ANÁLISIS RAZONADO AL 31 DE MARZO DE 2014

I. ANÁLISIS COMPARATIVO Y EXPLICACIÓN DE LAS PRINCIPALES TENDENCIAS

La ganancia neta al 31 de Marzo de 2014 atribuible a los propietarios de la controladora asciende a la suma de MM$ 8.782 lo que representa un aumento del 67,40% respecto del resultado obtenido en el periodo anterior, oportunidad en la que esta cifra llegó a los MM$ 5.246.

a) LIQUIDEZ

- **Liquidez corriente**

Marzo 2014	Diciembre 2013
2,56	2,21

Los activos corrientes aumentaron en un 0,48% mientras los pasivos corrientes disminuyeron, en 13,58%. La principal alza en los activos corrientes se registró en el "Efectivo y Efectivo Equivalente" con un aumento de un 65,19%, situación compensada en parte por una disminución en el "Deudores Comerciales", que decreció en un 11,19% respecto a diciembre de 2013. La disminución de los pasivos corrientes, está liderada por "Otros Pasivos Financieros, corrientes" que disminuyeron en un 27,60% respecto a diciembre de 2013.

- **Razón ácida**

Marzo 2014	Diciembre 2013
1,26	1,07

El aumento de este indicador se debe a que los activos corrientes, sin considerar el inventario, aumentan en un 1,35%, porcentaje inferior al experimentado por los pasivos corrientes que disminuyeron en un 13,58% respecto a diciembre de 2013.

b) ENDEUDAMIENTO

- **Razón de endeudamiento**

Marzo 2014	Diciembre 2013
1,01	0,98

El aumento de este índice se debe a que los pasivos totales aumentaron en un 3,49%, mientras el Patrimonio experimento una disminución del 0,02% respecto a diciembre de 2013. El aumento en los pasivos totales está determinado por una variación en los "Pasivos Corrientes" que disminuyeron en un 13,58%, mientras los "Pasivos No Corrientes" aumentaron en un 18,56%.

- **Proporción deuda corriente y no corriente sobre deuda total**

Deuda	Marzo 2014	Diciembre 2013
Corriente	39,15%	46,89%
No Corriente	60,85%	53,11%

Estos índices muestran la estructura de pasivos corrientes y no corrientes, expresada como proporción sobre el total de los mismos. La disminución de la proporción corriente es generada principalmente por la disminución del ítem "Otros pasivos financieros, corrientes" en comparación con el aumento del ítem "Otros pasivos financieros, no corrientes".

- **Cobertura de costos financieros**

Marzo 2014	Marzo 2013
4,69	2,55

El comportamiento de este índice se explica básicamente por una disminución de los costos financieros respecto del año anterior, que decrecieron en un 10,43%, mientras la ganancia antes de impuesto aumento en un 64,76%.

c) ACTIVIDAD

- **Total de activos**

Los activos de la Compañía presentan un aumento del 1,71%, respecto a Diciembre del año 2013, lo que representa una variación de MM$14.576. Esta variación se compone de un aumento en los activos no corrientes de un 3,01% y un aumento de los activos corrientes de un 0,48%.

- **Rotación de inventarios**

Marzo 2014	Marzo 2013
0,32	0,32

La rotación de inventarios permanece estable, el aumento de los costos de ventas producto de las mayores ventas en el periodo 2014 es compensada por una baja en el nivel de inventarios promedio.

- **Permanencia de inventarios**

Marzo 2014	Marzo 2013
281 días	281 días

Producto de lo señalado en el índice anterior, la permanencia de inventario se permanece estable respecto a Marzo 2013.

d) RESULTADOS

Ingresos y costos de explotación

Primer trimestre de 2014:

En el primer trimestre de 2014, los Ingresos Consolidados de Viña Concha y Toro alcanzaron los $114.334 millones, aumentando en un 25,5% con respecto al primer trimestre del 2013. El crecimiento en las ventas se explica por un aumento de 12,7% en el volumen comercializado, mayores precios promedio de venta en los mercados más importantes y un tipo de cambio más favorable, en comparación al mismo periodo del año anterior.

Las ventas de vino embotellado en el mercado externo, que incluye las ventas de exportación desde Chile, Argentina y Estados Unidos, evidenciaron un alza de 32.1% en pesos durante el primer trimestre del 2014, producto de mayores niveles de venta en gran parte de las zonas de exportación. Considerando el origen de las exportaciones, destaca el aumento en todos los países donde Concha y Toro produce sus vinos (Chile 32,4%, Argentina 18,5% y Estados Unidos 61,2%; en pesos chilenos). Lo anterior se explica por el efecto combinado de un mayor volumen de exportación de 9,2% con respecto al 1Q13, totalizando 4.484 miles de cajas, en conjunto con un mayor precio promedio de exportación (Chile 2,8%, Argentina 7,2% y Estados Unidos 0,5%; en dólares estadounidenses).

Con respecto a los volúmenes de venta de exportación, durante el primer trimestre de este año se pudo apreciar importantes crecimientos de dos dígitos en gran parte de los mercados que Concha y Toro participa, destacando los aumentos de Canadá con un 27,4%, el mercado europeo con un 14,4%, el mercado africano con un 12,6%, el mercado sudamericano con un 11,4%, Centro América y el Caribe con un 10,3% y el mercado asiático con un 9,0%. Por el contrario, los volúmenes en el mercado estadounidense disminuyeron un 9,1%.

En Chile, los volúmenes totales de venta en el mercado doméstico de vinos aumentaron un 1,3%, deteniendo la caída en volúmenes que se había estado produciendo durante los últimos trimestres. Sin embargo, la disminución en el precio promedio de venta, generó una disminución de 1,6% en las ventas valoradas de vino en el mercado doméstico, en comparación al primer trimestre del 2013. Por otro lado, los ingresos por venta de nuevos negocios registraron un importante crecimiento de 76,3% durante este primer trimestre, explicado por crecimientos en el segmento de Spirits, Cervezas y Bebidas No Alcohólicas.

Las ventas de vino de Trivento, filial argentina de Concha y Toro, incluyendo los envíos de vino y granel a las distintas filiales de distribución, totalizaron $5.376 millones de pesos, correspondiente a un volumen de venta equivalente a 465 miles de cajas. De lo anterior se desprenden aumentos de 9,3% y 6,2% en valor y volumen, respectivamente, con respecto al primer trimestre del 2013.

Fetzer Vineyards, incluyendo los envíos de vino y granel a las distintas filiales de distribución, registró ingresos por venta de $14.501 millones, producto de la venta de 602 miles de cajas en el trimestre, lo que representa un aumento correspondiente a 16,7% en los ingresos por ventas, con respecto al primer trimestre del 2013.

El EBITDA consolidado alcanzó los $15.898 millones durante el primer trimestre de 2014, registrando un alza de 63,1% con respecto a los $9.746 millones que se obtuvieron durante el mismo período de 2013. El mayor EBITDA se explica principalmente por 3 razones. La primera corresponde a un menor costo del vino, el cual después del terremoto del 2010 alcanzó niveles históricamente altos. Durante el 2013, producto de una vendimia con niveles históricos de volumen, el costo del vino comenzó a disminuir, alcanzando niveles cercanos a los que se tenían previos al terremoto. La segunda razón corresponde a mayores precios promedios de venta, principalmente en los mercados de exportación. Por último, el peso chileno se ha depreciado con respecto a casi todas las monedas de exportación a las que está expuesta Concha y Toro. En efecto, durante el primer trimestre, el peso chileno se depreció un 16,7% frente al dólar, un 21,1% frente al euro y un 24,4% frente a la libra esterlina. En conjunto, estas tres monedas representan más del 80% del total de venta externa consolidada de la compañía. Con respecto al real brasileño, el peso chileno se apreció un 1,5% durante el primer trimestre del

2014. Por otra parte, se observó un aumento de los Costos de Distribución producto de una mayor participación relativa de las ventas de las filiales de distribución en el mercado externo.

Finalmente, la Utilidad Neta correspondiente a los propietarios de la controladora alcanzó $8,782 millones durante el primer trimestre del 2014, lo que representa un aumento de 67,4% con respecto al mismo período del 2013.

Total Ventas(*) (en millones de pesos)	1Q14	1Q13	Variación (%)
Chile Mercado Doméstico - Vino	12,140	11,684	3.9%
Chile Mercado Doméstico - Nuevos Negocios	10,314	5,849	76.3%
Mercado Externo(1)	73,130	55,255	32.4%
Argentina Doméstico	910	1,215	-25.1%
Argentina Exportaciones(2)	3,550	2,995	18.5%
U.S.A. Doméstico	11,910	10,195	16.8%
U.S.A. Exportaciones(2)	1,445	896	61.2%
Otros	946	2,992	-68.4%
Total Ventas	**114,344**	**91,081**	**25.5%**

Total Volumen(*) (miles de litros)	1Q14	1Q13	Variación (%)
Chile Mercado Doméstico - Vino	11,842	11,694	1.3%
Chile Mercado Doméstico - Nuevos Negocios	6,187	3,862	60.2%
Mercado Externo(1)	39,451	34,738	13.6%
Argentina Doméstico	1,253	1,159	8.1%
Argentina Exportaciones(2)	1,988	2,107	-5.6%
U.S.A. Doméstico	4,514	4,381	3.0%
U.S.A. Exportaciones(2)	454	332	37.1%
Total Volumen	**65,689**	**58,271**	**12.7%**

Precio Promedio (por litro)	Moneda	Ventas Vino Embotellado		
Chile Mercado Doméstico	Ch$	960.9	988.2	-2.8%
Mercado Externo	US$	3.48	3.39	2.8%
Argentina Doméstico	US$	2.07	2.86	-27.5%
Argentina Exportaciones	US$	3.23	3.01	7.2%
U.S.A. Doméstico	US$	5.17	4.94	4.6%
U.S.A. Exportaciones	US$	5.75	5.72	0.5%

(1) Mercado Externo considera exportaciones de Chile a terceros más ventas de filiales de distribución

(2) Las exportaciones de Argentina y EE.UU. no consideran envíos a filiales de la compañía.

(*) Ventas incluyen vino granel.

Otros indicadores

Los conceptos que se indican muestran el siguiente comportamiento (MM$):

	Marzo 2014	Marzo 2013
EBITDA[1]	15.898	10.439
Costos financieros	(2.384)	(2.662)
Otros resultados por función[2]	(339)	1.093
RAIIDAIE[3]	17.943	14.194
Resultado operacional[4]	11.670	5.894
Resultado no operacional[5]	1.906	3.560
Resultado después de Impto.	8.870	5.404

RENTABILIDAD

- **Rentabilidad del patrimonio**

Marzo 2014	Marzo 2013
2,06%	1,26%

El aumento de este indicador respecto a 2013, se explica por el mayor aumento experimentado en la ganancia neta promedio ascendente a un 64,14% respecto al aumento en el patrimonio neto promedio comparativo que ascendió en un 0,12%.

- **Rentabilidad del activo**

Marzo 2014	Marzo 2013
1,03%	0,64%

El aumento de este indicador respecto a 2013, se explica por el mayor aumento experimentado en la ganancia neta promedio ascendente a un 64,14% respecto al aumento en los activos promedio comparativo que ascendió en un 0,96%.

[1] EBITDA formado por ganancia bruta menos costos de distribución menos gastos de administración más depreciación (Nota 28) más amortización (Nota 13).
[2] Resultado formado por otros ingresos por función, otros gastos por función, ingresos financieros, costos financieros, participación en las
[3] Ganancia antes de impuesto, intereses, depreciación, amortización e ítem extraordinarios. Para depreciación, se considera la imputada directamente en el resultado del periodo más la depreciación que forma parte del costo de venta.
[4] Resultado formado por ganancia bruta, otros ingresos por función, menos costos de distribución y menos gastos de administración.
[5] Resultado formado por, otros gastos por función, ingresos financieros, participación en las ganancias de asociadas, diferencias de cambio y resultado por unidades de reajuste.

- **Rendimiento de activos operacionales**

Marzo 2014	Marzo 2013
1,52%	0,78%

Para los efectos de este indicador, se han considerado como activos operacionales los activos corrientes totales y activos fijos totales. El índice en comparación aumenta debido a un alza en el resultado operacional y a un aumento de los activos operacionales respecto a Marzo 2013.

- **Utilidad por acción**

Marzo 2014	Marzo 2013
$11,76	$7,02

El aumento en la utilidad por acción se explica por el aumento de la utilidad proporcional neta comparada con Marzo 2013.

- **Retorno de dividendos**

Marzo 2014	Marzo 2013
1,42%	2,73%

Se explica principalmente por la disminución de los pesos distribuidos durante los últimos doce meses, situación complementada por un aumento del precio de la acción, durante los últimos doce meses se cancelaron $16,10 por acción mientras al 31 de Marzo de 2013 se habían cancelado $26,00.

II. DIFERENCIAS ENTRE VALORES LIBRO Y VALORES ECONÓMICOS DE LOS PRINCIPALES ACTIVOS DE LA EMPRESA

Las diferencias entre los valores libro y los valores económicos de la empresa, están radicados en la valorización de los bienes raíces, los que han sido adquiridos hace varios años y están contabilizados a su valor de costo histórico, tal como lo indican los principios contables generalmente aceptados al 31 de Diciembre de 2009. En algunas zonas donde se encuentran bienes de la Compañía, se han producido importantes aumentos en la plusvalía de los bienes raíces, lo que hace que los valores libro de los activos ya señalados, sean inferiores a los valores de mercado.

Al 1 de Enero de 2009 el costo del valor de algunos terrenos seleccionados ha sido determinado como costo atribuido según la exención estipulada en la NIIF 1. La sociedad contrató a ingenieros independientes quienes determinaron el valor razonable de esos terrenos. El mayor valor resultante se presenta en Resultados Acumulados, ya que la Sociedad ha definido que la totalidad de los activos serán controlados a contar de esta fecha en base al costo.

III. FLUJOS DE EFECTIVO NETOS

El flujo originado por actividades de la operación muestra un comportamiento positivo de $17.825 millones, producto de los cobros procedentes, recibidos en este periodo superior a los pagos realizados.

En cuanto al flujo originado por actividades de inversión, este muestra un movimiento negativo de $5.505 millones. Esto se explica principalmente por los pagos en compras de propiedades, planta y equipos que ascienden a $4.791 millones.

En cuanto al flujo originado por actividades de financiamiento, éste muestra un comportamiento negativo de $5.40 millones. Lo anterior se explica por los pago de préstamos.

IV. ANÁLISIS DE RIESGO DE MERCADO

La compañía está expuesta a distintos tipos de riesgos de mercado, los cuales identifica, evalúa y mitiga a través de controles y análisis establecidos para cada tipo de riesgo. La descripción de los principales riesgos se puede ver en la Nota No 5 Gestión de Riesgo Financiero de los Estados Financieros.

El giro principal de la Compañía es la producción y embotellado de vino para la venta nacional y la exportación. Los principales riesgos de mercado que enfrenta son el riesgo cambiario, el riesgo de la tasa de interés, el riesgo agrícola y el riesgo de dependencia de proveedores.

Riesgo Cambiario

Las ventas de la compañía en los mercado externos están denominadas en diferentes monedas, principalmente en dólares de estados unidos, euros, libras esterlinas, dólares canadienses, pesos argentinos, reales, corona sueca y corona noruega. Durante los periodos transcurridos del año 2014 y 2013, un 79,5% y un 78,8% de los ingresos de la Compañía estuvieron denominados en moneda extranjera, relacionados con sus ventas en el exterior. Como resultado de estas transacciones, los resultados financieros podrían verse afectados por factores como variaciones en los tipos de cambio o condiciones económicas débiles en los mercados externos donde la Compañía distribuye sus productos, riesgo este último, que se encuentra atenuado por la diversificación de las ventas.

Es importante señalar que, en el caso de Argentina, las cuentas por cobrar en dicho país están en pesos argentinos, lo que genera un riesgo con respecto a la devaluación del peso argentino contra el dólar norteamericano. Por otra parte una proporción de los activos que mantienen las subsidiarias en dicho país, está también en pesos argentinos por lo cual son afectados por devaluaciones de la moneda en cuestión.

Para mitigar y gestionar el riesgo de tipo de cambio, la compañía monitorea en forma diaria la exposición neta en cada una de las monedas para las partidas ya existentes, y cubre este diferencial principalmente con operaciones Forward de moneda a un plazo menor o igual a 90 días, pudiendo en algunas ocasiones utilizar Cross Currency Swap o algún otro derivado.

Riesgo de Inflación

Una característica muy particular del mercado financiero de Chile, es la profundidad que existe para los bonos corporativos denominados en UF y no así en pesos Chilenos, esto debido a que los primeros garantizan al inversionista un retorno específico en términos reales, aislando el riesgo inflacionario, sin embargo este mismo es traspasado al emisor de la deuda. Actualmente Viña Concha y Toro está expuesta

a la Unidad de Fomento en los siguientes instrumentos; Bonos Corporativos, Préstamos Bancarios y Depósitos a Plazo de corto plazo, estos últimos disminuyen en parte la exposición total de la compañía.

Al 31 de marzo de 2014 el 31,2% de la deuda de la compañía esta denominada en UF. Para cubrir la exposición a las fluctuaciones de UF, la compañía ha tomado contratos swap.

Riesgo de Tasa de Interés

La exposición de la Compañía al riesgo de tasa de interés se relaciona con los intereses de sus deudas. Al 31 de Marzo de 2014 y 2013, la deuda financiera incluyendo los intereses devengados totalizaba M$240.871 y M$266.230 respectivamente. La deuda a Marzo 2014 se distribuye en un 81,3% en el largo plazo y un 18,7% en el corto plazo. Del total de la deuda, se encuentra pactado con una tasa fija el 89,81%, de este en el corto plazo se encuentra el 14,77%, mientras que en el largo 75,04% restante, por lo que el riesgo de tasa radica en las condiciones de tasa que se puedan obtener para su renovación al vencimiento.

Riesgo Agrícola

La Compañía se abastece de uvas para la producción del vino, tanto de cosecha propia como de viñedos externos. Las uvas que compra a viñedos externos están sujetas a fluctuaciones de precio y calidad y generalmente son más costosas que las uvas de los propios viñedos de la Compañía. Por otra parte, tanto las uvas propias como las de proveedores están afectas a riesgos agrícolas, tales como pestes, sequías, lluvias en exceso o fuera de temporada, heladas, etc., las cuales pueden afectar en forma importante la calidad, la cantidad y el costo o el precio en el caso de uvas provenientes de terceros.

En los periodos a Marzo 2014 y 2013, la mayor parte de la uva utilizada en la producción de vinos fue adquirida por la Compañía a agricultores independientes en Chile. La interrupción de la oferta de uva o de vino así como los efectos de los riesgos agrícolas señalados o aumentos en los precios de estos proveedores externos, podrían tener un efecto adverso sobre los resultados operacionales de la Compañía.

Riesgo de Dependencia de Proveedores

Dos de los principales insumos que utiliza la Compañía en la elaboración de sus productos, son adquiridos, prácticamente en su totalidad, a un solo proveedor cada uno de ellos. En efecto, Cristalerías de Chile S.A. provee las botellas, en tanto que Tetra Pak de Chile Comercial Ltda., lo hace con los envases tetra brik.

Aun cuando existen alternativas de reemplazo, una interrupción en el abastecimiento de los insumos señalados, podría afectar los resultados de la Compañía.

Riesgo de Crédito

El riesgo de crédito corresponde a la incertidumbre respecto al cumplimiento de las obligaciones de la contraparte de la compañía, para un determinado contrato, acuerdo o instrumento financiero, cuando este incumplimiento genere una pérdida en el valor de mercado de algún activo financiero.

Cuentas por Cobrar

La compañía exporta a más de 135 países en el extranjero a través de distribuidores con quienes mantiene contratos de distribución para sus diferentes sociedades y marcas. Por otra parte la

compañía ha constituido subsidiarias distribuidoras de sus productos en Inglaterra, Suecia, Noruega, Finlandia, Argentina, Brasil, México, Canadá, Sudáfrica y Singapur. Toda la venta de exportación se realiza a plazo con crédito directo exceptuando algunos casos puntuales que tienen cartas de crédito de exportación.

En el mercado nacional la venta está diversificada en más de 10 mil clientes, a los cuales se les otorga un límite de crédito, tras una evaluación interna.

El riesgo de crédito principal radica en el riesgo de no pago de un cliente en particular, aunque en algunos casos, también existen riesgos asociados a restricciones cambiarias o legales de los países donde ellos se encuentran, que no les permitan temporalmente cumplir con sus obligaciones de pago.

La política de la compañía es cubrir con seguro de crédito a todos sus clientes, tanto del mercado nacional como de exportaciones, ya sea como nominado y no nominado. En los casos en que el seguro rechaza la cobertura se buscan mecanismos alternativos para documentar la deuda, como es el caso de los cheques a fecha en el mercado nacional, cartas de crédito de exportación, etc.

a) Venta a terceros desde Chile:

En el caso de las cuentas por cobrar del mercado nacional, un 92,6% cuenta con seguro de crédito, el cuál cubre un 90% del siniestro. Al 31 de marzo de 2014 los cinco principales clientes concentran el 38,2% de las cuentas por cobrar de este mercado, estando el 100% de esta deuda cubierta por el seguro de crédito. El 59,8%, de las cuentas por cobrar están concentradas en clientes que mantienen cuentas por cobrar por montos superiores a los MM$100, siendo que un 22,9% corresponde a clientes con una deuda inferior a los MM$10.

Para las exportaciones efectuadas desde Chile a terceros, un 87,1 % cuenta con seguro de crédito, el cuál cubre un 90% del siniestro. Al 31 de marzo de 2014 los veinte principales clientes concentran un 64,9 % de las cuentas por cobrar de este mercado, estando el 88,2% de esta deuda cubierta por seguro de crédito. El 35,1% restante, está constituido por cerca de 200 clientes.

b) Venta a terceros desde el extranjero:

Bodegas y Viñedos Trivento S.A. mantiene seguros de crédito para un 96,9% de sus cuentas por cobrar nacionales, y un 96,5% de sus cuentas por cobrar de exportación. En ambos casos, el seguro cubre un 90% del siniestro. El 62,3% de sus cuentas por cobrar de exportaciones están concentradas en los principales 20 clientes, de estos el 98,6% de la deuda está cubierta con seguro mientras que los principales 20 clientes del mercado nacional, representan un 70,2% de las cuentas por cobrar totales, de estas el 98,9% está asegurada.

La subsidiaria Concha y Toro UK mantiene un 97,9 % de su cartera de cuentas por cobrar cubiertas por seguro de crédito, el cual cubre un 90% del valor. El 76,4% de las cuentas por cobrar se concentra en sus 20 principales clientes, de estos el 100% de la deuda está cubierta con seguro, mientras que el 23,6% restante de las cuentas por cobrar se distribuyen en más de 220 clientes.

VCT Brasil concentra el 59% de sus cuentas por cobrar en sus principales 20 clientes, repartiendo el 41% restante en más de 750 clientes. Un 75,8% de sus cuentas por cobrar cuentan con seguro de crédito, el cual cubre el 90% del valor

Fetzer mantiene seguros de crédito para un 70% de sus cuentas por cobrar nacionales, y un 98,2% de sus cuentas por cobrar de exportación, en ambos casos, el seguro cubre un 90% del siniestro. Además un 25,3% de las exportaciones son ventas a monopolios estatales.

Las subsidiarias de Suecia, Noruega y Finlandia, concentran más del 90% de sus cuentas por cobrar en las ventas efectuadas a los monopolios estatales, los cuales no cuentan con seguro de crédito por su bajo riesgo crediticio.

Inversiones Corto Plazo y Forward

Los excedentes de efectivo se invierten de acuerdo a la política de inversiones de corto plazo, principalmente, en pactos de retrocompra sobre papeles del banco central, depósitos a plazo con distintas instituciones financieras, fondos mutuos de renta fija de corto plazo. Estas inversiones están contabilizadas como efectivo y equivalentes al efectivo y en inversiones mantenidas hasta su vencimiento.

Los instrumentos de cobertura, principalmente Forward y Swap, son contratados por plazos hasta cuatro años solo con instituciones bancarias.

Con el fin de disminuir el riesgo de contraparte, y que el riesgo asumido sea conocido y administrado por la Sociedad, se diversifican las inversiones con distintas instituciones bancarias. De esta manera, la Sociedad evalúa la calidad crediticia de cada contraparte y los niveles de inversión, basada en: (i) su clasificación de riesgo y (ii) el tamaño del patrimonio de la contraparte.

Riesgo de Liquidez

El riesgo de liquidez corresponde a la incapacidad que puede enfrentar la empresa en cumplir, en tiempo y forma, con los compromisos contractuales asumidos con sus proveedores e instituciones financieras.

La principal fuente de liquidez de la compañía son los flujos de efectivo provenientes de sus actividades operacionales. Además la compañía posee líneas de financiamientos no utilizadas, y la capacidad de emitir instrumentos de deuda y patrimonio en el mercado de capitales.

Al 31 de Marzo de 2014, la Compañía tenía M$ 21.228.489 en Banco y depósitos a plazo. Además de líneas de crédito bancario sin utilizar.

Para mitigar y gestionar el riesgo de liquidez, la compañía monitorea en forma mensual y anual, mediante flujos de caja proyectados, la capacidad de ésta para financiar su capital de trabajo, inversiones futuras y sus vencimientos de deuda.

- Riesgo de Liquidez referente a la actividad agrícola

  El riesgo de liquidez, referente a la actividad agrícola de Viña Concha y Toro; corresponde a la incapacidad que puede enfrentar la empresa en cumplir, en tiempo y forma, con los compromisos contractuales asumidos con sus proveedores de uva, pues bien; la Compañía depende de viñedos externos para su abastecimiento de uvas y de vino a granel.

Riesgo de Precio de Materia Prima

La compañía depende de viñedos externos para su abastecimiento de uvas y de vino a granel. Las uvas que compra a productores externos están sujetas a fluctuaciones de precio, calidad y generalmente son más costosas que las uvas de los propios viñedos de la compañía.

Para la elaboración de vinos Premium, varietal y espumante, un 60,71% de las uvas y vinos a granel utilizados correspondían a agricultores independientes de Chile. Adicionalmente, la compañía compró aproximadamente el 78,83% de la uva y vino a granel necesarios para producir el vino de calidad popular. La interrupción en la oferta de uva o vino, así como aumentos en los precios por parte de estos proveedores externos, podrían tener un efecto adverso sobre los resultados operacionales de la Compañía.

CONCHA Y TORO

Viña Concha y Toro S.A. y Subsidiarias

Cálculos y Definiciones de Indicadores informados

Periodo	2014	2013
Total de Activos Corrientes	436.883.272	434.810.657
Total de Pasivos Corrientes	170.393.638	197.163.593
Liquidez Corriente	2,56	2,21
Total de Activos Corrientes - Inventarios, corrientes	213.970.605	211.115.716
Total de Pasivos Corrientes	170.393.638	197.163.593
Razón Acida	1,26	1,07
Total de Pasivos Corrientes + Total de Pasivos no Corrientes	435.204.877	420.525.248
Total Patrimonio	429.991.402	430.094.778
Razón de Endeudamiento	1,01	0,98
Total de Pasivos Corrientes	170.393.638	197.163.593
Total de Pasivos Corrientes + Total de Pasivos no Corrientes	435.204.877	420.525.248
Proporción Deuda Corriente	39,15%	46,89%
Total de Pasivos no Corrientes	264.811.239	223.361.655
Total de Pasivos Corrientes + Total de Pasivos no Corrientes	435.204.877	420.525.248
Proporción Deuda No Corriente	60,85%	53,11%
Ganancia antes de Impuesto	11.191.362	6.792.424
Costos Financieros	2.384.125	2.661.870
Cobertura de Costos Financieros	4,69	2,55
Total de Activos Corrientes	436.883.272	434.810.657
Total de Activos No Corrientes	428.313.007	415.809.369
Total de Activos	865.196.279	850.620.026
Costo de ventas	72.049.505	60.525.948
Inventario Promedio	223.303.804	191.583.639
Rotación de Inventarios	0,32	0,32
Inventario Promedio	223.303.804	191.583.639
Costo de ventas	72.049.505	60.525.948
Permanencia de Inventarios	3,1	3,17
Dias del periodo en medición= 90	279	285
Dias del periodo en medición	90	90
Rotación de Inventarios	0,32	0,32
Permanencia de Inventarios	281	281

Periodo	2014	2013
Ganancia neta	8.870.033	5.404.095
Patrimonio Neto Promedio	430.043.090	430.550.469
Rentabilidad del Patrimonio	2,06%	1,26%
Ganancia neta	8.870.033	5.404.095
Activos Promedio	857.908.153	849.789.153
Rentabilidad del Activo	1,03%	0,64%
Resultado Operacional	11.669.672	5.894.221
Activos Operacionales Promedio	767.862.576	759.661.464
Rendimiento de Activos Operacionales	1,52%	0,78%
Utilidad por Acción	11,76	7,02
Pesos por acción pagados en los últimos doce meses	16,10	26,00
Precio Acción al cierre	1.129,90	950,75
Retorno de Dividendos	1,42%	2,73%