ANÁLISIS RAZONADO AL 31 DE MARZO DE 2018

I. ANÁLISIS COMPARATIVO Y EXPLICACIÓN DE LAS PRINCIPALES TENDENCIAS

La ganancia neta de los propietarios de la controladora al 31 de marzo de 2018 asciende a la suma de MM$6.462.- lo que representa un aumento del 69,83% respecto del resultado obtenido en el periodo anterior, oportunidad en la que esta cifra llegó a los MM$ 3.805.- millones.

a) LIQUIDEZ

- **Liquidez corriente**

Marzo 2018	Diciembre 2017
1,87	1,66

El aumento de este indicador en 12,65%, se debe a que los activos corrientes disminuyeron proporcionalmente menos que la disminución de los pasivos corrientes, 0,93% y 12,26% respectivamente en relación a diciembre 2017.

La principal disminución del activo corriente corresponde a los Deudores Comerciales y otras cuentas por cobrar por un total de MM$39.011, debido al aumento de la cobrabilidad de clientes de exportación en el primer trimestre del 2018.

La principal disminución del pasivo corriente durante el año 2018 es por concepto de cuentas por pagar comerciales y pasivos por impuestos corrientes, por un total de MM$19.410 y MM$13.279, respectivamente. Estas disminuciones tienen relación con un menor impuesto a la renta devengado (3 meses versus 12 meses) y al pago de la deuda con proveedores nacionales.

- **Razón ácida**

Marzo 2018	Diciembre 2017
1,03	0,92

El aumento de este indicador se debe a que los activos corrientes, sin considerar el inventario, disminuyeron proporcionalmente menos que los pasivos corrientes 1,73% y 12,26%, respectivamente.

Sin considerar los saldos del inventario, los activos corrientes disminuyen principalmente por un menor saldo en las cuentas por cobrar a Clientes exportadores.

b) ENDEUDAMIENTO

- **Razón de endeudamiento**

Marzo 2018	Diciembre 2017
0,89	0,92

La disminución de este índice se debe a que los pasivos totales disminuyeron en un 1,85% debido principalmente por los pasivos corrientes, con una disminución de la provisión por impuesto a la renta y una disminución de los proveedores pendientes de pago. Adicionalmente, el Patrimonio ha experimentado un aumento de 1,33% respecto a diciembre de 2017, fundamentalmente por el aumento del resultado.

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

Deuda	Marzo 2018	Diciembre 2017
Corriente	56,71%	63,43%
No Corriente	43,29%	36,57%

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 "Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar" y "Pasivos por impuestos corrientes" referida en ratios anteriores y el aumento de la proporción no corriente se genera principalmente en el ítem "Otros pasivos financieros, no corrientes", en concreto, las obligaciones con el público.

- **Cobertura de costos financieros**

Marzo 2018	Marzo 2017
3,21	2,37

El comportamiento de este índice se explica principalmente por el aumento de las Ganancias antes de Impuesto en un 63,69% en relación al aumento de los Costos Financieros en un 21,11% con respecto a Marzo 2017.

c) ACTIVIDAD

- **Total de activos**

Los activos de la Compañía presentan una disminución del 0,19%, respecto a diciembre del año 2017, lo que representa una variación de MM$2.015.- Esta variación se compone de una disminución en los activos corrientes de un 0,93% y un aumento de los activos no corrientes de un 0,56%.

- **Rotación de inventarios**

Marzo 2018	Marzo 2017
0,36	0,35

La rotación del inventario tuvo una leve variación en relación al año 2017, producto de un aumento en los Costos de Ventas en 2,47% y una disminución en el Inventario Promedio de 0,85%.

- **Permanencia de inventarios**

Marzo 2018	Marzo 2017
250 días	258 días

Producto de lo señalado en el índice anterior, la permanencia en los inventarios disminuyó un 3,24% con respecto a Marzo 2017.

d) RESULTADOS

Resultados primer trimestre de 2018

1. Ventas Totales

Los ingresos de actividades ordinarias totalizaron Ch$124.442 millones, aumentando 2,4% sobre la base reportada y 5,1% a tipo de cambio constante. Esto refleja un mayor precio promedio y un mejor mix de venta, en línea con la nueva estrategia comercial enfocada en la categoría Premium.

Ventas[1] (millones de Ch$)	1T18	1T17[6]	Var (%)
Mercados de Exportación[2]	76.877	77.149	-0,4%
Chile Mercado Doméstico - Vino	15.240	13.108	16,3%
Argentina Mercado Doméstico	1.186	1.506	-21,3%
Argentina Mercados Exportación[3]	3.075	3.632	-15,3%
USA Mercado Doméstico	12.464	12.858	-3,1%
USA Mercados Exportación[3]	2.226	1.325	68,1%
Total Segmento Vinos	**111.069**	**109.577**	**1,4%**
Nuevos Negocios[4]	10.953	9.424	16,2%
Otros Ingresos	2.421	2.479	-2,4%
Total Segmento Otros	**13.373**	**11.903**	**12,3%**
Total Ventas	**124.442**	**121.480**	**2,4%**

Volumen[1] (miles de litros)	1T18	1T17	Var (%)
Mercados de Exportación[2]	41.970	43.510	-3,5%
Chile Mercado Doméstico - Vino	13.608	13.698	-0,7%
Argentina Mercado Doméstico	1.132	1.732	-34,6%
Argentina Mercados Exportación[3]	1.275	1.630	-21,8%
USA Mercado Doméstico	3.784	3.672	3,1%
USA Mercados Exportación[3]	575	419	37,4%
Total Segmento Vinos	**62.345**	**64.660**	**-3,6%**
Nuevos Negocios[4]	5.830	5.506	5,9%
Total Segmento Otros	**5.830**	**5.506**	**5,9%**
Total Volumen	**68.175**	**70.167**	**-2,8%**

Precio Promedio[5] (por litro)		1T18	1T17[6]	Var (%)
Mercados de Exportación[2]	(US$)	3,14	2,78	12,8%
Chile Mercado Doméstico - Vino	(Ch$)	1.120	959	16,8%
Argentina Mercado Doméstico	(US$)	1,76	1,77	-0,7%
Argentina Mercados Exportación[3]	(US$)	4,14	3,48	18,8%
USA Mercado Doméstico	(US$)	5,47	5,37	2,0%
USA Mercados Exportación[3]	(US$)	6,58	4,84	35,9%

(1) Incluye ventas de vino granel.
(2) Mercados de Exportación considera exportaciones directas de Chile a terceros y ventas de productos de Chile, Argentina y EE.UU., a través de filiales de distribución (Reino Unido, Nórdicos, Brasil, Singapur, México).
(3) No considera ventas a través de filiales de distribución.
(4) Incluye venta de cerveza y licores.
(5) Excluye ventas de vino granel.
(6) Las cifras de 2018 están en concordancia con la nueva norma contable IFRS 15, efectiva desde el 1 de enero de 2018. Para asegurar una comparación válida, las cifras de 2017 se han reexpresado de acuerdo a este mismo estándar.

1.1. Segmento vinos

1.1.1. Mercados de Exportación

Las exportaciones desde Chile y de las filiales de distribución totalizaron Ch$76.877 millones, disminuyendo 0,4% en base reportada y creciendo 1,4% en moneda constante. Esto refleja un mayor precio promedio (+12,8% en dólares) y un menor volumen (-3,5%).

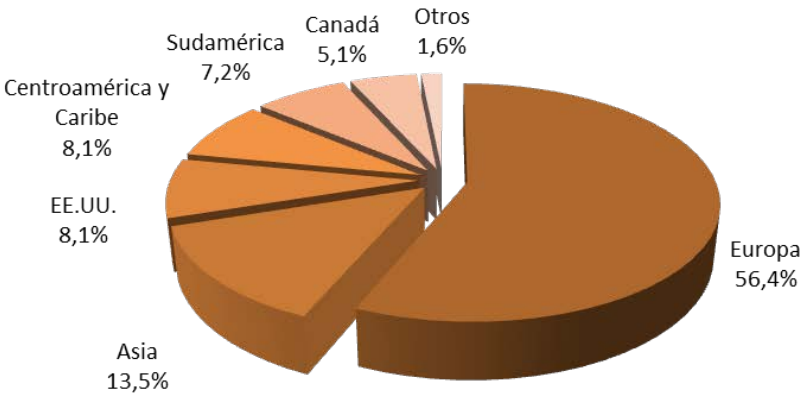
En cuanto al mix de venta, la categoría Premium aumentó su participación en 310pb hasta 47,5% del valor. Las marcas foco, Casillero del Diablo y Trivento Reserve mostraron un sólido desempeño, y lideraron el crecimiento del vino Premium (+15,6% en dólares).

Respecto al desempeño por región, en Europa las exportaciones, medidas dólares, aumentaron 17,4% lideradas por Reino Unido (+17,8%), Bélgica (155,1%), Rusia (+96,2%) y Dinamarca (+32,5%). Los países nórdicos (Suecia, Noruega y Finlandia) registraron un crecimiento de 14,8%. También se registró crecimiento en Centroamérica y Caribe (+18,8%), Canadá (+5,5%) y Asia (+1,5%). Las exportaciones disminuyeron en EE.UU. (-4,8%), Sudamérica (-18,5%) y Otros (-29,9%).

En cuanto al volumen de venta, las exportaciones crecieron en Centroamérica y el Caribe (+10,1%) y Asia (+2,7%). El volumen se redujo en Europa (-0,6%), Otros (-46,0%), Sudamérica (-27,5%), EE.UU. (-1,2%) y Canadá (-9,2%).

Al comparar con el mismo trimestre del año anterior, en promedio, el peso chileno se apreció frente al dólar (8,9%), dólar canadiense (4,0%), corona noruega (1,1%), real brasilero (12,5%) y peso mexicano (0,7%). El peso chileno se depreció frente al Euro (5,6%), libra esterlina (3,1%) y corona sueca (1,0%).

Venta de vino en Mercados de Exportación, por región 1T18



1.1.2. Chile Mercado Doméstico - Vinos

La venta de vino en el mercado doméstico creció 16,3%, hasta Ch$15.240 millones, con crecimiento en ambas categorías: Premium y No Premium. En el trimestre el segmento registró un mayor precio promedio (+16,8%) y menor volumen (-0,7%).

El vino Premium creció 12,5% en volumen, liderado por Casillero del Diablo (+13,5%). El volumen de la categoría No Premium se redujo 1,9%.

En el trimestre se observó una mejora en el mix de venta, con el segmento Premium aumentando su participación hasta 10,1% del volumen del portfolio (+70pb) y hasta 32,7% de su valor (+70pb).

1.1.3. Operación en Argentina

La venta de la operación en Argentina (excluyendo los envíos a las filiales de distribución) totalizó Ch$4.261 millones, con una baja reportada de 17,1% (y de -3,2% en moneda constante), por un menor volumen, en un escenario de menor disponibilidad de vino y por la salida estratégica de algunos productos de menor rentabilidad.

En línea con lo anterior, la compañía ha realizado aumentos de precios y se mantiene enfocada en los productos más rentables. El precio promedio de las exportaciones aumentó 18,8% hasta US$4,14 y en el mercado doméstico, el precio promedio fue US$1,76 (-0,7% en dólares, +23,8% en moneda local).

1.1.4. Operación en Estados Unidos (Fetzer Vineyards)

Las ventas de Fetzer Vineyards (excluyendo los envíos a las filiales de distribución) totalizaron Ch$14.690 millones, creciendo 3,6% sobre la base reportada y 12,4% en moneda constante.

En el mercado doméstico, la venta aumentó 3,1% en volumen, aumentó 5,8% en dólares y se redujo 3,1% en pesos. En tanto, las exportaciones aumentaron 37,4% en volumen, 82,4% en dólares y 68,1% en pesos.

En cuanto a marcas, el crecimiento de la venta fue liderado por 1000 Stories y Fetzer.

1.2. Segmento Otros

El segmento Otros tuvo un alza de 12,3%, principalmente por mayores ventas de licores y cervezas Premium.

2. Costo de Ventas

El costo de ventas fue de Ch$85.041 millones, con un alza de 2,5%, principalmente por un mayor costo de vino en Chile compensado en parte por un efecto cambiario positivo sobre los costos denominados en dólares. El costo de ventas como porcentaje de las ventas se mantuvo en el mismo nivel de 1T17, 68,3%.

En el período, la compañía reconoció costos extraordinarios por Ch$221 millones, relacionados con el proceso de reestructuración en curso. La cifra ascendió a Ch$190 millones en 1T17

3. Gastos de Administración y Venta (Gastos de Administración + Costos de distribución)

Los gastos de administración y venta (costos de distribución y gastos de administración) fueron Ch$30.074 millones, 2,4% inferiores a los Ch$30.813 millones reportados en año previo. Como porcentaje de las ventas, los GAV se redujeron 120pb, hasta 24,2%.

En relación al proceso de reestructuración, en el 1T18 y 1T17 la compañía reconoció gastos extraordinarios (consultorías e indemnizaciones) por Ch$738 millones y Ch$576 millones, respectivamente. Excluyendo estos gastos, los GAV fueron Ch$29.336 millones, con una caída de 3,0% y, como porcentaje de las ventas fue de 23,6%, con una reducción de 130pb.

4. Otros Ingresos y Gastos

Otros ingresos netos de otros gastos por función, totalizaron Ch$344 millones, comparados con los Ch$75 millones del 1T17, lo que se explica principalmente por reembolsos de seguros recibido en 1T18 por Ch$187 millones.

5. Resultado Operacional [2]

Las ganancias de actividades operacionales aumentaron 24,7% hasta Ch$9.671 millones, resultado de mayores ventas, mejora en el mix de venta y contención de costos y gastos por eficiencias operacionales provenientes del plan de reestructuración. Adicionalmente, se observa un mejor resultado operacional en el mercado doméstico de Chile, (VCT Chile) con un margen que sube a 4,0% en 1T18 desde -4,9% en 1T17, y de la filial en EE.UU. (Fetzer Vineyards) con un margen de 7,2% en 1T18, comparado con -0,5% en 1T17. En general, se observa una mayor contribución de las oficinas de distribución que han incrementado precios y cuyo foco está en las marcas Premium. El margen operacional consolidado fue de 7,8%, 140pb mayor al del 1T17.

Excluyendo INR [1], las ganancias de actividades operacionales ajustadas alcanzaron Ch$10.630 millones en el 1T18, 24,8% mayores a la cifra ajustada del 1T17. El margen operacional ajustado creció 150pb hasta 8,5% en el 1T18, desde 7,0% en el 1T17.

6. EBITDA

En el trimestre, el EBITDA (resultado operacional más depreciación y amortización) aumentó 18,4% hasta Ch$15.117 millones. El margen EBITDA fue de 12,1%, 160 pb superior al reportado en 1T17.

Excluyendo INR [1], el EBITDA ajustado alcanzó Ch$16.076 millones, con un crecimiento de 18,8% frente a la cifra ajustada de $13.532 millones en el 1T17. El margen EBITDA ajustado creció hasta 12,9% en el 1T18, desde 11,1% en el 1T17 (+180pb).

7. Resultado No Operacional [3]

El resultado no operacional fue una pérdida de Ch$689 millones, 69,6% inferior a la pérdida de Ch$2.268 millones en 1T17. Esto se atribuye principalmente a mayores ganancias por diferencias de cambio, de Ch$2.065 millones en el 1T18 frente a una pérdida de Ch$148 millones en el 1T17. La compañía realiza contratos de derivados como parte de su política de cobertura, con el objeto de mitigar las fluctuaciones cambiarias.

Los costos financieros netos aumentaron 26,3% hasta Ch$2.486 millones en el período, reflejando una mayor deuda financiera durante 2017 y la colocación de un bono en enero de 2018, cuyos recursos serán utilizados para refinanciar deuda durante 2018.

8. Impuestos a las Ganancias

El gasto por impuestos a las ganancias fue de Ch$2.396 millones, superior a los Ch$1.657 millones registrados en el 1T17. Esto refleja un mayor resultado antes de impuestos y un aumento en la tasa de impuesto corporativo en Chile (desde 25,5% a 27,0%).

---

[1] Ítems no recurrentes, aislados solo para efectos de análisis, los costos, gastos e indemnizaciones extraordinarias.

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

9. Ganancia y Ganancias por Acción

La ganancia atribuible a los propietarios de la controladora aumentó 69,8%, totalizando Ch$6.462 millones. El margen neto aumentó hasta 5,2% en 1T18, desde 3,1% en 1T17 (+210pb).

Excluyendo INR [1], la ganancia atribuible a los propietarios de la controladora ajustada aumentó 62,3% hasta Ch$7.421 millones en 1T18. El margen neto ajustado alcanzó 6,0% en 1T18, desde 3,8% en 1T17 (+220pb).

En base a las 747.005.982 acciones suscritas, la ganancia por acción de Concha y Toro totalizó Ch$8,65, superior a los Ch$5,09 por acción registrados en el mismo período del año anterior.

Otros indicadores

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

	Marzo 2018	**Marzo 2017**
Otros resultados por función [4]	(345.793)	(2.192.577)
RAIIDAIE [5]	17.229	12.811

RENTABILIDAD

- **Rentabilidad del patrimonio**

Marzo 2018	**Marzo 2017**
9,51%	8,63%

El aumento de este indicador respecto al 2017, se explica porque la ganancia neta anualizada tuvo un aumento superior al patrimonio neto promedio 17,42% y 6,67%, respectivamente.

- **Rentabilidad del activo**

Marzo 2018	**Marzo 2017**
5,14%	4,58%

Este indicador tuvo un aumento del 12,95%, por el aumento de la ganancia neta anualizada en un 17,42% sobre los activos promedios que aumentaron en un 4,74%.

- **Rendimiento de activos operacionales**

Marzo 2018	**Marzo 2017**
8,29%	7,92%

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 el aumento del resultado operacional anualizado a marzo 2018 de un 9,55% en comparación con el resultado operacional anualizado del año anterior.

---

1 Ítems no recurrentes, aislados solo para efectos de análisis, los costos, gastos e indemnizaciones extraordinarias.

4 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.

5 Ganancia antes de impuesto, costos financieros, 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.

- **Utilidad por acción**

Marzo 2018	Marzo 2017
$8,65	$5,09

El aumento de la utilidad por acción se explica por el aumento de la utilidad neta comparada con Marzo 2017.

- **Retorno de dividendos**

Marzo 2018	Marzo 2017
2,09%	2,58%

Se explica principalmente por la disminución del precio de la acción originada durante el 2018.

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 $30.500 millones, producto de los cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios, recibidos en este periodo inferior a los pagos realizados.

En cuanto al flujo originado por actividades de inversión, este muestra un movimiento negativo de $5.773 millones. Esto se explica principalmente por los pagos en compras de propiedades, planta y equipos que ascienden a $5.580 millones.

En cuanto al flujo originado por actividades de financiamiento, éste muestra un comportamiento positivo de $28.138 millones. Lo anterior se explica principalmente por la relación entre la obtención y pagos de préstamos de $64.020 y $34.001 millones, respectivamente.

IV. ANÁLISIS DE RIESGO DE MERCADO

1. Análisis de Riesgo Financiero de Mercado

La Compañía está expuesta a distintos tipos de riesgo de mercado, siendo los principales de ellos; el riesgo de tipo de cambio, riesgo de tasa de interés y riesgo de variación en los índices de precios al consumidor.

1.1 Riesgo de Tipo de Cambio

Dada la naturaleza exportadora de Viña Concha y Toro, el riesgo de tipo de cambio corresponde al riesgo de apreciación del peso Chileno (su moneda funcional) respecto a las monedas en las cuales recibe sus ingresos.

La exposición al riesgo de tipo de cambio de Viña Concha y Toro corresponde a la posición neta entre activos y pasivos denominados en monedas distintas a la moneda funcional. Esta posición neta se genera, principalmente, por el diferencial entre la suma de cuentas por cobrar e inventarios por el lado del activo y aportes publicitarios, deuda financiera y costos de insumos de producción por el lado del pasivo, todos ellos denominados en Dólares Norteamericanos, Euros, Libras Esterlinas, Dólares Canadienses, Coronas Suecas, Coronas Noruegas, Reales Brasileros, Pesos Mexicanos y Pesos Argentinos.

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.

El análisis de sensibilidad, suponiendo que la Compañía no hubiese realizado coberturas durante el año 2017, arroja que una depreciación/apreciación del 10% del peso chileno, respecto a las diferentes monedas en las cuales la Compañía mantiene activos y pasivos, hubiese generado una pérdida/utilidad de M$ 9.639.776. Esta sensibilización se realiza suponiendo todas las demás variables constantes y considerando en cada una de las monedas anteriormente señaladas los activos y pasivos promedio mantenidos durante el ejercicio señalado.

1.2 Riesgo de Tasa de Interés

El riesgo de tasa de interés impacta a la deuda financiera de la compañía. Al 31 de marzo de 2018 Viña Concha y Toro tenía una deuda financiera total sin intereses de M$288.626.582, de esta deuda un 53,56% se encuentra en el pasivo no corriente y un 46,44% en el pasivo corriente. Al cierre de este período la compañía no mantiene deuda con interés variable.

1.3 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 2018 el 59,73% 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 2018 se reconoció una pérdida por M$ 1.090.475 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$413.206, con efecto en resultado.

1.4 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 2018 y 2017, 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.

1.5 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.

2. 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.

2.1 Cuentas por Cobrar

La compañía exporta a más de 140 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 94,4% cuenta con seguro de crédito, el cuál cubre un 90% del siniestro. Al 31 de marzo de 2018 los cinco principales clientes concentran el 48,8% de las cuentas por cobrar de este mercado, estando el 99,3% de esta deuda cubierta por el seguro de crédito. El 67,3%, de las cuentas por cobrar están concentradas en clientes que mantienen cuentas por cobrar por montos superiores a los MM$100, siendo que un 17,8% corresponde a clientes con una deuda inferior a los MM$10.

Para las exportaciones efectuadas desde Chile a terceros, un 87,8% cuenta con seguro de crédito, el cuál cubre un 90% del siniestro. Al 31 de marzo de 2018 los veinte principales clientes concentran un 59,3% de las cuentas por cobrar de este mercado, estando el 88,2% de esta deuda cubierta por seguro de crédito. El 40,7% restante, está constituido por cerca de 200 clientes.

Al 31 de marzo de 2018, un 8,06% de la estimación de deterioro estaba compuesta por clientes nacionales asegurados.

Al 31 de marzo de 2018, un 91,94% de la estimación de deterioro estaba compuesta por clientes nacionales no asegurados.

b) Venta a terceros desde el extranjero:

Bodegas y Viñedos Trivento S.A. mantiene seguros de crédito para un 65,6% de sus cuentas por cobrar nacionales, y un 98,6% de sus cuentas por cobrar de exportación. En ambos casos, el seguro cubre un 90% del siniestro. El 62% de sus cuentas por cobrar de exportaciones están concentradas en los principales 20 clientes, de estos el 97,8% de la deuda está cubierta con seguro mientras que los principales 20 clientes del mercado nacional, representan un 58,4%% de las cuentas por cobrar totales, de estas el 53,4% 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 88,4% de las cuentas por cobrar se concentra en sus 20 principales clientes, de estos el 99,5% de la deuda está cubierta con seguro, mientras que el 12,6% restante de las cuentas por cobrar se distribuyen en más de 120 clientes.

VCT Brasil concentra el 59% de sus cuentas por cobrar en sus principales 20 clientes, repartiendo el 41% restante en más de 200 clientes. Un 63% de sus cuentas por cobrar cuentan con seguro de crédito, el cual cubre el 90% del valor.

Fetzer mantiene seguros de crédito para un 82,3% de sus cuentas por cobrar nacionales, y 55% de sus cuentas por cobrar de exportación, en ambos casos, el seguro cubre un 90% del siniestro. Además un 22% 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.

Al 31 de marzo de 2018, un 2,16% de la estimación de deterioro estaba compuesta por clientes del exterior que han sido asegurados.

Al 31 de diciembre de 2018, un 97,84% de la estimación de deterioro estaba compuesta por clientes de exterior no asegurados.

2.2 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.

3. 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 2018, la Compañía tiene M$84.679.032 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 en parte 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 53,10% de las uvas y vinos a granel utilizados corresponden a agricultores independientes de Chile. Adicionalmente, la Compañía compra aproximadamente el 80,91% 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	2018	2017
Activos corrientes totales	526.954.239	531.907.388
Pasivos Corrientes totales	281.385.856	320.692.140
Liquidez Corriente	1,87	1,66
Activos corrientes totales - Inventarios, corrientes	291.048.498	296.174.297
Pasivos Corrientes totales	281.385.856	320.692.140
Razón Acida	1,03	0,92
Pasivos Corrientes totales + Total de Pasivos no Corrientes	496.222.852	505.593.351
Patrimonio total	558.588.976	551.233.236
Razón de Endeudamiento	0,89	0,92
Pasivos Corrientes totales	281.385.856	320.692.140
Pasivos Corrientes totales + Total de Pasivos no Corrientes	496.222.852	505.593.351
Proporción Deuda Corriente	56,71%	63,43%
Total de Pasivos no Corrientes	214.836.996	184.901.211
Pasivos Corrientes totales + Total de Pasivos no Corrientes	496.222.852	505.593.351
Proporción Deuda No Corriente	43,29%	36,57%
Ganancia antes de Impuesto	8.981.507	5.486.884
Costos financieros	2.801.355	2.313.112
Cobertura de Costos Financieros	3,21	2,37
Activos corrientes totales	526.954.239	531.907.388
Total de Activos no Corrientes	527.857.589	524.919.199
Total de Activos	1.054.811.828	1.056.826.587
Costo de ventas	85.040.972	82.987.737
Inventario Promedio	235.819.416	237.842.124
Rotación de Inventarios	0,36	0,35
Inventario Promedio	235.819.416	237.842.124
Costo de ventas	85.040.972	82.987.737
Permanencia de Inventarios	2,77	2,87
Dias del periodo en medición	90	90
Rotación de Inventarios	0,36	0,35
Permanencia de Inventarios	250	258

Periodo	2018	2017
Ganancia	52.745.996	44.919.085
Patrimonio Neto Promedio	554.911.106	520.232.167
Rentabilidad del Patrimonio	9,51%	8,63%
Ganancia	52.745.996	44.919.085
Activos Promedio	1.027.184.236	980.674.689
Rentabilidad del Activo	5,14%	4,58%
Resultado Operacional	63.828.476	65.816.761
Activos Operacionales Promedio	869.752.488	830.724.639
Rendimiento de Activos Operacionales	7,34%	7,92%
Utilidad por Acción	8,65	5,09
Pesos por acción pagados en los últimos doce meses	27,30	29,00
Precio Acción al cierre	1.305,60	1.121,90
Retorno de Dividendos	2,09%	2,58%