31 de diciembre de 2019.

(*) Menos del 0,5% de las acciones.



TÍTULOS ACCIONARIOS

El capital de Viña Concha y Toro está representado por 747.005,982 acciones ordinarias, de una serie única y sin valor nominal.

POLÍTICA DE DIVIDENDOS

La utilidad del ejercicio 2019 atribuible a los controladores de la compañía alcanzó la suma de \$52.500 millones.

La Junta Ordinaria de Accionistas celebrada el 25 de abril de 2019 tomó conocimiento de la intención del Directorio de distribuir con cargo a la utilidad del ejercicio 2019 los

dividendos provisorios N° 276, 277 y 278 de \$3,50 por acción cada uno, que se pagaron los días 27 de septiembre de 2019, 30 de diciembre de 2019 y 31 de marzo de 2020, respectivamente. Cada dividendo provisorio fue, a su vez, aprobado oportunamente por el directorio de la Sociedad.

Asimismo, el Directorio propondrá a la Junta distribuir, también con cargo a las utilidades del ejercicio 2019, el dividendo N°279 en carácter de definitivo por \$17,60 que se pagaría, si la Junta así lo aprueba, a contar del 22 de mayo de 2020.

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, en el mes de mayo siguiente al cierre del ejercicio, un dividendo definitivo. Es el propósito del Directorio mantener esta política para los próximos años, sin perjuicio de los ajustes que se puedan realizar.

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

FECHA	N° / TIPO	POR ACCIÓN	UTILIDAD AÑO
31 de marzo 2017	N°266 provisorio	\$ 3,50	2016
23 de mayo 2017	N°267 definitivo	\$ 16,80	2016
29 de septiembre 2017	N°268 provisorio	\$ 3,50	2017
29 de diciembre 2017	N°269 provisorio	\$ 3,50	2017
29 de marzo 2018	N°270 provisorio	\$ 3,50	2017
23 de mayo 2018	N°271 definitivo	\$ 13,50	2017
28 de septiembre 2018	N°272 provisorio	\$ 3,50	2018
28 de diciembre 2018	N°273 provisorio	\$ 3,50	2018
29 de marzo 2019	N°274 provisorio	\$ 3,50	2018
24 de mayo de 2019	N°275 definitivo	\$ 14,50	2018
27 de septiembre 2019	N°276 provisorio	\$ 3,50	2019
30 de diciembre 2019	N°277 provisorio	\$ 3,50	2019
31 de marzo 2020	N°278 provisorio	\$ 3,50	2019

PRECIO ACCIÓN CONCHA Y TORO VS IPSA

Las acciones de la compañía se transan en la Bolsa de Comercio de Santiago desde el año 1933. El número de inscripción en el Registro de Valores de la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) es N°0043.

Durante 2019, la acción de Viña Concha y Toro registró una variación de +4,5% en 2019 y de +16,3% en 2018. Su precio de cierre fue de \$1.415,8 en el año 2019 y de \$1.354,6 en 2018. Por su parte, el índice accionario IPSA tuvo variaciones de -8,5% en 2019 y de -8,3% en 2018.



Fuente: Bolsa de Comercio de Santiago.



TRANSACCIONES BURSÁTILES EN BOLSAS DE COMERCIO

En 2019, las acciones de la compañía se transaron en la Bolsa de Santiago y en la

Bolsa Electrónica de Chile¹. Su ADR en Estados Unidos dejó de transarse en el New York Stock Exchange (NYSE) en julio de 2018, y su registro en ese país fue eliminado en agosto de 2019. Para mayor información, vea la sección de Hechos Esenciales.

En Chile, las acciones tienen una presencia bursátil de 100%. El número de acciones y montos transados, así como su precio promedio por trimestre, se detallan a continuación.

BOLSAS DE COMERCIO EN CHILE ⁽¹⁾	ACCIONES TRANSADAS	MONTO TRANSADO (MM\$)	PRECIO PROMEDIO (\$)
2018			
I trimestre	43.154.946	55.329	1.282
II trimestre	38.489.011	52.209	1.356
III trimestre	50.910.620	68.587	1.347
IV trimestre	48.887.091	66.094	1.352
AÑO	181.441.668	242.219	1.335
2019			
I trimestre	26.085.644	36.478	1.398
II trimestre	45.596.330	64.886	1.423
III trimestre	36.521.895	51.969	1.423
IV trimestre	48.533.642	66.887	1.378
AÑO	156.737.511	220.219	1.405

(1) Corresponde a transacciones en la Bolsa de Santiago y Bolsa Electrónica de Chile.

BOLSA DE NUEVA YORK ⁽²⁾	ADR TRANSADOS	MONTO (US\$)	PRECIO PROMEDIO (US\$)
2018			
I trimestre	459.168	19.374.307	42,19
II trimestre	598.856	25.523.578	42,62
III trimestre	224.397	9.216.487	41,07
IV trimestre	-	-	-
AÑO	1.282.421	54.114.371	42,20
2019			
I trimestre	-	-	-
II trimestre	-	-	-
III trimestre	-	-	-
IV trimestre	-	-	-
AÑO	-	-	-

(2) Corresponde a transacciones en la Bolsa de Comercio de Nueva York.

¹ La información excluye las transacciones en la Bolsa de Valores de Valparaíso, cuyas operaciones finalizaron en septiembre de 2018.

GESTIÓN DE RIESGOS

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 del proceso productivo, esto es desde las plantaciones agrícolas, vinificación de las uvas, elaboración y envasado de sus vinos, hasta la distribución de éstos.

La compañía ha ido desarrollando y perfeccionando su proceso de Gestión de Riesgos, basado en ISO 31000 y COSO 2013, considerando, asimismo, una gobernanza de la Gestión de Riesgos basado en la definición de 3 Líneas de Defensa².

Durante el año 2019, se ha desarrollado un proceso de actualización, identificación, evaluación y mitigación de los

riesgos, lo cual es auditado anualmente por el área de Auditoría Interna Corporativa y reportado trimestralmente al Comité de Directores.

Con el fin de fortalecer la función de Gestión de Riesgos, se ha rediseñado el área de Control Interno, dependiente de la Gerencia Corporativa de Finanzas, la cual proporciona consultoría, capacitación, metodología y monitoreo de las funciones de Gestión de Riesgos de la primera línea de defensa, esto es, cada una de las gerencias funcionales de la compañía.

A continuación, se mencionan los principales factores de riesgos a los cuales se encuentra expuesta la compañía:

² *Three Lines of Defense in Effective Risk Management and Control, publicado por el IIA (Instituto de Auditores Internos de Estados Unidos).*



RIESGOS OPERACIONALES

Riesgos agrícolas

Considerado uno de los riesgos clave a nivel mundial, debido al calentamiento global y el cambio climático, la compañía está consciente que no está ajena a estos fenómenos adversos, tales como sequías, heladas, granizos, aumento de temperatura, entre otros; los cuales pueden afectar la calidad, cantidad y el costo de las uvas suministradas a la compañía desde viñedos propios y de terceros. Por otra parte, los viñedos están expuestos a enfermedades causadas por pestes, hongos, entre otros, las que podrían generar impactos similares a los fenómenos climáticos.

Los riesgos descritos se encuentran mitigados principalmente a través la diversificación geográfica de los viñedos: La compañía posee viñedos en Chile, Argentina y Estados Unidos. En el caso de Chile, además se encuentran distribuidos a lo largo de los distintos valles vitivinícolas, con diferentes condiciones climáticas y barreras naturales o del ecosistema.

La Gerencia Agrícola gestiona los riesgos asociados a las enfermedades de la vid a través de planes fitosanitarios los cuales cuentan con programas de aplicación controlados rigurosamente a través de SAP ERP. Todo lo anterior se ve reforzado en

términos de la gestión de estos riesgos, a través de los proyectos desarrollados por el Centro de Investigación e Innovación.

Finalmente, la Gerencia Agrícola monitorea de manera constante los cambios climáticos y, año a año, introduce mejoras para optimizar el uso de los recursos hídricos.

Riesgos asociados a la dependencia en los proveedores

Para abastecer sus necesidades de insumos secos en el proceso productivo de embotellación, especialmente para el caso de botellas adquiridas en Chile, la compañía depende principalmente de un proveedor, Cristalerías Chile S.A. (“Cristalerías”). Si bien 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 Viña Concha y Toro.

La empresa posee una licencia de Tetra Pak de Chile Comercial Ltda. (“Tetra Pak Chile”) para envasar vinos en envases Tetra Brik y compra estos envases a Tetra Pak Chile. Aunque existen alternativas de abastecimiento, una interrupción del mismo por parte de Tetra Pak Chile podría impactar de manera negativa en las operaciones ordinarias de la empresa.

Es importante destacar que, para los demás insumos secos utilizados para el envasado de los vinos, y para el resto de las filiales productivas (Trivento Bodegas y Viñedos, y Fetzer Vineyards), existen alternativas adicionales con otros proveedores que minimizan el riesgo de dependencia de un único proveedor.

Por otra parte, la compañía abastece sus necesidades de uva a través de producción propia y compra de uva a múltiples productores independientes. Interrupciones en el abastecimiento de uva proveniente de ellos o aumentos en el precio de compra podrían tener un efecto negativo en sus operaciones ordinarias.

Riesgos asociados al consumo

Las preferencias y gustos de los consumidores en el mercado del vino son cambiantes y generan nuevas tendencias de consumo. Esto representa oportunidades y amenazas para la compañía y los distintos actores de la industria. La compañía busca permanentemente detectar estos cambios de manera oportuna, para adaptarse a ellos y anticiparse a través de la innovación en su oferta comercial.

Adicionalmente, la fortaleza de las marcas de la compañía, así como la diversificación de su venta en distintos mercados le permite mitigar razonablemente este riesgo.



RIESGOS POR CONDICIONES POLÍTICAS Y ECONÓMICAS

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, Reino Unido y la de todos los países en los cuales opera y comercializa sus productos. Eventuales cambios en estas leyes podrían afectar los resultados de la compañía y su normal operación. Asimismo, en Chile mantiene acuerdos de libre comercio y otros de materias arancelarias con diversos países, los cuales favorecen las exportaciones de la compañía. Cambios geopolíticos que afecten la vigencia de dichos acuerdos podrían afectar de manera adversa las ventas de la compañía y su rentabilidad. La compañía se encuentra explorando continuamente nuevos mercados, lo que permite diversificar este riesgo.

Riesgos asociados a regulaciones gubernamentales

La producción y venta de vinos está sujeta a una amplia regulación tanto en Chile

como a nivel internacional. Estas normativas tienen por objetivo controlar los requerimientos de licencias, 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 las mismas no tengan efectos adversos sobre las actividades de la compañía y los resultados de sus operaciones. Para estos efectos, la compañía cuenta con un área que revisa permanentemente las exigencias legales de los distintos mercados en que están presentes sus productos.

Riesgos asociados a la economía chilena

Al 31 de diciembre de 2019, el 71% del total de los activos no corrientes de la compañía se encontraban localizados en Chile y el 81% de su venta consolidada se originaba en la operación chilena. De acuerdo a lo anterior, la posición financiera y los resultados de la compañía son dependientes en un importante grado de las condiciones económicas que prevalecen en Chile.

RIESGOS FINANCIEROS

Riesgos asociados a variaciones en los tipos de cambio y tasa de interés

El peso chileno ha registrado diversas fluctuaciones a lo largo de los años y puede estar sujeto a nuevas oscilaciones en el futuro. Variaciones en los tipos de cambio con respecto al peso chileno pueden tener efectos tanto negativos como positivos sobre la posición financiera y resultados operacionales de la compañía. En los mercados internacionales, la empresa vende sus productos en dólares estadounidenses, libras esterlinas, euros, reales brasileños, coronas suecas y noruegas, pesos mexicanos, pesos argentinos, dólares canadienses, entre otros. A su vez, posee filiales y coligadas en el exterior, cuyos activos están denominados en

diversas monedas, las cuales están sujetas a fluctuaciones. Con el objeto de minimizar los efectos producto de variaciones en los tipos de cambio sobre ingresos, costos, activos y pasivos, la compañía monitorea a diario sus exposiciones en cada una de las monedas que mantiene en sus balances, cerrando con los principales bancos de la plaza la contratación de derivados u otros instrumentos para el calce de estas posiciones. 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.

Respecto de los riesgos asociados a variaciones en la tasa de interés de nuestros pasivos financieros, estos se encuentran eliminados por cuanto la Política de la compañía es adquirir préstamos solo con tasa de interés fija, lo cual es válido para

todas nuestras filiales en el mundo. Asimismo, todas estas operaciones de endeudamiento, de nuestras filiales en el mundo, deben ser previamente aprobadas por la Gerencia Corporativa de Finanzas, y en último caso, por el Directorio si el monto es significativo.

Riesgo de crédito

Para mitigar el riesgo de insolvencia de sus clientes, la compañía cuenta con seguros de crédito, contratados a través de las compañías de seguro más prestigiosas del país. Respecto de otras cuentas por cobrar, la compañía exige cartas de crédito u otras garantías. Por otra parte, se monitorean periódicamente las cuentas por cobrar con el fin de gestionar oportunamente la cobranza y prevenir posibles morosidades, además de mantener una comunicación fluida con nuestros clientes.



RIESGO TECNOLÓGICO

Ciberseguridad y seguridad de la información

Debido a la importancia y aumento de los incidentes relacionados con la Ciberseguridad que han ocurrido en el mundo, sumado ello a los nuevos requerimientos normativos respecto de la protección de datos (GPDR en Inglaterra, por ejemplo), la compañía ha incrementado sus esfuerzos

para mitigar los riesgos tecnológicos a través de distintas medidas de control a nivel de procesos, infraestructura y herramientas tecnológicas. Asimismo, ha ejecutado una actualización de sus metodologías para identificar, evaluar y mitigar este tipo de riesgos, basado en las mejores prácticas mundiales. Se ha recibido servicios de consultoría externa para evaluar nuestra exposición a riesgos asociados a ciberataques y se han efectuado auditorías anuales de los controles generales computacionales por

parte del área de Auditoría Interna Corporativa, generando planes de acción que permitan una mejora continua en la seguridad de nuestros sistemas informáticos.

CLASIFICACIÓN DE RIESGO

La clasificación de riesgo de los instrumentos de oferta pública, vigente a diciembre de 2019 por dos firmas independientes, es la siguiente:

INSTRUMENTO	HUMPHREYS	FELLER
Acciones	Primera Clase Nivel 1	Primera Clase Nivel 2
Línea de Bono N°407	AA-	AA-
Línea de Bono N°574 y 575	AA-	AA-
Línea de Bono N°840 y 841	AA-	AA-
Línea de Bono N°876	AA-	AA-
Línea de Efectos de Comercio N°49	Nivel 1+/AA-	Nivel 1+/AA-
Línea de Bono N°931	AA-	AA-

AUDITORES EXTERNOS

BDO Auditores y Consultores Ltda.

PRINCIPALES ASESORES JURÍDICOS

- » CP Abogados
- » Baker & McKenzie
- » Vicuña Abogados
- » Ossandón Abogados
- » Sargent & Krahn
- » Uribe, Hübner & Cía. Abogados
- » Luis Felipe Cruzat Larraín

SÍNTESIS DE COMENTARIOS Y PROPOSICIONES

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

PROPIEDADES, MARCAS Y SEGUROS

PROPIEDADES

En Chile, las principales propiedades de la compañía son sus viñedos, bodegas y plantas de envasado. Los terrenos bajo su propiedad en Chile ascienden a 18.274 hectáreas, distribuidas en 10 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 11.262 hectáreas con 10.248 hectáreas plantadas.

En Argentina, Trivento Bodegas y Viñedos cuenta con 1.658 hectáreas propias, de este total, la superficie cultivable corresponde a 1.579 hectáreas, con 1.411 hectáreas plantadas.

En Estados Unidos, Fetzer Vineyards posee 457 hectáreas agrícolas (incluye viñedos propios y arriendos de largo plazo) con una superficie plantada de 449 hectáreas.

PLANTAS PRODUCTIVAS Y EQUIPOS

En Chile, Viña Concha y Toro tiene 13 bodegas de vinificación. Su distribución a lo largo de las distintas regiones vitivinícolas del

país ha buscado incrementar la eficiencia de los procesos enológicos y beneficiar la calidad de las uvas y vinos.

Para fermentar, guardar y almacenar sus vinos, la compañía utiliza una combinación de estanques de cemento con cubierta epóxica, estanques de acero inoxidable y barricas de roble americano y francés. Los equipos utilizados para los procesos de cosecha, vinificación, guarda y elaboración son de alta tecnología a nivel mundial. En diciembre de 2019 la capacidad total de vinificación y guarda en Chile era de 466 millones de litros.

Viña Concha y Toro posee tres modernas plantas de envasado en Chile, ubicadas en Pirque (RM), Vespucio (RM) y Lontué (VII Región). Las plantas cuentan con un total de 15 líneas de envasado.

Trivento Bodegas y Viñedos cuenta con tres bodegas de vinificación y guarda propias con una capacidad total de 35 millones de litros y una planta con tres líneas de envasado.

Fetzer Vineyards tiene una bodega con una capacidad de 38 millones de litros y una planta con cuatro líneas de envasado.

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 2019 las inversiones en activos fijos de esta naturaleza totalizaron \$41.267 millones. Su financiamiento proviene principalmente del flujo operacional.

MARCAS COMERCIALES

Viña Concha y Toro comercializa sus productos con marcas comerciales de su propiedad, debidamente registradas y en plena vigencia. Entre las principales marcas están Concha y Toro y las submarcas Don Melchor, Amelia, Terrunyo, Marques de Casa Concha, Subercaseaux, Trio,

Casillero del Diablo, SBX, Sunrise, Sendero, Frontera, Tocornal y Maipo. Las filiales tienen registradas sus marcas Cono Sur, Isla Negra, Ocio, 20 Barrels, Bicicleta, Palo Alto, Maycas del Limarí, Trivento, Eolo, Pampas del Sur, La Chamiza, Fetzer, Bonterra, Jekel, Coldwater Creek, Eagle Peak, Sanctuary, Sundial, Valley Oaks, Bel Arbor, Stony Brook, Five Rivers, Pacific Bay y 1000 Stories, entre otras. Adicionalmente, para el mercado nacional, la compañía mantiene una licencia respecto de la marca Santa Emiliana, propiedad de Viñedos Emiliana S.A. En otros negocios, se destaca la Cervecería Southern Brewing Company S.A. con su familia de marcas Kross, Kross Cervecería Independiente y Krossbar, entre otras.

SEGUROS

Viña Concha y Toro y sus filiales mantienen contratos en compañías asegu-

radoras de primera clase. Estos contratos permiten asegurar los bienes físicos como 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, 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.



HECHOS ESENCIALES

Durante el ejercicio 2019 la compañía comunicó a la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) y a las distintas bolsas de valores del país los siguientes hechos esenciales:

DISTRIBUCIÓN Y PAGO DE DIVIDENDO PROVISORIO

El 28 de febrero de 2019 se informó la decisión del Directorio, de esa misma fecha, de distribuir el dividendo provisorio N° 274 con cargo a las utilidades del ejercicio 2018.

CITACIÓN A JUNTA ORDINARIA DE ACCIONISTAS PARA EL DÍA 25 DE ABRIL DE 2019

El 18 de marzo de 2019 se informa que en Sesión Extraordinaria de Directorio de esa misma fecha se acordó citar a Junta Ordinaria de Accionistas para el día 25 de abril de 2019.

PROPOSICIÓN A LA JUNTA ORDINARIA DE ACCIONISTAS

Con fecha 19 de marzo de 2019 se informó en calidad de Hecho Esencial el acuerdo del Directorio de la Sociedad, consistente en repartir, con cargo a las utilidades del ejercicio 2018, un último dividendo (N°275) con el carácter de definitivo, de \$14,5 por acción. En el mismo Hecho Esencial se informa el acuerdo de proponer a la Junta Ordinaria de Accionistas mantener como política de dividendos el reparto del 40% de la utilidad neta, excluyendo de dicha utilidad la generada por la filial Fetzer Vineyards, la que se continuaría destinando a satisfacer sus necesidades de funcionamiento.





ACUERDOS DE LA JUNTA ORDINARIA DE ACCIONISTAS

El 26 de abril de 2019 se informó a la CMF sobre la celebración de la Junta Ordinaria de Accionistas de Viña Concha y Toro S.A. que tuvo lugar el día 25 de abril de dicho año. En ese Hecho Esencial se comunicaron los siguientes acuerdos de la Junta:

- Repartir el dividendo N° 275 con el carácter de definitivo, por la suma de \$14,5, por acción, con cargo a las utilidades del ejercicio 2018.
- Mantener como política de dividendos el reparto del 40% de la utilidad neta -excluyendo aquella generada por Fetzer Vineyards- quedando supeditada a la disponibilidad de caja de la compañía.

PROCESO DE CANCELACIÓN DE INSCRIPCIÓN DE VALORES EN EL NEW YORK STOCK EXCHANGE (“NYSE”) Y EN LA SECURITIES EXCHANGE COMMISSION (“SEC”)

Con fecha 31 de julio de 2019, la Sociedad informó a la CMF sobre la solicitud de cancelación de la inscripción de sus ADS's y acciones ordinarias ante la comisión de valores de la Securities and

Exchange Commission, trayendo consigo el término de sus obligaciones de reporte a ésta establecidas en la normativa de valores de los EEUU así como el término de la aplicación de las normas Sarbanes-Oxley también de los EEUU.

COLOCACIÓN DE BONOS

Mediante Hecho Esencial de fecha 6 de agosto de 2019, la Sociedad comunicó a la CMF que con esa misma fecha efectuó la colocación total de sus bonos serie T, emitidos con cargo a la línea de bonos inscrita en el Registro de Valores de la CMF bajo el número 931, con fecha 20 de marzo de 2019, por un monto equivalente a UF2.000.000, vencimiento a 25 años y una tasa de colocación de 1,35% anual.

DISTRIBUCIÓN DE DIVIDENDOS

El 29 de agosto se informa la decisión de distribuir el dividendo provisorio N° 276 con cargo a las utilidades del ejercicio 2019.

El 29 de noviembre de 2019 se informó la decisión del Directorio de fecha 28 de noviembre de distribuir el dividendo provisorio N° 277 con cargo a las utilidades del ejercicio 2019.

FILIALES

INVERSIONES CONCHA Y TORO SPA

Rut:

96.921.850-K

Dirección:

Virginia Subercaseaux 210,
Pirque, Santiago.

% de participación (Directa
e Indirecta):

100%

Capital Suscrito y Pagado:

M\$23.423.092

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

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 45,68% 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, del 1% de VCT Wine Retail Participacoes Ltda. y del 100% de Viña Don Melchor SpA. 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.

Objeto social

Efectuar en el extranjero inversiones permanentes o de renta en toda clase de bienes muebles o inmuebles, corporales o incorporales, relacionados con el negocio de la matriz; al igual que constituir y participar en todo tipo de sociedades, preferentemente en el extranjero. La Sociedad, en el ejercicio de su objeto social, no realiza actividades comerciales.

Relación con la matriz

Esta sociedad concentra la propiedad de la filial brasileña VCT Brasil Importación y Exportación Limitada con un 99,99%, de VCT Sweden AB con un 100%, de Concha y Toro Norway AS con un 100%, de VCT Group of Wineries Asia Pte. Ltd. Con un 100%, de VCT

Africa & Middle East Proprietary Limited con un 100%, de Concha y Toro Canada Ltd. con un 100% y de VCT México S.R.L. de C.V con un 99% 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 Inversiones Concha y Toro SpA. quien la ejerce a través de apoderados especialmente designados.

(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 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

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

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

Niclas Blomstrom Bjuvman (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.

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 Viña Cono Sur Orgánico SpA.

Gerente General

Paul Konar Elder

Principales contratos con la matriz

Compraventa de uva y productos a la matriz y a la sociedad VCT Chile. Contrato de servicios de embotellación con la matriz.

Directores

Eduardo Guilisasti Gana (Presidente) (G)

Oswaldo Solar Venegas (G)

Rafael Marín Jordán (D)

Pablo Guilisasti Gana (D)

(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.

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

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 Sociedad Exportadora y Comercial Viña Maipo SpA, con un 100% y en Sociedad Exportadora y Comercial Viña Canepa S.A. con un 0,0172%.

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.

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%; VCT Chile con un 0,1%; Viña Cono Sur S.A. con un 50% y Viña Maycas del Limarí Limitada con un 1%.

Administración

Corresponde a Bodegas y Viñedos Quinta de Maipo SpA quien la ejerce a través de apoderados especialmente designados.

Principales contratos con la matriz

Compraventa de vinos y productos.

(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.

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

VIÑA DON MELCHOR SPA

Rut:

76.048.605-1

Dirección:

Virgínia Subercaseaux 210,
Pirque, Santiago.

% de participación (Directa e Indirecta):

100%

Capital Suscrito y Pagado:

M\$1.000

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.

Administración

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

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.

Objeto social

Elaboración y envasado de vinos u otros productos afines; la comercialización, compra, venta, importación y exportación de vinos u otros productos similares; la prestación de servicios de promoción, publicidad, marketing y posicionamiento respecto de sus productos y marcas; y cualquier otra actividad que el o los accionistas acuerden.

Directores

Eduardo Guilisasti Gana (G)
Osvaldo Solar Venegas (G)
Mariano Fontencilla de Santiago Concha (D)
Rafael Guilisasti Gana (D)

Gerente General

Enrique Tirado Santelices

Principales contratos con la matriz

Compraventa de vinos y productos.

VIÑAS MAYCAS DEL LIMARÍ LTDA.

Rut:

76.898.350-K

Dirección:

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

% de participación (Directa e Indirecta):

100%

Capital Suscrito y Pagado:

M\$1.000

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

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.

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.

Administración

Corresponde indistintamente 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.

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.

(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.

VIÑA CONO SUR ORGÁNICO SPA

Rut:

76.273.678-0

Dirección:

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

% de participación (Directa e Indirecta):

100%

Capital Suscrito y Pagado:

M\$1.000

SOUTHERN BREWING COMPANY S.A. (KROSS)

Rut:

99.527.300-4

Dirección:

Av. Américo Vespucio 2500 of. 702, comuna de Vitacura. Santiago.

% de participación (Directa e Indirecta):

77%

Capital Suscrito y Pagado:

M\$ 2.065.808

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.

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)

Eduardo Guilisasti Gana (G)

Oswaldo Solar Venegas (G)

Ignacio Izcue Elgart (G)

Rodrigo Infante Ossa

Gerente General

José Tomás Infante Güell

Principales contratos con la matriz

Contrato de distribución para la comercialización de los productos Kross.

(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.

TRIVENTO BODEGAS Y VIÑEDOS S.A.

Rut:

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\$ 29.472.509

INMOBILIARIA EL LLANO SPA.

Rut:

76.783.225-7

Dirección:

Avenida Nueva Tajamar N° 481,
oficina N° 1501, Torre Norte, Las
Condes. Santiago.

**% de participación (Directa
e Indirecta):**

100%

Capital Suscrito y Pagado:

M\$1.000

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)

Rafael Guilisasti Gana (D)

Marcos Augusto Jofré (GF)

Directores Suplentes

Christian Linares

Alejandro Montarcé (GF)

Gerente General

Marcos Augusto Jofré

Objeto social

El ejercicio de la actividad inmobiliaria, en sus formas más amplias, y, en especial, la realización de inversiones y proyectos inmobiliarios.

Directores

Eduardo Guilisasti Gana (G)

Andrés Larraín Santa María (D)

Oswaldo Solar Venegas (G)

Gerente General

Ernesto Hevia Balbontín

Principales contratos con la matriz

A la fecha no mantiene contratos con la matriz.

(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.

FINCA AUSTRAL S.A.

Rut:

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\$ 2.966

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

Marcos Augusto Jofré (titular) (GF)
Alejandro Montarcé (suplente) (GF)

Gerente General

Marcos Augusto Jofré

FINCA LUNLUNTA S.A.

Rut:

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\$2.966

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

Marcos Augusto Jofré (titular) (GF)
Alejandro Montarcé (suplente) (GF)

Gerente General

Marcos Augusto Jofré

VCT BRASIL WINE RETAIL PARTICIPAÇÕES LTDA.

CNPJ:

18.975.892/0001-01

Dirección:

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

**% de participación (Directa
e Indirecta):**

100%

Capital Suscrito y Pagado:

M\$630.404

VCT BRASIL IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN LIMITADA

Rut:

9.300.053/0001-00

Dirección:

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

**% de participación (Directa
e Indirecta):**

100%

Capital Suscrito y Pagado:

M\$154.970

Objeto social

Sociedad de inversiones destinada a consolidar 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.

Objeto social

La importación, exportación, compra, venta y distribución de vinos, bebidas alcohólicas y no alcohólicas y productos similares; realizar la importación, compra, venta y distribución y artículos de publicidad, propaganda, marketing, comunicaciones y promociones relacionados con el ítem anterior; ejercer el comercio en cualquiera de sus formas; prestar servicios de publicidad, propaganda, marketing, comunicación y promoción; y participar en otras sociedades, como socia o accionista.

Relación con la matriz

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

Gerente General

Mauricio Cordero Barrera

Principales contratos con la matriz

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

(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.

CONO SUR EUROPE LIMITED

Company number:

5231308 Registrado en
Inglaterra y Gales

Dirección:

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

**% de participación (Directa
e Indirecta):**

100%

Capital Suscrito y Pagado:

M\$98

CONCHA Y TORO UK LIMITED

Company number:

4131411 Registrado en Inglaterra y
Gales

Dirección:

9 Ashurst Court, London Road,
Wheatley, Oxfordshire, Inglaterra.

**% de participación (Directa
e Indirecta):**

100%

Capital Suscrito y Pagado:

M\$665

Objeto social

Importaciones de vino y distribución en
Europa.

Director

Paul Konar Elder (G)

Objeto social

Importación, distribución, ventas y comer-
cialización en cualquier forma de vinos y
espumantes.

Relación con la matriz

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

Directores

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

Gerente General

Simon Doyle

Principales contratos con la matriz

Compraventa de productos a la matriz y so-
ciedades filiales y coligadas; promoción y
publicidad de los mismos productos.

(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.:

556762-6816

Dirección:

Dalagatan 34, Estocolmo, Suecia.

% de participación (Directa e Indirecta):

100%

Capital Suscrito y Pagado:

M\$8.036

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)

Christian Hargreaves

Peter Lidvall

Principales contratos con la matriz

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

CONCHA Y TORO NORWAY AS

O.N.:

993 253 391

Dirección:

c/o Cuveco AS Postboks 93 Skøyen,
0212 Oslo, Noruega.

% de participación (Directa e Indirecta):

100%

Capital Suscrito y Pagado:

M\$15.331

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)

Peter Lidvall

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.

(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 FINLAND OY

O.N.:

2223825-5

Dirección:

Sörnäisten rantatie 27 C, 4th floor,
00500 Helsinki, Finlandia.

% de participación (Directa
e Indirecta):

100%

Capital Suscrito y Pagado:

M\$16.792

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)

Peter Lidvall

Ilkka Perttu

Principales contratos con la matriz

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

VCT NORWAY AS

Reg. N°:

999 522 920

Dirección:

c/o Cuveco AS Postboks 93 Skøyen,
0212 Oslo, Noruega.

% de participación (Directa
e Indirecta):

100%

Capital Suscrito y Pagado:

M\$2.555

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)

Peter Lidvall

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.

(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.

CONO SUR FRANCE S.A.R.L.

Nº SIRET:

9375757600002

Dirección:

1 Venelle de Riviere, 29840 Lanildut,
Francia.

% de participación (Directa
e Indirecta):

100%

Capital Suscrito y Pagado:

M\$16.792

GAN LU WINE TRADING (SHANGHAI) CO. LTD.

ID:

913101150576837460

Dirección:

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

% de participación (Directa
e Indirecta):

100%

Capital Suscrito y Pagado:

M\$100.179

Objeto social

Actividades de comisionista para el mercado en Europa, Europa del Este, Medio Oriente y África.

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.

Objeto social

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

Relación con la matriz

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

Directores

Cristián López Pascual (G)

Enrique Ortúzar Vergara (G)

Andrea Benavides Hebel (G)

Principales contratos con la matriz

Contratos de comisión con su matriz y filiales.

(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 GROUP OF WINERIES ASIA PTE. LTD.

Registration N°:

201006669D

Dirección:

VCT Group of Wineries Asia Pte Ltd

7 Straits View #12-00

Marina One East Tower

Singapur 018936

% de participación (Directa
e Indirecta):

100%

Capital Suscrito y Pagado:

M\$910.250

FETZER VINEYARDS

EIN N°:

94-2458321

Dirección:

12901 Old River Road, Hopland, CA

95449, Estados Unidos.

% de participación (Directa
e Indirecta):

100%

Capital Suscrito y Pagado:

M\$174.865.471

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)

Oswaldo Solar Venegas (G)

Cristián López Pascual (G)

Guy Andrew Nussey

Regional Director

Guy Andrew Nussey

Objeto social

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

Relación con la matriz

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

Directores

Eduardo Guilisasti Gana (Presidente) (G)

Jorge Desormeaux Jiménez (D)

Rafael Guilisasti Gana (D)

Oswaldo Solar Venegas (G)

Gerente General

Giancarlo Bianchetti González

(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.

EXCELSIOR WINE COMPANY, LLC.

EIN N°:

45-2968791

Dirección:

1111 Cedar Swamp Road,
Old Brookville, Nueva York,
Estados Unidos.

% de participación (Directa
e Indirecta):

100%

Capital Suscrito y Pagado:

M\$748.740

VCT USA, INC.

EIN N°:

33-1220465

Dirección:

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

% de participación (Directa
e Indirecta):

100%

Capital Suscrito y Pagado:

M\$82.361.400

Objeto social

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

Relación con la matriz

Comercializa y distribuye productos de Fetzer y de la viña y filiales en Estados Unidos.

Principales contratos con la matriz

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

Objeto social

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

Relación con la matriz

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

Directores

Alfonso Larraín Santa María (D)
Eduardo Guilisasti Gana (G)
Osvaldo Solar Venegas (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.

EAGLE PEAK ESTATES LLC.

EIN N°:

47-2185056

Dirección:

375 Healdsburg Ave., Suite 200,
Healdsburg, Sonoma, CA 95448,
Estados Unidos.

% de participación (Directa
e Indirecta):

100%

Capital Suscrito y Pagado:

M\$ 7.991

VCT AFRICA & MIDDLE EAST PROPRIETARY LIMITED

Número de Registro:

2012/009704/07

Número Tributario (VAT):

4930260635

Dirección:

1 Century Way, The Colosseum,
Foyer 3, 1st Floor. Century City,
Ciudad del Cabo, Sudáfrica.

% de participación (Directa
e Indirecta):

100%

Capital Suscrito y Pagado:

M\$15.956

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)

Cindy DeVries (Vicepresidente)

Objeto social

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

Relación con la matriz

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

Director

Enrique Ortúzar Vergara (G)

Gerente General

Diego Baeza Contreras

(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 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\$364.228

VCT&DG MÉXICO S.A. DE C.V.

Número Tributario:

VAD1111076E1

Dirección:

Bosque de los Ciruelos 304, 7 Bos-
ques de Las Lomas, Distrito Federal
11700, México.

**% de participación (Directa
e Indirecta):**

51%

Capital Suscrito y Pagado:

M\$636.222

Objeto social

Sociedad de Inversiones destinada a con-
solidar 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 (G)

Objeto social

Sociedad destinada a consolidar la distri-
bución 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)

Celestino Alvarez

Thomas Domeyko (G)

Oswaldo Solar (G)

Rodrigo Alvarez

Gerente General

Cristian Paut

(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
CANADA, LTD.**

Número Tributario:

845322502

Dirección:

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

**% de participación (Directa
e Indirecta):**

100%

Capital Suscrito y Pagado:

M\$459.192

Objeto social

Sociedad de Inversiones destinada a conso-
lidar las inversiones de Viña Concha y Toro
en Canadá.

Relación con la matriz

Propietaria del 50% de Escalade Wines &
Spirits Inc.

Directores

Enrique Ortúzar Vergara (G)

COLIGADAS

BEER GARDEN BELLAVISTA SPA.

Rut:

99.527.300-4

Dirección:

Américo Vespucio 2.500 of. 701, Las
Condes. Santiago.

**% de participación (Directa
e Indirecta):**

26,95%

Capital Suscrito y Pagado:

M\$70.000

ESCALADE WINES & SPIRITS INC.

Número Tributario:

821482783RT0001

Dirección:

5006 Timberlea Suite 1, Mississauga,
Ontario, Canadá.

**% de participación (Directa
e Indirecta):**

50%

Capital Suscrito y Pagado:

M\$966.276

Objeto social

Implementación, operación y explotación de toda clase de restaurants, bar, fuentes de soda y demás establecimientos del rubro gastronómico y de entretenimiento, en especial, asociada a la venta de cerveza artesanal marca "Kross"®.

Directores

Carlos Brito Claissac
José Tomás Infante Güell (GF)
Jerome Georges Marcel Reynes

Gerente General

Jerome Georges Marcel Reynes

Contratos con la matriz

Mantiene un contrato de suministro y licencia con Southern Brewing Company S.A (Kross).

Objeto social

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

Relación con la matriz

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

Directores

Duncan Hobbs (Presidente)
Thomas Domeyko Cassel (G)
Osvaldo Solar Venegas (G)
Carlos Longhi Leinenweber (G)
Jonathan Hobbs
Brigitte Lachance

Gerente General

Veronica Novak

(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 JAPAN COMPANY LTD.

Número Social:

01112-01-017295

Dirección:

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

% de participación (Directa
e Indirecta):

41%

Capital Suscrito y Pagado:

M\$307.200

INDUSTRIA CORCHERA S.A.

Rut:

90.950.000-1

Dirección:

Jorge Cáceres 220, La Cisterna,
Santiago.

% de participación (Directa
e Indirecta):

49,987%

Capital Suscrito y Pagado:

M\$5.796.064

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

Hiroaki Ikeda, Representative Director and President

Takashi Nishimoto

Hirokazu Maeda

Cristián López Pascual (G)

Guy Andrew Nussey

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; la prestación de servicios para la industria vitivinícola, realizar inversiones en bienes raíces rústicos o urbanos, adquirirlos, venderlos y construirlos, sea por cuenta propia o ajena, administrarlos y percibir sus frutos; 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)

Pedro Felix de Matos

Christophe Fouquet

Oswaldo Solar Venegas (G)

Directores Suplentes

Pablo Guilisasti Gana (D)

Luis Felipe Fellay Rodríguez

Antonio Ríos Amorim

Andrea Benavides Hebel (G)

Gerente General

Luis Felipe Fellay Rodriguez

Principales contratos con Viña Concha y Toro

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

(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.

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

CORCHERA GÓMEZ BARRIS S.A.

Rut:

76.410.919-8

Dirección:

Jorge Cáceres N° 220, Laterna,

Santiago.

% de participación (Directa
e Indirecta):

49,987%

Capital Suscrito y Pagado:

M\$380.050

Objeto social

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

Directores

Rafael Guilisasti Gana (Presidente) (D)

Philippe Dhalluin

Eduardo Guilisasti Gana (G)

Enrique Tirado Santelices (G)

Eric Bergman

Hervé Gouin

Gerente General

Manuel Vigarío Santos Louzada

Principales contratos con la matriz

Compraventa de productos.

Objeto social

La fabricación, distribución, comercialización, compra y venta de corchos y tapas para botellas, de maquinarias, herramientas y equipos destinados a la industria vitivinícola y a la prestación de servicios de embotellación y logísticos.

Relación con la matriz

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

Gerente General

Luis Felipe Fellay Rodríguez

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.



09

ESTADOS
FINANCIEROS

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Los Directores y Gerente General que suscriben la presente Memoria Anual por el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2019, declaran bajo juramento que su contenido es expresión fiel de la verdad conforme a la información que han tenido en su poder.



PRESIDENTE

Alfonso Larrain Santa María
RUT 3.632.569-0



VICEPRESIDENTE

Rafael Guilisasti Gana
RUT 6.067.826-K



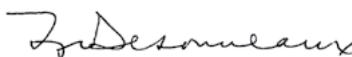
DIRECTOR

Mariano Fontecilla Santiago Concha
RUT 1.882.762-K



DIRECTOR

Pablo Guilisasti Gana
RUT 7.010.277-3



DIRECTOR INDEPENDIENTE

Jorge Desormeaux Jiménez
RUT 5.921.048-3



DIRECTOR

Andrés Larrain Santa María
RUT 4.330.116-0



DIRECTOR

Rafael Marín Jordán
RUT 8.541.800-9



GERENTE GENERAL

Eduardo Guilisasti Gana
RUT 6.290.361-9

