Gerencia de Administración y Finanzas

ANÁLISIS RAZONADO

Correspondientes al ejercicio terminado al 31 de diciembre de 2016

WATT'S S.A. y FILIALES

ANÁLISIS RAZONADO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS DE WATT'S S.A.

INFORME AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016

1. RELACIONES FINANCIERAS

A fin de permitir un mejor análisis de las cifras correspondientes a los estados financieros consolidado de Watt's S.A., se presentan a continuación algunos índices relevantes comparativos.

	Diciembre 2016	Diciembre 2015
ÍNDICES DE LIQUIDEZ		
Liquidez corriente	2,61	2,08
Definida como: Activo corriente / Pasivo corriente		
Razón ácida	1,42	1,28
Definida como: Activo corriente menos existencias menos gastos anticipados / Pasivo corriente		
ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO		
Razón de endeudamiento	1,22	1,44
Definida como: Pasivo corriente más pasivo no corriente / Patrimonio neto		
Proporción deuda corriente sobre deuda total %	32,29	39,88
Definida como: Pasivo corriente / Pasivo corriente más pasivo no corriente		
Proporción deuda no corriente sobre deuda total %	67,71	60,12
Definida como: Pasivo no corriente / Pasivo corriente más pasivo no corriente		

ÍNDICES DE ACTIVIDAD

Total de activos M$	415.972.012	445.396.970

	Diciembre 2016	Diciembre 2015
Rotación de inventario (número de veces en el ejercicio)	3,18	3,36
Definida como: Costo de venta del ejercicio / inventario		
Permanencia de inventario (en número de días)	113	107
Definida como: Días ejercicio / (Costo de venta ejercicio / Inventario final)		

ÍNDICES DE RENTABILIDAD

Rentabilidad del patrimonio %	11,07	13,73
Definida como: Utilidad (pérdida) móvil 12 meses / Patrimonio promedio neto (inicial más final/2)		
Rentabilidad del activo %	4,76	5,64
Definida como: Utilidad (pérdida) móvil 12 meses / Activos promedio (inicial mas final/2)		
Rendimiento de activos operacionales %	8,26	10,25

Definida como:
Resultado explotación móvil 12 meses / Activos operacionales promedio (inicial mas final/2)
Los activos operacionales considerados son: total activos corrientes más total activos fijos más total otros activos, menos cuentas y documentos por cobrar no comerciales a relacionadas corto y largo plazo, inversiones en relacionadas, inversiones en otras sociedades, menor valor de inversiones, impuestos diferidos, corto y largo plazo y otros activos.

Resultado explotación comprende lo siguiente: Margen bruto, gastos de administración, costos de distribución, otros gastos por función, otros ingresos por función.

Utilidad (pérdida) por acción $	65,02	74,74

Definida como:
Utilidad (pérdida) móvil 12 meses / Nº de acciones suscritas
y pagadas al cierre del periodo con derecho a dividendo

Las tendencias observadas en los principales indicadores son:

* Índice de liquidez: Este índice pasa de 2,08 veces en diciembre de 2015 a 2,61 veces a diciembre de 2016 estando entre las principales razones de este aumento, el pago de un bono equivalente a 1 millón de UF durante el primer trimestre. Por su parte los inventarios que habían aumentado durante los trimestres anteriores, dado la estacionalidad propia del negocio, a diciembre 2016 y a pesar de tener una actividad más débil que al mismo período del 2015, ya empiezan a mostrar las disminuciones esperadas para estas alturas del año.

* Razón de endeudamiento: Esta razón pasa de 1,44 veces en diciembre de 2015 a 1,22 veces a diciembre 2016, principalmente por el pago de un bono equivalente a 1 millón de UF durante el primer trimestre del año y la acumulación de caja del ejercicio.

ÍNDICES DE GESTIÓN

La empresa utiliza distintos indicadores para asegurar una administración eficiente de los recursos, entre los que se encuentran la Entrega a Tiempo (EAT), que mide el nivel de servicio a nuestros clientes, el cual disminuyó con respecto al 2015, pasando de 91,6% a 90,9%, y la Eficiencia Global de los Equipos (EGE) que prácticamente se ha mantenido con un 52,5% respecto a un 52,6% en 2015.

Otro indicador clave en la administración de la compañía es la participación de mercado que mide A.C. Nielsen para cada una de las categorías en que está presente la compañía.

2. ANÁLISIS DE RESULTADOS

Los ingresos ordinarios consolidados a diciembre de 2016 ascienden a M$ 379.676.222 y disminuye en 1,7% respecto de diciembre 2015.

El costo de ventas en el presente ejercicio alcanza a M$ 276.409.347 (72,8% de los ingresos) y compara con el obtenido en el ejercicio anterior que asciende a M$ 275.541.991 (71,3% de los ingresos). Este menor margen bruto de M$ 7.400.699, y la disminución de los gastos operacionales por M$ 1.038.326, se tradujo en una disminución en el resultado de explotación de M$ 6.362.373.

El resultado no operacional de M$ 7.091.797 de pérdida a diciembre 2016, compara con M$ 10.129.278 de pérdida en el ejercicio anterior. En este resultado es necesario destacar un ingreso por única vez por el aporte de Watt's S.A. a Promarca S.A. de la marca Watt's en la clase 32, destinada a la explotación de la categoría Jugos y néctares en Uruguay, Argentina y Paraguay. El efecto en resultados se refleja en la cuenta "Otras Ganancias (Pérdidas)" del Estado de Resultados cuyo detalle se informa en la Nota 28 de los Estados Financieros.

El EBITDA entendido como el resultado operacional más la depreciación y amortización asciende al 31 de diciembre de 2016 a M$ 47.300.584 y disminuye respecto a diciembre 2015 en M$ 5.638.873, lo que equivale al 10,7%. Estas cifras incluyen la participación proporcional del resultado operacional más la depreciación y amortización en el negocio Laive.

Resultado por segmento

El Grupo ha definido dos segmentos de negocios como consecuencia de la naturaleza de los productos, procesos de producción y mercado al cual se encuentran destinados, siendo éstos los negocios de alimentos y vitivinícola.

El negocio de alimentos a diciembre 2016 generó una utilidad ascendente a M$ 17.420.829 (M$20.022.512 a diciembre 2015), y el negocio vitivinícola M$ 3.073.459 de utilidad en el presente ejercicio (M$ 3.452.502 de utilidad a diciembre 2015).

Estado de resultados por segmento	Alimentos		Vitivinícola		Total Ejercicio	
	31-12-2016	31-12-2015	31-12-2016	31-12-2015	31-12-2016	31-12-2015
	M$	M$	M$	M$	M$	M$
Ingresos Lácteos	143.283.767	145.628.835	-	-	143.283.767	145.628.835
Ingresos Oleaginosas	80.647.620	79.247.330	-	-	80.647.620	79.247.330
Ingresos Frutas	105.208.861	109.462.714	-	-	105.208.861	109.462.714
Ingresos Otros	661.596	948.997	-	-	661.596	948.997
Ingresos de actividades ordinarias	**329.801.844**	**335.287.876**	**49.874.378**	**50.921.689**	**379.676.222**	**386.209.565**
Costo de ventas	(240.425.936)	(239.022.621)	(35.983.411)	(36.519.370)	(276.409.347)	(275.541.991)
Ganancia bruta	**89.375.908**	**96.265.255**	**13.890.967**	**14.402.319**	**103.266.875**	**110.667.574**
Costos de distribución	(25.357.905)	(26.694.214)	(584.560)	(646.595)	(25.942.465)	(27.340.809)
Gasto de administración	(30.089.632)	(29.895.724)	(6.870.579)	(6.622.754)	(36.960.211)	(36.518.478)
Otros gastos, por función	(6.408.558)	(6.532.646)	(1.008.484)	(966.111)	(7.417.042)	(7.498.757)
Resultado Operacional	**27.519.813**	**33.142.671**	**5.427.344**	**6.166.859**	**32.947.157**	**39.309.530**
Otras ganancias (pérdidas)	159.375	(1.911.451)	(327.723)	(132.992)	(168.348)	(2.044.443)
Ingresos financieros	861.087	567.023	116.553	77.814	977.640	644.837
Costos financieros	(5.000.079)	(4.528.445)	(817.519)	(960.425)	(5.817.598)	(5.488.870)
Participación en las ganancias (pérdidas) de asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen utilizando el método de la participación	744.462	704.372	-	-	744.462	704.372
Diferencias de cambio	(415.860)	(791.024)	(279.466)	67.656	(695.326)	(723.368)
Resultado por unidades de reajuste	(2.335.371)	(3.031.123)	202.744	(190.683)	(2.132.627)	(3.221.806)
Resultado Financiero y No Operacional	**(5.986.386)**	**(8.990.648)**	**(1.105.411)**	**(1.138.630)**	**(7.091.797)**	**(10.129.278)**
Ganancia (pérdida), antes de impuestos	**21.533.427**	**24.152.023**	**4.321.933**	**5.028.229**	**25.855.360**	**29.180.252**
Gasto por impuestos a las ganancias	(4.112.598)	(4.129.511)	(1.248.474)	(1.575.727)	(5.361.072)	(5.705.238)
Ganancia (pérdida) procedente de operaciones continuadas	**17.420.829**	**20.022.512**	**3.073.459**	**3.452.502**	**20.494.288**	**23.475.014**
Ganancia (pérdida)	**17.420.829**	**20.022.512**	**3.073.459**	**3.452.502**	**20.494.288**	**23.475.014**
Ganancia (pérdida), atribuible a						
Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora	**17.420.829**	**20.022.512**	**2.968.861**	**3.531.966**	**20.389.690**	**23.554.478**
Ganancia (pérdida), atribuible a participaciones no controladoras	-	-	2.482	(79.464)	2.482	(79.464)
Ganancia (pérdida)	**17.420.829**	**20.022.512**	**2.971.343**	**3.452.502**	**20.392.172**	**23.475.014**
Depreciación y amortización	8.972.909	8.263.424	2.753.433	2.932.204	11.726.342	11.195.628
EBITDA	**36.492.722**	**41.406.095**	**8.180.777**	**9.099.063**	**44.673.499**	**50.505.158**
Proporción Resultado Operacional Laive S.A.	1.517.413	1.459.709	-	-	1.517.413	1.459.709
Proporción Depreciación y Amortización Laive S.A.	1.109.672	974.590	-	-	1.109.672	974.590
EBITDA Final	**39.119.807**	**43.840.394**	**8.180.777**	**9.099.063**	**47.300.584**	**52.939.457**

Análisis por Segmento

Watt's S.A. tiene dos segmentos de negocios, Alimentos y Vitivinícola. El segmento alimenticio está ampliamente diversificado en un gran mix de productos y marcas, y representa un 86,9% de los ingresos, mientras que el segmento Vitivinícola con la Viña Santa Carolina constituye el 13,1%.

La venta total, considerando ambos segmentos del periodo enero-diciembre 2016, disminuyó un 1,7% con respecto al mismo periodo del año 2015, pasando de $386.210 millones a $379.676 millones.

De las ventas de alimentos, las ventas nacionales representan un 96,9% y las de exportaciones representan un 3,1%. En tanto en vinos, las exportaciones representan un 88,2% y las ventas nacionales representan solamente un 11,8%.

Segmento Alimentos:

En el segmento alimenticio, Watt's posee participaciones de mercado relevantes en la mayoría de las diversas categorías en que compite. Es líder en el mercado de aceites comestibles con las marcas Chef, Belmont, Mazola, Cristal y La Reina. En margarinas también ocupa el primer lugar del mercado con las marcas Calo, Sureña, Loncoleche y Regimel. En mermeladas, Watt's mantiene su liderazgo histórico con sus marcas Watt's, Wasil, Los Lagos y Regimel. En mantecas es líder absoluto con las marcas Crucina, Pampero, Astra, y Palmín, las dos últimas compradas a Unilever el año 2008.

En jugos y néctares, la marca Watt's tiene también el primer lugar en el mercado nacional bajo la sociedad Promarca, la cual fue creada en 2006 por Watt's S.A. y Compañía Cervecerías Unidas S.A. (CCU). Esta sociedad, de propiedad y control compartido, es dueña de la marca Watt's para productos bebestibles de fruta, la marca Frugo, como también las bebidas lácteas Shake a Shake y Yogu Yogu.

En leches en polvo la compañía ocupa el segundo lugar en share de mercado y en leches líquidas el tercer lugar, todo esto bajo las marcas Calo, Loncoleche y Regimel. El foco de Watt´s en estas categorías ha sido el focalizarse en los productos de mayor valor agregado como son las leches sin lactosa (donde lidera el mercado) y leches saborizadas y fortificadas.

En quesos la compañía ocupa el tercer lugar del mercado a través de sus marcas Calo, San Rafael y Las Parcelas de Valdivia esta última proveniente de una adquisición realizada el año 2012.

Watt's participa además en las categorías de mantequillas, yogurt, manjar y cremas a través de sus marcas Loncoleche y Calo, en conservas de frutas y hortalizas con las marcas Wasil y Regimel, en pastas frescas bajo Chef e Il Gastronómico, en postres refrigerados con Regimel. Adicionalmente con la marca Watt's está presente en dulce de membrillo, néctares concentrados, ketchup y en salsas de tomate, donde también participa con las salsas D'Ampezzo.

En noviembre de 2014 Watt's ingresó a la categoría de congelados mediante la compra de Frutos del Maipo, agregando a su portafolio de frutas y verduras, una amplia gama de hortalizas y platos preparados, como también papas fritas y papas duquesas.

Para la producción y comercialización de sus productos, Watt's cuenta con cinco plantas productivas y seis centros de distribución a nivel nacional. En su planta situada en la ciudad de Osorno, X región, se producen distintos productos lácteos, entre ellos leches en polvo, quesos, mantequillas y manjar. En la planta ubicada en la comuna de San Bernardo, Santiago, se realiza la refinación, hidrogenación y envasado de margarinas y aceites, así como también la elaboración de las pastas frescas Il Gastronómico y Chef, y las salsas de tomate y ketchup Watt's. En la misma comuna se encuentra la planta Lonquén, en la cual se producen leches líquidas, bebidas lácteas, yogures, mermeladas, jugos, néctares, postres, conservas de frutas y hortalizas, platos preparados, sopas y cremas entre otros productos, a partir de fruta fresca, hortalizas y concentrados comprados a terceros. Por último, la actividad productiva de congelados Frutos del Maipo se desarrolla en dos plantas, una ubicada en Buin y la otra en Linares. Las Plantas de San Bernardo, Camino Lonquén y Osorno cuentan cada una con un

centro de distribución. A éstos hay que sumar tres centros de distribución más, uno en el norte en la ciudad de Antofagasta, otro en Concepción y uno en el extremo sur en la ciudad de Punta Arenas.

Las ventas de alimentos alcanzaron los $329.802 millones y un EBITDA de $36.493 millones, representando una caída de 1,6% en ventas y de 11,8% en EBITDA comparado con el año 2015. La explicación de estas disminuciones se encuentra principalmente en los siguientes factores:

- Confianza de los consumidores en rango pesimista, con tasas de desempleo de 6,1% pero con un aumento del subempleo. Si bien el gasto de los consumidores aumenta un 4,3% esto se debe principalmente a la inflación de los alimentos, la cual sube 6,2% mientras el consumo se contrae 3,2% ([1]). Este escenario restrictivo gatilla temporalmente una disminución en el consumo de las marcas de mayor valor y una preferencia por productos de menor precio. Este efecto repercute en todos los negocios de Watt´s.

- Adicionalmente todas las categorías lácteas se vieron afectadas por el contexto internacional de bajos precios de la leche. Esto deterioró el balance comercial lácteo aumentando las importaciones, impidió a las empresas nacionales exportar sus excedentes y se generó un sobre stock en Chile lo que sumado a la contracción del consumo, desató una competencia muy agresiva con fuertes bajas de precios en el mercado nacional degradando la rentabilidad del negocio Lácteo.

- También como efecto de la caída del consumo y aumento de precios, los supermercados han implementado una agresiva política de promociones de precios (*High-Low*), donde la compra se genera principalmente bajo condiciones promocionales, acostumbrando al consumidor a este esquema. Esta agresiva estrategia ha probado ser efectiva y afectar el valor de las categorías en el corto plazo en períodos de restricción de consumo, como el que se está viviendo en Chile.

- Compleja implementación del nuevo Reglamento de los Alimentos, que empezó a regir en junio pero que afectó todo el primer semestre dado el cambio en la interpretación de la entrada en vigencia (desde fecha de comercialización en vez de la fecha de elaboración como había sido tradicionalmente), lo que generó muchos problemas productivos, logísticos y comerciales, afectando incluso la relación con los clientes ante las distintas interpretaciones respecto de la aplicación de la ley.

Como se informa en los Hechos Posteriores de los Estados Financieros, con fecha 9 de febrero de 2017, la compañía anunció el cierre de la compra del 100% de las acciones de Danone Chile S.A., la cual a partir de esa fecha comenzó a llamarse DIWATTS S.A. Así Watt´s S.A. tomó el pleno control de dicha compañía y sus activos los que incluyen, entre otros, la planta productiva ubicada en la ciudad de Chillán y la marca Calán.

Conjuntamente con la compraventa, la Sociedad y Compaigne Gervais Danone suscribieron un contrato de licencia por las marcas Danone, Activia, Danone Light y Griego de Danone, por un período de 15 años. Esta operación es consistente con los planes estratégicos de crecimiento de Watt´s, que busca oportunidades de adquisición de compañías y marcas que sumen valor agregado a su portafolio. De esta forma, se espera que esta adquisición incremente las ventas de la Sociedad en aproximadamente un 12%, a través de un aumento de la relevancia de Watt´s en el mercado lácteo y el posicionamiento como un actor importante en el mercado de yogurt.

Segmento Vitivinícola:

Las principales marcas que maneja la viña son Santa Carolina, Casablanca, Ochagavía, Antares y Finca El Origen (Argentina). Actualmente Viña Santa Carolina S.A. exporta vinos a cerca de 75 países en todo el mundo, siendo sus principales mercados Estados Unidos, Canadá, Latinoamérica, China, Japón y Corea, en los cuales cuenta con una extensa red de distribuidores.

[1] Kantar World Panel, Consumer Insights, Chile Q4 2016.

La compañía posee actualmente 953 hectáreas de viñedos propios en los principales valles vitivinícolas de Chile: Maipo, Casablanca, Cachapoal, Colchagua y Cauquenes, en los que se producen uvas de las cepas más demandadas por los mercados internacionales: Cabernet Sauvignon, Merlot, Malbec, Pinot Noir, Sauvignon Blanc, Chardonnay, Syrah, Carmenere y Petit Verdot, entre otras. En Argentina cuenta con 229 hectáreas productivas en el Valle de Uco.

Para su producción, Viña Santa Carolina S.A. posee cinco bodegas de vinificación, las que totalizan una capacidad de 42 millones de litros: Miraflores (5 millones de litros); Molina (20 millones de litros); Rodrigo de Araya (7 millones de litros); Totihue (9 millones de litros) y Casablanca (1,4 millones de litros).

Los ingresos de vinos fueron $49.874 millones o 3.089.543 cajas y el EBITDA alcanzó $8.181millones lo que representa una caída de 2% en ventas, 1,8% en cajas y 10% en EBITDA con respecto al año 2015. Si bien, el mercado nacional creció 22%, alcanzando un 11,8% de las ventas de Viña Santa Carolina, la disminución de ingresos se explica por una baja del 14,6% en las exportaciones a USA, Europa y Latinoamérica. La rentabilidad del negocio se vio afectada hacia el segundo semestre del 2016 producto del reflejo de los mayores costos de la vendimia 2016 comparada con el año 2015.

3. DIFERENCIAS ENTRE VALOR LIBRO Y VALOR DE MERCADO/ECONÓMICO DE LOS PRINCIPALES ACTIVOS

Los estados financieros al 31 de diciembre de 2016 han sido preparados de acuerdo a principios contables generalmente aceptados, IFRS y a normas e instrucciones impartidas por la Superintendencia de Valores y Seguros, e incluyen el ajuste por provisiones cuando corresponde.

Existen activos con valor de mercado que no se encuentran reflejados en los estados financieros. Estos activos son las marcas líderes desarrolladas en el tiempo por la Sociedad Matriz.

Con excepción de lo anterior, los activos reflejan, en general, su valor de mercado.

4. POLÍTICA DE GESTIÓN DE RIESGOS.

Watt's S.A. en la ejecución de sus operaciones se ve enfrentado a factores de vulnerabilidad sobre la consecución de los objetivos de rentabilidad y sustentabilidad financiera. Particularmente factores de mercado generadores de escenarios de incertidumbre financiera que pueden afectar a la organización a través de distintos métodos de transmisión.

En este contexto, para el análisis de las variables de riesgo, Watt's S.A. identifica su exposición en tres tipos de riesgo financiero: crediticio, de liquidez y de mercado.

Riesgo de crédito

El concepto de riesgo de crédito es empleado por Watt's S.A. para referirse a aquella incertidumbre financiera, a distintos horizontes de tiempo, relacionada con el cumplimiento de las obligaciones suscritas por contrapartes, al momento de ejercer derechos contractuales para recibir efectivo u otros activos financieros por parte de Watt's S.A.. En términos de la exposición al riesgo de crédito por tipo de instrumento financiero, Watt's S.A. presenta la siguiente distribución:

Al 31 de Diciembre de 2016	Grupo	Tipo	Contraparte	Exposición M$	Concentra-ciones Total
Préstamos y cuentas por cobrar	Efectivo y efectivo equivalente	Efectivo en caja	-	172.949	0,18%
		Saldos en bancos	Bancos nac.	1.094.980	1,12%
			Bancos extranj.	500.568	0,51%
		Depósitos de corto plazo	Bancos nac.	-	-
			Bancos extranj.		
		Valores Negociables de fácil liquidación	Bancos nac.	25.612.035	26,27%
	Deudores comerciales	Facturas y documentos por cobrar	Supermercados y comercializadoras	52.459.393	53,82%
			Farmacias	34.789	0,03%
		Exportaciones por cobrar	Distribuidores	11.406.772	11,70%
			Supermercados	64.739	0,07%
	Otras cuentas por cobrar	Deudores largo plazo	Varios	134.657	0,14%
		Productores, Deudores varios	Varios	4.845.486	4,97%
	Por cobrar a empresa relacionada	Exportaciones por cobrar	Empresa extranjera	1.097.121	1,13%
	Otros activos corrientes	Contratos derivados	Banco	-	-
		Otros		60.337	0,06%
Exposición total					**100%**

El cuadro anterior muestra la concentración de contrapartes como porcentaje de la exposición total por riesgo de crédito. La mayor exposición crediticia de Watt's S.A. se concentra en las partidas de cuentas por cobrar, particularmente en la categoría de Supermercados y comercializadoras nacionales con un 53,82% sobre el total de exposición equivalente a M$ 52.459.393. Como política de gestión de riesgo de

crédito, Watt's S.A. mantiene contratos de seguros asociados a las cuentas por cobrar por deudores comerciales, de los cuales M$ 41.138.892 corresponden a clientes en el mercado nacional y M$11.265.527 para aquellos clientes en el mercado externo.

La concentración por contrapartes se encuentra controlada en función de la calidad crediticia de nuestros clientes, los cuales corresponden principalmente a compañías de gran tamaño y que aproximadamente los saldos de cuentas por cobrar individualmente significativos se encuentran cubiertos en un 90%, Adicionalmente y en este contexto, el proceso de otorgamiento de créditos a clientes, considera análisis individuales de las constituciones de las sociedades, revisiones periódicas de informes comerciales, participación en la asociación de créditos de empresas productoras, análisis en conjunto con las compañía aseguradora, entre otros.

Al 31 de Diciembre de 2015	Grupo	Tipo	Contraparte	Exposición M$	Concentra-ciones Total
Préstamos y cuentas por cobrar	Efectivo y efectivo equivalente	Efectivo en caja	-	94.398	0,07%
		Saldos en bancos	Bancos nac.	2.843.041	2,19%
			Bancos extranj.	140.073	0,10%
		Depósitos de corto plazo	Bancos nac.	18.836.097	14,51%
			Bancos extranj.		
		Valores Negociables de fácil liquidación	Bancos nac.	27.771.481	21,39%
	Deudores comerciales	Facturas y documentos por cobrar	Supermercados y comercializadoras	58.033.544	44,70%
			Farmacias	152.443	0,12%
		Exportaciones por cobrar	Distribuidores	13.484.931	10,39%
			Supermercados	480.563	0,37%
	Otras cuentas por cobrar	Deudores largo plazo	Varios	1.245.868	0,96%
		Productores, Deudores varios	Varios	5.092.133	3,92%
	Por cobrar a empresa relacionada	Exportaciones por cobrar	Empresa extranjera	345.181	0,27%
	Otros activos corrientes	Contratos derivados	Banco	53.600	0,04%
		Otros		1.257.136	0,97%
Exposición total					**100%**

El cuadro anterior muestra la concentración de contrapartes como porcentaje de la exposición total por riesgo de crédito. La mayor exposición crediticia de Watt's S.A. se concentra en las partidas de cuentas por cobrar, particularmente en la categoría de Supermercados y comercializadoras nacionales con un 44,70% sobre el total de exposición equivalente a M$ 58.033.544. Además, como política de gestión de riesgo de crédito, Watt's S.A. mantiene contratos de seguros asociados a las cuentas por cobrar por deudores comerciales, de los cuales M$ 44.274.216 corresponden a clientes en el mercado nacional y M$ 14.270.537 para aquellos clientes en el mercado externo.

La concentración por contrapartes se encuentra controlada en función de la calidad crediticia de nuestros clientes, los cuales corresponden principalmente a compañías de gran tamaño y que aproximadamente los saldos de cuentas por cobrar individualmente significativos se encuentran cubiertos en un 90. Adicionalmente y en este contexto, el proceso de otorgamiento de créditos a clientes, considera análisis individuales de las constituciones de las sociedades, revisiones periódicas de informes comerciales, participación en la asociación de créditos de empresas productoras, análisis en conjunto con las compañía aseguradora, entre otros.

Riesgo de liquidez

El concepto de riesgo de liquidez es empleado por Watt's S.A. para referirse a aquella incertidumbre financiera, a distintos horizontes de tiempo, relacionada con su capacidad de responder a aquellos requerimientos de efectivo que sustentan sus operaciones, tanto bajo condiciones normales como también excepcionales.

Como política de gestión de riesgo de liquidez, la Sociedad mantiene una liquidez adecuada a través de la contratación de facilidades crediticias a largo plazo, por montos suficientes para soportar las necesidades proyectadas para un período que está en función de la situación y expectativas de los mercados de deuda y de capitales.

El análisis de vencimientos de los pasivos financieros de Watt's S.A. se presenta a continuación (los montos se presentan en M$):

Al 31 de diciembre de 2016			Banda Temporal				
				Corrientes	|	No corrientes	
Clasificación	**Grupo**	**Tipo**	**< 90 días**	**De 90 días a 1 año**	**De 1 año a 3 años**	**De 3 a 5 años**	**5 años y más**
Pasivos financieros	Obligaciones con Bancos	Deuda nacional	151.809	3.380.819	39.312.708	4.163.499	-
		Deuda extranjera	1.364.222	141.375	10.317.718	-	-
	Obligaciones con el público	Bono UF	-	3.143.525	6.287.050	7.604.449	108.319.286
	Por pagar a empresas relacionadas	Deuda nacional	-	3.191.582	-	-	-
	Cuentas por pagar	Acreedores comerciales	48.322.927	128.347	-	-	-
		Otras cuentas por pagar	5.557.077	-	-	-	-
		Dividendos mínimos devengados	-	2.955.959	-	-	-

Al 31 de diciembre de 2015			Banda Temporal				
				Corrientes	|	No corrientes	
Clasificación	**Grupo**	**Tipo**	**< 90 días**	**De 90 días a 1 año**	**De 1 año a 3 años**	**De 3 a 5 años**	**5 años y más**
Pasivos financieros	Obligaciones con Bancos	Deuda nacional	189.104	2.584.433	6.011.758	38.050.096	3.268.649
		Deuda extranjera	1.944.807	163.0407	14.817.827	-	-
	Obligaciones con el público	Bono UF	-	29.181.820	6.115.511	6.115.511	109.703.064
	Por pagar a empresas relacionadas	Deuda nacional	-	3.680.722	-	-	-
	Cuentas por pagar	Acreedores comerciales	52.949.422	148.042	-	-	-
		Otras cuentas por pagar	7.121.311	-	-	-	-
		Dividendos mínimos devengados	-	3.385.621	-	-	-

Riesgo de mercado

El concepto de riesgo de mercado es empleado por Watt's S.A. para referirse a aquella incertidumbre financiera, a distintos horizontes de tiempo, relacionada con la trayectoria futura de aquellas variables de mercado relevantes a su desempeño financiero.

La sociedad identifica y gestiona el riesgo de mercado en función del tipo de variable de mercado que lo origina.

- Tipo de cambio

Watt's S.A. se encuentra expuesto al riesgo originado a partir de fluctuaciones del tipo de cambio, las cuales afectan el valor justo y flujos de efectivo de los instrumentos financieros constitutivos de posiciones. La Sociedad Matriz y sus filiales mantienen exposición en moneda extranjera, entre los que se encuentran deudas, deudores comerciales y otros activos en el exterior, incluida existencias de productos terminados e insumos. Para disminuir el riesgo cambiario que esto conlleva, se usa una política de cobertura a través de seguros de cambio. La sociedad ha identificado, dentro de su riesgo por tipo de cambio, dos paridades relevantes a sensibilizar, en función de la magnitud de la exposición por este concepto y del impacto en resultado ante cambios en las variables de riesgo.

La sociedad ha identificado como relevante el riesgo de moneda generado a partir de transacciones denominadas en dólares americanos. Las fluctuaciones de la paridad peso dólar afectan tanto el valor de los pasivos como de los activos. Tomando esto en consideración, sólo se someterá a sensibilización la exposición neta en dólares, la cual se calcula como la diferencia entre los activos y pasivos denominados en dólares, descontado de los seguros de cambio mantenidos por la sociedad. El monto residual denominado en dólares será sensibilizado, midiendo el impacto de una variación razonablemente posible

del tipo de cambio observado. Dicha fluctuación en el tipo de cambio será estimada a partir de información histórica que refleje la distribución de los posibles escenarios de variaciones del tipo de cambio dentro de un intervalo de tiempo de tres meses, excluyendo los escenarios extremos, de acuerdo a lo definido bajo IFRS 7.

Diciembre 2016 clasificación	exposición (M US$)	Variable mercado	Valor de cierre	Perturbación	Valor tipo de cambio	Efecto en resultados (M CLP)
Activo neto	4.150	USD-CLP	669,47	- 9,34%	606,94	(259.493)
				+ 15,50%	773,24	430.637

Diciembre 2015 clasificación	exposición (M US$)	Variable mercado	Valor de cierre	Perturbación	Valor tipo de cambio	Efecto en resultados (M CLP)
Activo neto	1.603	USD-CLP	710,16	- 9,56%	642,27	(108.830)
				+ 16,39%	826,56	186.582

Adicionalmente, el riesgo de moneda generado a partir de transacciones denominadas en unidades reajustable es sensibilizado de forma análoga al caso anterior. Se someterá a sensibilización el total de los saldos de activos y pasivos denominados en unidades de fomento, neto de las posiciones en instrumentos derivados adquiridos por la administración para cubrir el 50% de la colocación de bono realizada en diciembre 2008 y cuyo vencimiento fue en junio de 2015.

Al 31 de diciembre de 2016:

Clasificación	Exposición (M CLF)	Variable mercado	Valor de cierre	Perturbación	Valor CLF-CLP	Efecto en resultados (M CLP)
Pasivo	2.965	CLF-CLP	26.347,98	- 0,42%	26.237,32	328.163
				+ 2,46%	26.996,14	(1.922.100)

Al 31 de diciembre de 2015:

Clasificación	Exposición (M CLF)	Variable mercado	Valor de cierre	Perturbación	Valor CLF-CLP	Efecto en resultados (M CLP)
Pasivo	3.203	CLF-CLP	25.629,09	- 0,46%	25.511,20	377.652
				+ 2,70%	26.321,08	(2.216.655)

- Tasa de interés

El riesgo de la tasa de interés, es el riesgo de fluctuación del valor justo del flujo de efectivo futuro de un instrumento financiero, debido a cambios en las tasa de interés de mercado. La Sociedad Matriz y sus filiales mantienen deudas con el sistema financiero y con el público, tanto en moneda no reajustable como en unidades de fomento y dólares, las cuales devengan intereses principalmente a tasa fija. La Sociedad no tiene deuda a tasa variable, razón por la cual, el riesgo de tasa de interés no se considera significativo, ya que está fijado.

- Precios de commodities

La Sociedad Matriz adquiere materias primas del tipo commodities, leche en polvo, aceites, entre otros, tanto en el mercado local como en el exterior. No ha sido política de las sociedades participar en mercados de futuros u otros derivados asociados a la adquisición de estos insumos, debido a que se ha privilegiado estar alineado con la industria la cual se ve afectada por precios similares.

Riesgos de negocio

Watts´s S.A. se basa en el modelo COSO II ERM para su proceso de gestión de riesgos de negocio, el cual tiene por objetivo identificar, evaluar y mitigar los riesgos Estratégicos, Operacionales, de Información y Cumplimiento que pueden afectar el logro de los objetivos de sus negocios.

La siguiente descripción general, tiene por objetivo exponer los riesgos principales identificados:

1.-Pérdida de preferencia de nuestros consumidores.
Pérdida de participación de mercado en alguna o varias de las categorías de la empresa y su correspondiente disminución de ventas y resultados debido al cambio de nuestros consumidores hacia productos alternativos como consecuencia de ofertas agresivas en precio o con una propuesta de valor superior por parte de empresas competidoras.

2.- Obsolescencia de productos.
El cambio en el comportamiento del consumidor podría llevar a la desaparición de una porción del negocio en el mediano y largo plazo. La conducta de los consumidores se puede ver modificada, entre otros factores, producto de modas, nuevas tendencias, opiniones públicas o recomendaciones de referentes, lo que podría afectar el consumo de una o más categorías de producto afectando directamente las ventas y resultados.

3.- Ser mal catalogado por nuestros clientes.
La fuerte consolidación de la industria de los supermercados ha llevado a que cualquiera de los principales por si solo sea fundamental en el éxito comercial de la compañía. Esto lleva a que ser mal catalogado por debilidades en la administración de la cadena de abastecimiento, las prácticas promocionales, el desarrollo de categorías y las relaciones comerciales en uno cualquiera de ellos pueda conllevar efectos financieros adversos.

4.- Pérdida de bienes físicos.
Eventos catastróficos que afecten nuestras operaciones, fuentes de abastecimiento o mercado podrían tener un impacto negativo e importante en ventas y resultados. Los incendios, desastres naturales, el terrorismo, las pandemias u otros eventos catastróficos podrían significar la paralización de nuestras actividades productivas, logísticas y comerciales, como también indirectamente dejarnos sin abastecimiento de algunas materias primas.

5.- Riesgo de Crédito
Es el riesgo proveniente de impagos por parte de grandes clientes por problemas de iliquidez, insolvencia o quiebra. La consolidación de las grandes cadenas de supermercados lleva a que a pesar de los seguros de crédito, el riesgo de crédito aumente dada la mayor participación de estas cadenas en las ventas totales de la compañía.

6.- Paralización de operaciones.
Interrupción de las labores productivas por accidentes laborales o por incumplimiento de normativa legal que podría significar el cierre de plantas y el bloqueo de operaciones comerciales con su consecuente impacto sobre los ingresos y resultados del negocio. Si bien la compañía cuenta con procedimientos, normas y controles que aseguren el cumplimiento de toda la normativa vigente ésta podría ver afectado su negocio, si es que los agentes fiscalizadores detectan la omisión de alguna norma o no están conformes con los plazos para subsanar las faltas y ejercen medidas que impliquen paralización de faenas o interrupción de actividades comerciales.

7.-Producto Contaminado.
La presencia de algún producto contaminado en el mercado con riesgo de daño a la salud podría afectar la reputación de la empresa, la imagen de sus marcas y los resultados financieros. Las marcas de Watt´s y la calidad de sus productos son fundamentales para el desarrollo de su negocio. De darse un evento de calidad, por causas inesperadas o mal intencionadas, con consecuencias en la salud de las personas, este afectaría negativamente la imagen de la empresa y podría tener resultados financieros no deseados.

8.- Acceso al Crédito / Descalce de flujos.
Una crisis global, incumplimientos de Covenants o un aumento desmedido en las tasas de interés podrían eventualmente limitar el acceso a las fuentes de financiamiento necesarias para cumplir con los compromisos de la empresa. La posición de caja de la compañía también podría verse afectadas por un trastorno global si las ventas y el consumo disminuyen en forma marcada por una crisis económica.

9.- Desabastecimiento de materias primas estratégicas.
La carencia de materias primas podría significar pérdidas de ventas y/o impacto en márgenes. Dentro de las materias primas estratégicas que son utilizados por la compañía se encuentran: Aceites crudos, provenientes principalmente de Argentina, Leche que es comprada a diversos productores lácteos en Chile, Frutas y Hortalizas las cuales se adquieren a un gran número de agricultores nacionales y a algunas empresas fuera de Chile y Uva para vinos la cual es de abastecimiento propio o comprada a terceros. A lo anterior, se agregan los materiales de envases, dentro de los cuales están los envases TetraPak que al riesgo propio de desabastecimiento agrega la dependencia de un proveedor único. Esto podría darse por temas políticos, inclemencias del clima, catástrofes naturales, heladas, enfermedades que afecten al ganado, huelgas de trabajadores de proveedores, puertos, etc.

10.- Falla en los sistemas informáticos.
La indisponibilidad de los sistemas de información podría generar la interrupción de nuestras operaciones llevando a decisiones erróneas o pérdida de control de la operación debido a la falta de integridad de la información. Los problemas de “Disponibilidad” e “Integridad” pueden ser causados por fallas de sistemas, caídas de data center, corte de enlaces y ciberataques entre otros. Todos ellos podrían generar un impacto negativo en el resultado financiero del negocio.

11.- Fuga de Información.
La revelación no autorizada o mal intencionada de información sensible podría significar la pérdida de ventajas competitivas lo que tendría un impacto negativo en los resultados de la compañía.

12.- Fidelidad de la Información Contable.
El que los valores reflejados en los estados financieros (activos, pasivos o cuentas de resultados) no sean un fiel reflejo de la realidad contable y económica de la compañía puede llevar a tomar malas decisiones y afectar el normal desarrollo del negocio. Esto puede provocarse por provisiones insuficientes, castigos no realizados de bienes obsoletos, activos sobrevalorados, activos valorizados que no existen o pasivos no registrados.

13.- Atentado a la Libre Competencia
La existencia de prácticas que puedan afectar la libre competencia por parte de los ejecutivos de la empresa tendría efectos negativos en los resultados financieros y en la reputación de la compañía.

14.- Contingencia Tributaria.
Eventuales cuestionamientos por parte de fiscalizadores del Servicio de Impuestos Internos a las pérdidas tributarias históricas podrían tener como consecuencia efectos financieros adversos para la compañía.

15.- Incumplimiento de Ley 20.393.
Frente a eventuales hallazgos que impliquen el incumplimiento de la Ley 20.393 sobre el lavado de activos, financiamiento de actividades terroristas y cohecho, podrían afectar la reputación de la compañía y el negocio producto de sanciones que podrían llegar hasta la disolución de la personalidad jurídica, pasando por multas, pérdida de beneficios fiscales y pérdida de negocios con el Estado.

16.- Fraude
La compañía podría ser víctima por parte de colaboradores, terceros o ambos en conjunto de actos ilegales caracterizados por engaños, ocultación o violación de confianza para obtener dinero, bienes o servicios, para evitar pagos o pérdidas de servicios, o asegurarse ventajas personales o de negocio. En caso de que la empresa sufra algún tipo de fraude este se reflejaría en sus resultados financieros. Entre

los tipos de fraudes más comunes se destacan: Corrupción, malversación de fondos, falsificación de documento o información, fraude en las licitaciones o compras y espionaje industrial.

Objetivos y políticas de administración de riesgo financiero

Los principales pasivos financieros de la Sociedad, además de los derivados, comprenden créditos bancarios y obligaciones por bonos, cuentas por pagar y otras cuentas por pagar. El propósito principal de estos pasivos financieros es obtener financiamiento para sus operaciones. La Sociedad tiene deudores por venta, disponible y depósitos a plazo, que surgen directamente de sus operaciones.

La Administración de la Sociedad supervisa que los riesgos financieros sean identificados, medidos y gestionados de acuerdo con las políticas definidas para ello. Todas las actividades de la administración de riesgo son llevadas a cabo por equipos de especialistas que tienen las capacidades, experiencia y supervisión adecuadas.

El Directorio revisa y ratifica políticas para la administración de tales riesgos, los cuales han sido descritos anteriormente.

Administración de capital

En cuanto los objetivos de la administración de capital, Watt's S.A. encauza su gestión en la consecución de un perfil de riesgo consistente con los lineamientos entregados por el directorio, asimismo, procura mantener un nivel adecuado de sus ratios de deuda/capital e indicadores favorables de solvencia, con el objetivo de facilitar su acceso al financiamiento a través Bancos y otras instituciones financieras, tomando siempre en consideración la maximización del retorno de sus accionistas.

6. ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO

Al 31 de diciembre de 2016, el flujo neto total del periodo asciende a MM$ 22.294 negativo, lo que se explica por flujos negativos utilizados en actividades de financiación e inversión por MM$ 42.504 y MM$11.888 respectivamente, los que son aminorados por flujos positivos procedentes de la operación por y MM$ 32.098.

El flujo negativo por actividades de financiamiento obedece principalmente al pago de tenedores de bonos, préstamos de corto plazo, netos de préstamos obtenidos en la banca y al pago de dividendos. Respecto del flujo negativo por actividades de inversión, éste corresponde principalmente a la compra de bienes del activo fijo. En cuanto al flujo operacional positivo, este obedece a la mayor eficiencia en la recaudación de deudores por venta y a la adecuada planificación de los pagos a proveedores.