ANÁLISIS RAZONADO AL 31 DE MARZO DE 2016

I. ANÁLISIS COMPARATIVO Y EXPLICACIÓN DE LAS PRINCIPALES TENDENCIAS

La ganancia neta de los propietarios de la controladora al 31 de Marzo de 2016 asciende a la suma de MM$7.297.- lo que representa un aumento del 24,1% respecto del resultado obtenido en el periodo anterior, oportunidad en la que esta cifra llegó a los MM$ 5.878.- millones.

a) LIQUIDEZ

- **Liquidez corriente**

Marzo 2016	Diciembre 2015
1,85	1,90

Los activos corrientes disminuyeron en un 8,24% al igual que los pasivos corrientes en un 5,86%. La principal disminución en los activos corrientes se registró en los "Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, corrientes" con una baja de un 22,36% y los "Inventarios, corrientes" con una baja de un 3,54%, todo esto compensado con un aumento en el "Efectivo y Efectivo Equivalente" del 19,14%. La disminución de los pasivos corrientes, está liderada por "Otras provisiones, corrientes" que disminuyeron en un 15,45% y "Pasivos por impuestos, corrientes" que disminuyeron en un 18,19% respecto a diciembre de 2015.

- **Razón ácida**

Marzo 2016	Diciembre 2015
0,96	1,03

La disminución de este indicador se debe a que los activos corrientes, sin considerar el inventario, disminuyó en un 12,22%, porcentaje inferior al experimentado por los pasivos corrientes que disminuyeron en un 5,86% respecto a diciembre de 2015.

b) ENDEUDAMIENTO

- **Razón de endeudamiento**

Marzo 2016	Diciembre 2015
0,98	1,17

La disminución de este índice se debe a que los pasivos totales disminuyeron en un 12,12% debido principalmente al pago de préstamos bancarios, mientras que el Patrimonio experimento un aumento del 4,87% respecto a diciembre de 2015.

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

Deuda	Marzo 2016	Diciembre 2015
Corriente	54,53%	50,90%
No Corriente	45,47%	49,10%

Estos índices muestran la estructura de pasivos corrientes y no corrientes, expresada como proporción sobre el total de los mismos. El total de la deuda presenta una disminución de un 12,12%, principalmente generado por una disminución de los pasivos corrientes de un 5,86% y de los pasivos no corrientes de un 18,61% producto de pago de deuda corporativa.

- **Cobertura de costos financieros**

Marzo 2016	Marzo 2015
4,48	3,18

El comportamiento de este índice se explica principalmente por el aumento de las Ganancias antes de Impuesto en un 30,86% y por la disminución de los Costos Financieros en un 7,00% con respecto a Marzo 2015.

c) ACTIVIDAD

- **Total de activos**

Los activos de la Compañía presentan una disminución del 4,30%, respecto a Diciembre del año 2015, lo que representa una variación de MM$42.475.- Esta variación se compone de una disminución en los activos corrientes de un 8,24% y una disminución de los activos no corrientes de un 0,01%.

- **Rotación de inventarios**

Marzo 2016	Marzo 2015
0,35	0,33

La rotación de inventarios aumentó en un 6,06%, esto se explica por el aumento de los costos de ventas producto de las mayores ventas en el periodo 2016 y un aumento de los inventarios promedio.

- **Permanencia de inventarios**

Marzo 2016	Marzo 2015
256 días	269 días

Producto de lo señalado en el índice anterior, la permanencia de inventario disminuyó con respecto a Marzo 2015.

b) RESULTADOS

- Ingresos y costos de explotación

Primer Trimestre de 2016:

En el primer trimestre de 2016, los Ingresos Consolidados de Viña Concha y Toro alcanzaron los $132.155 millones, registrando un aumento del 13,6% con respecto al primer trimestre del 2015. El crecimiento registrado se explica por mayores volúmenes comercializados, una mayor participación de las categorías Premium sobre la venta total y un efecto positivo producto de las variaciones de tipo de cambio.

Con respecto a los volúmenes comercializados, el primer trimestre del 2016 registró un crecimiento de 10,1% con respecto al mismo periodo del 2015, mostrando crecimientos en los segmentos operativos tanto de "Vino" como de "Otros".

En el segmento operativo "Vino", las ventas totales de vino en el mercado externo, que incluye las ventas de exportación desde Chile, Argentina y Estados Unidos, evidenciaron un alza de 12,1% en pesos durante el primer trimestre del 2016, impulsados por un crecimiento en ventas del 11,1%, 23,4% y 43,4%, en las exportaciones desde Chile, Argentina y Estados Unidos, respectivamente. Durante el trimestre se registró un comportamiento mixto a nivel cambiario, en donde el peso chileno se depreció un 12,3% frente al dólar estadounidense, un 6,1% con respecto a la libra esterlina, un 10,2% con respecto al euro y un 10,8% con respecto a la corona sueca. En sentido contrario, el peso chileno se apreció frente al real brasileño, peso mexicano y peso argentino. Con respecto a los volúmenes exportados, éstos aumentaron un 8,3% con respecto al primer trimestre del 2015, explicado por el crecimiento de las exportaciones desde Chile, Argentina y Estados Unidos, de 7,7%, 17,5% y 15,6%, respectivamente.

En Chile y siguiendo la tendencia de los trimestres anteriores, los volúmenes totales de venta en el mercado doméstico de vinos aumentaron un 9,1%, generando un crecimiento en las ventas valoradas en el mercado doméstico de 11,3%, en comparación al primer trimestre del 2015. Las ventas totalizaron $13.711 millones y 13.634 miles de litros, en valor y volumen, respectivamente.

Las ventas de vino de Trivento, filial argentina de Concha y Toro, excluyendo los envíos de vino embotellado y granel a las distintas filiales de distribución, totalizaron $5.631 millones de pesos, registrando un crecimiento de 12,3% durante el primer trimestre de 2016. Con respecto a los volúmenes comercializados, se pudo apreciar un crecimiento del 17,5% y 3,3% en el mercado de exportaciones y respectivamente.

Fetzer Vineyards, excluyendo los envíos de vino embotellado y granel a las distintas filiales de distribución, registró ingresos por ventas de $13.436 millones, representando un crecimiento de 17,3% con respecto al 2015, producto de la venta de 403 miles de cajas en el trimestre, donde las ventas de vino embotellado representaron un crecimiento de 9,0% en el trimestre. En el mercado doméstico las ventas de vino embotellado aumentaron un 8,3%, registrando crecimientos por cuarto trimestre consecutivo. A su vez, se puede ver un cambio en el mix de venta, donde las ventas de vino granel disminuyeron un 95% en el trimestre. Respecto a los mercados de exportaciones, éstos crecieron un 15,6% en volumen, registrando crecimientos por tercer trimestre consecutivo. El precio promedio de venta en el mercado doméstico aumentó un 1,3% registrando US$ 5,34 por litro, con respecto al primer trimestre del 2015. En la misma tendencia, el precio promedio de venta en el mercado de exportaciones aumentó un 12,1% registrando US$5,19 por litro, con respecto al mismo periodo del 2015.

Con respecto al segmento operativo "Otros", las ventas de nuevos negocios registraron un aumento de 36,1% en valor y 33,5% en volumen, explicado por una mayor venta en la distribución de licores, cervezas y bebidas energéticas.

El EBITDA consolidado (Resultado Explotación – Costos de Distribución – Gastos de Administración + Depreciación y Amortización) alcanzó los $16.854 millones durante el primer trimestre de 2016, registrando un aumento de 20,4% con respecto a los $14.003 millones que se obtuvieron durante el mismo período de

2015. El margen EBITDA alcanzó un 12,8% sobre las ventas totales, lo que representa un aumento de 71 puntos base con respecto al primer trimestre del 2015. La mayor generación de EBITDA se explica por mayores volúmenes comercializados, una mayor participación de las categorías Premium y superiores en la venta de la compañía, un menor costo de vino y un efecto positivo por tipo de cambio. Lo anterior, fue parcialmente compensado por un mayor gasto durante el trimestre.

Finalmente, la Utilidad Neta correspondiente a los propietarios de la controladora alcanzó $7.297 millones durante el primer trimestre del 2016, lo que representa un aumento de 24,1% con respecto al mismo periodo del 2015.

Total Ventas (*) (en millones de pesos)	1° Trim 2016	1° Trim 2015	Variación (%)
Chile Mercado Doméstico - Vino	13,711	12,318	11.3%
Mercado Externo[1]	84,349	75,908	11.1%
Argentina Doméstico	782	1,087	-28.1%
Argentina Exportaciones[2]	4,849	3,928	23.4%
U.S.A. Doméstico	12,242	10,626	15.2%
U.S.A. Exportaciones[2]	1,195	833	43.4%
Total Segmento Operativo Vino	**117,127**	**104,701**	**11.9%**
Chile Mercado Doméstico - Nuevos Negocios	13,688	10,055	36.1%
Otros Ingresos	1,340	1,556	-13.9%
Total Segmento Operativo Otros	**15,028**	**11,611**	**29.4%**
Total Ventas	**132,155**	**116,312**	**13.6%**

Total Volumen (*) (miles de litros)	1° Trim 2016	1° Trim 2015	Variación (%)
Chile Mercado Doméstico - Vino	13,634	12,493	9.1%
Mercado Externo[1]	41,084	38,139	7.7%
Argentina Doméstico	1,126	1,090	3.3%
Argentina Exportaciones[2]	2,376	2,022	17.5%
U.S.A. Doméstico	3,290	3,367	-2.3%
U.S.A. Exportaciones[2]	332	288	15.6%
Total Segmento Operativo Vino	**61,843**	**57,400**	**7.7%**
Chile Mercado Doméstico - Nuevos Negocios	7,843	5,875	33.5%
Total Segmento Operativo Otros	**7,843**	**5,875**	**33.5%**
Total Volumen	**69,686**	**63,275**	**10.1%**

Precio Promedio (por litro)	Moneda	Ventas Vino Embotellado		
Chile Mercado Doméstico	Ch$	1,005.6	986.0	2.0%
Mercado Externo	US$	3.00	3.26	-7.9%
Argentina Doméstico	US$	1.37	1.83	-25.4%
Argentina Exportaciones	US$	3.05	3.15	-3.3%
U.S.A. Doméstico	US$	5.34	5.27	1.3%
U.S.A. Exportciones	US$	5.19	4.63	12.1%

(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 2016	Marzo 2015
EBITDA[1]	16.854	14.003
Costos financieros	(2.395)	(2.575)
Otros resultados por función[2]	(1.426)	(1.295)
RAIIDAIE[3]	17.823	15.283
Resultado operacional[4]	12.123	9.466
Resultado no operacional[5]	998	1.305
Resultado después de Impto.	7.440	5.957

RENTABILIDAD

- **Rentabilidad del patrimonio**

Marzo 2016	Marzo 2015
11,14%	9,05%

El aumento de este indicador respecto a 2015, se explica por el aumento experimentado en la ganancia neta anualizada ascendente a un 27,27% respecto al aumento en el patrimonio neto promedio comparativo que ascendió en un 3,38%.

- **Rentabilidad del activo**

Marzo 2016	Marzo 2015
5,55%	4,56%

El aumento de este indicador respecto a 2015, se explica por el aumento experimentado en la ganancia neta anualizada ascendente a un 27,27% respecto al aumento en los activos netos promedio comparativo que ascendió en un 4,46%.

---

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 ganancias de asociadas, diferencias de cambio y resultado por unidades de reajuste.

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, gastos de administración y otros gastos por función.

5 Resultado formado por ingresos financieros, participación en las ganancias de asociadas, diferencias de cambio y resultado por unidades de reajuste.

- **Rendimiento de activos operacionales**

Marzo 2016	Marzo 2015
9,81%	8,49%

Para los efectos de este indicador, se han considerado como activos operacionales los activos corrientes totales y propiedad, planta y equipo totales. La variación del índice se produce principalmente a un mayor resultado operacional anualizado a Marzo 2016 de un 21,63% en comparación con el resultado operacional anualizado del año anterior.

- **Utilidad por acción**

Marzo 2016	Marzo 2015
$9,77	$7,87

El aumento de la utilidad por acción se explica por el aumento de la utilidad neta comparada con Marzo 2015.

- **Retorno de dividendos**

Marzo 2016	Marzo 2015
2,06%	1,47%

Se explica principalmente por el aumento de los pesos distribuidos durante los últimos doce meses, donde se cancelaron $24,00 por acción mientras que al 31 de Marzo de 2015 se habían cancelado $18,90 por acción.

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 $38.404 millones, producto de los cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios, recibidos en este periodo superior a los pagos realizados.

En cuanto al flujo originado por actividades de inversión, este muestra un movimiento negativo de $10.872 millones. Esto se explica principalmente por los pagos en compras de propiedades, planta y equipos que ascienden a $10.463 millones.

En cuanto al flujo originado por actividades de financiamiento, éste muestra un comportamiento negativo de $18.428 millones. Lo anterior se explica por los pagos de préstamos por $18.234 millones.

IV. ANÁLISIS DE RIESGO DE MERCADO

La compañía está expuesta a distintos tipos de riesgos de mercado, los cuales identifican, 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 2016 y 2015, un 78,30% y un 79,40% 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 2016 el 44,3% de la deuda de la compañía esta denominada en UF. Para cubrir parte de la exposición a las fluctuaciones de UF, la compañía ha tomado contratos swap

Durante el primer trimestre año 2016 se reconoció una ganancia por M$ 658.656 por el reajuste de las deudas financieras corrientes y no corrientes indexadas a la variación de la Unidad de Fomento. Una variación de 100 puntos base anual en la inflación que corrige la UF en este período, hubiese generado una mayor pérdida /utilidad por M$230.662, con efecto en resultado.

Riesgo de Tasa de Interés

El riesgo de tasa de interés impacta a la deuda financiera de la compañía. Al 31 de marzo de 2016 Viña Concha y Toro tenía una deuda financiera total sin intereses de M$ 208.054.108, de esta deuda un 63,8% se encuentra en el pasivo no corriente y un 36,2% en el corriente. Al cierre de este ejercicio la compañía no mantiene deuda con interés variable.

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 2016 y 2015, 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 147 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, Singapur y China. 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 95,1% cuenta con seguro de crédito, el cuál cubre un 90% del siniestro. Al 31 de marzo de 2016 los cinco principales clientes concentran el 41,4% de las cuentas por cobrar de este mercado, estando el 97,9% de esta deuda cubierta por el seguro de crédito. El 57,1%, de las cuentas por cobrar están concentradas en clientes que mantienen cuentas por cobrar por montos superiores a los MM$100, siendo que un 23,9% corresponde a clientes con una deuda inferior a los MM$10.

Para las exportaciones efectuadas desde Chile a terceros, un 90,2% cuenta con seguro de crédito, el cuál cubre un 90% del siniestro. Al 31 de marzo de 2016 los veinte principales clientes concentran un 58,3% de las cuentas por cobrar de este mercado, estando el 83,4% de esta deuda cubierta por seguro de crédito. El 43,9% restante, está constituido por cerca de 180 clientes.

b) Venta a terceros desde el extranjero:

Bodegas y Viñedos Trivento S.A. mantiene seguros de crédito para un 90,1% de sus cuentas por cobrar nacionales, y un 94,9% de sus cuentas por cobrar de exportación. En ambos casos, el seguro cubre un 90% del siniestro. El 72,9% de sus cuentas por cobrar de exportaciones están concentradas en los principales 20 clientes, de estos el 93,0% de la deuda está cubierta con seguro mientras que los principales 20 clientes del mercado nacional, representan un 66,4% de las cuentas por cobrar totales, de estas el 91,0% está asegurada.

La subsidiaria Concha y Toro UK mantiene un 99,4% de su cartera de cuentas por cobrar cubiertas por seguro de crédito, el cual cubre un 90% del valor. El 86,4% 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 14,6% restante de las cuentas por cobrar se distribuyen en más de 220 clientes.

VCT Brasil concentra el 58,8% de sus cuentas por cobrar en sus principales 20 clientes, repartiendo el 41,2% restante en más de 350 clientes. Un 74,1% de sus cuentas por cobrar cuentan con seguro de crédito, el cual cubre el 90% del valor.

Fetzer mantiene seguros de crédito para un 75,4% de sus cuentas por cobrar nacionales, y un 93,4% de sus cuentas por cobrar de exportación, en ambos casos, el seguro cubre un 90% del siniestro. Además un 46,7% 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 sociedad 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 2016, la Compañía tiene M$36.499.694 en saldos bancarios y depósitos a plazo. Además de líneas de crédito bancario.

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 y 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 57,9% de las uvas y vinos a granel utilizados correspondían a agricultores independientes de Chile. Adicionalmente, la compañía compró aproximadamente el 82,8% 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.

Periodo	2016	2015
Total de Pasivos no Corrientes	213.040.006	261.758.435
Total de Pasivos Corrientes + Total de Pasivos no Corrientes	468.517.307	533.135.498
Proporción Deuda No Corriente	45,47%	49,10%
Ganancia antes de Impuesto	10.725.590	8.196.218
Costos Financieros	2.394.965	2.575.211
Cobertura de Costos Financieros	4,48	3,18
Total de Activos Corrientes	472.412.789	514.841.439
Total de Activos No Corrientes	472.583.293	472.629.607
Total de Activos	944.996.082	987.471.046
Costo de ventas	81.519.671	73.819.201
Inventario Promedio	231.806.886	220.482.985
Rotación de Inventarios	0,35	0,33
Inventario Promedio	231.806.886	220.482.985
Costo de ventas	81.519.671	73.819.201
Permanencia de Inventarios	2,84	2,99
Dias del periodo en medición	90	90
Rotación de Inventarios	0,35	0,33
Permanencia de Inventarios	256	269

Periodo	2016	2015
Ganancia neta	51.845.882	40.737.997
Patrimonio Neto Promedio	465.407.161	450.181.479
Rentabilidad del Patrimonio	11,14%	9,05%
Ganancia neta	51.845.882	40.737.997
Activos Promedio	934.087.475	894.187.573
Rentabilidad del Activo	5,55%	4,56%
Resultado Operacional	76.621.452	62.996.845
Activos Operacionales Promedio	781.085.821	742.196.953
Rendimiento de Activos Operacionales	9,81%	8,49%
Utilidad por Acción	9,77	7,87
Pesos por acción pagados en los últimos doce meses	24,00	18,90
Precio Acción al cierre	1.165,00	1.286,70
Retorno de Dividendos	2,06%	1,47%