



vspt.wine.group

2017

MEMORIA
ANUAL

IDENTIFICACIÓN DE LA IDENTIDAD

Razón Social:

Viña San Pedro Tarapacá S.A.

Nombres de Fantasía:

VSPT, VSPT S.A., San Pedro S.A., San Pedro Wine Group, VSPT Wine Group, Grupo VSPT, SPWG, Southern Sun Wine Group, SSWG, San Pedro Tarapacá S.A., Viña Tarapacá S.A., Viña Tarapacá Ex Zavala S.A. y Viña San Pedro S.A.

RUT: 91.041.000-8

Sociedad Anónima Abierta:

Inscrita en el Registro de Valores de la Superintendencia de Valores y Seguros N°0393, del 15 de octubre de 1991.

En virtud de lo dispuesto en la Ley N° 21.000 de 23 de febrero de 2017, a contar del 15 de enero de 2018, fecha de entrada en vigencia de la Comisión para el Mercado Financiero, toda referencia a la Superintendencia de Seguros (SVS) se deberá entender hecha también a dicho ente sucesor.

Constitución:

Viña San Pedro S.A. fue constituida por escritura pública de fecha 31 de agosto de 1943, ante el Notario de Santiago, don Pedro Avalos Ballivian, con el nombre de “Compañía Vinícola del Sur S.A.”, cuyo extracto se inscribió a fojas 2036 N°1676 del año 1943, del Registro de Comercio de Santiago y se publicó en el Diario Oficial el 4 de octubre de 1943, edición N°19674. Su existencia fue autorizada por Decreto Supremo N°3404 del 30 de septiembre de 1943, que se inscribió a fojas 2038

vuelta N°1677 del Registro de Comercio de Santiago del año 1943. Posteriormente, por escritura pública del 30 de julio de 1962, ante el Notario de Santiago, don Gregorio Talesnik, suplente de don Pedro Ávalos Ballivian, se cambió la razón social a “Wagner Stein y Cía. S.A.C.”. En 1981, mediante escritura pública del 22 de diciembre, ante el Notario de Santiago, don Jorge Zañartu Squella, suplente de don Patricio Zaldívar Mackenna, se cambió la razón social a “Viña San Pedro S.A.”. A través de escritura pública de fecha 25 de mayo de 2005, otorgada ante el Notario don Eduardo Avello Concha, se acuerda modificar la duración de la sociedad. Mediante escritura pública del 18 de julio de 2005, ante el Notario de Santiago, don René Benavente Cash, se acordó aumentar el número de directores y el quórum para sesionar del Directorio. Mediante escritura pública del 15 de noviembre de 2006, ante el Notario de Santiago, don René Benavente Cash, que contiene el acta de la 48ª Junta General Extraordinaria de Accionistas, celebrada el 31 de octubre de 2006, se acordó aumentar el capital social, cuyo extracto se inscribió a fojas 46.886 N°33.392 del año 2006 del Registro de Comercio de Santiago y se publicó en el Diario Oficial, edición N°38.618 de 20 de noviembre de 2006. Consta asimismo en escritura pública de fecha 9 de diciembre de 2008, otorgada ante el Notario don Juan Ricardo San Martín Urrejola en que se cambió la razón social a “Viña San Pedro Tarapacá S.A.” y se aumentó el capital de la sociedad, cuyo extracto publicado en el Diario Oficial de 19 de diciembre de 2008 e inscrito a fojas 58712 N°40705 del año 2008 del Registro de Comercio de Santiago. Mediante escritura pública de fecha 29 de marzo de 2016, otorgada ante el

Notario don Juan Ricardo San Martín Urrejola, y da cuenta de la modificación del domicilio social, fijando como tal, la ciudad de Santiago, inclusión de nuevos nombres de fantasía, la disminución del número de miembros del Directorio de 9 a 7 y, consecuentemente, el quórum de constitución para la celebración de sesiones del Directorio de 5 a 4 miembros, y cuyo extracto fue publicado en el Diario Oficial de 4 de abril de 2016 e inscrito a fojas 22986 N°12799 del año 2016 del Registro de Comercio de Santiago. Su última modificación consta en escritura pública de fecha 17 de mayo 2017, otorgada ante el Notario don Juan Ricardo San Martín Urrejola, que reduce el acta de la 53ª Junta General Extraordinaria de Accionistas, celebrada el 12 de abril 2017, en donde se aprobó la modificación del objeto social, cuyo extracto se inscribió a fojas 41104 N°22543 del año 2017 del Registro de Comercio de Santiago y se publicó en el Diario Oficial, edición N°41.769 de 29 de mayo de 2017.

Objeto Social:

La Sociedad tiene por objeto la producción, industrialización, comercialización, distribución, importación y exportación por cuenta propia o ajena, de toda clase de productos agrícolas, en especial de los vitivinícolas; la producción, industrialización, comercialización, distribución, importación y exportación, por cuenta propia o ajena de toda clase de bebidas, sean éstas vinos, licores, cervezas, o de cualquier naturaleza, alcohólicas o analcohólicas y de las materias primas de las mismas; el aprovechamiento industrial y comercial de los subproductos y derivados de los artículos que anteceden; la prestación de servicios relacionados con los

mismos rubros así como servicios de asesoría, marketing, ventas, enología, administración, organización y desarrollo de empresa; y la representación de empresas nacionales y extranjeras, la distribución y la comercialización de los productos nacionales o importados de los bienes anteriormente mencionados y de productos alimenticios en general.

Domicilio Legal:

Ciudad de Santiago.

Casa Matriz:

Av. Vitacura N° 2670, piso 16

Las Condes, Santiago

Teléfono: (56-2) 2477 53 00

Página Web: www.vspwinegroup.com

Encargado de Relación con Inversionistas:

Maite Prieto Menendez, vsptinvestor@vspwinegroup.com

Teléfono: +56224275455

Departamento de Acciones:

Registro de Valores S.A.

Huérfanos N°770, piso 22, Santiago

Teléfono: (56-2) 23939003, Fax (56-2) 23939315

Empresa Auditoría Externa:

Pricewaterhouse Coopers Consultores, Auditores y Cía. Ltda.





ÍNDICE

0	Identificación de la Entidad	2	5	Hechos Esenciales	53
	Misión - Visión	6			
1	Carta del Presidente	10	6	Informe sobre Subsidiarias y Asociadas 2017	57
	Directorio	12			
	Administración y Personal	14			
	Historias que se unen	22			
2	Estructura y Funcionamiento	25	7	Principales Hitos del 2017	65
3	Actividades y Negocios	29	8	Informe de Sustentabilidad	71
	Principales Marcas Comercializadas por VSPT Wine Group	41			
	Objetivos Estratégicos	41			
4	Factores de Riesgo y Planes de Inversión	43	9	Resumen Financiero	77
	Estructura Societaria	48		Declaración de Responsabilidad	80
	Propiedad y Acciones	49		Propiedades e Instalaciones	81



CELEBRANDO LA VIDA, INSPIRAMOS EXPERIENCIAS.



VISIÓN

Ser un grupo vitivinícola rentable, de escala mundial, basado en la fuerza de nuestras marcas estratégicas y liderados por la gestión innovadora y sustentable de un equipo humano de excelencia.



NUESTROS VALORES

Trabajo de Excelencia
Pasión por el vino
Compromiso Organizacional
Sustentabilidad
Integridad





vspt.wine.group





1

CARTA DEL PRESIDENTE

Si revisamos los resultados financieros, los ingresos totales de VSPT Wine Group alcanzaron los MM\$ 204.454, cifra 1,5% mayor respecto al año anterior.

CARTA DEL PRESIDENTE 2017



Estimados señores accionistas,

Si bien la viña continuó progresando tanto en su negocio doméstico como internacional, cosechando importantes éxitos enológicos, nos enfrentamos por segundo año consecutivo a un desfavorable escenario, producto principalmente del sustantivo aumento en el costo de nuestras uvas y vinos.

En concreto, tanto en Chile como Argentina, la naturaleza golpeó nuevamente a la industria con una vendimia 2017 de bajos volúmenes, lo que sumado a malas cosechas internacionales, incrementó excesivamente los costos de las uvas y vino a nivel global.

Adicionalmente, dentro de las variables exógenas, nos enfrentamos a un tipo de cambio promedio bajo el año anterior y a mayores costos de energía y transporte.

No obstante, a pesar de un entorno notoriamente adverso, la viña ha continuado construyendo su negocio sobre

fundamentales sólidos. Entendemos que la naturaleza de este negocio es cíclica, producto de su fuerte vinculación agrícola y exposición internacional, por ende, tuvimos el doble desafío de continuar desarrollándonos como organización, y lograr importantes avances en el ámbito comercial y operacional.

Si revisamos los resultados financieros, los ingresos totales de VSPT Wine Group alcanzaron los MM\$ 204.454, cifra 1,5% mayor respecto al año anterior.

El EBITDA fue de MM\$ 32.025, un 28% menor que en 2016 y la utilidad del ejercicio alcanzó los MM\$ 17.715, esto es un 37% inferior al año anterior.

En el mercado doméstico, VSPT tuvo un gran desempeño comercial, fortaleciendo sus indicadores de primera preferencia y salud marcara, reiterando así su posición de liderazgo en volumen y en valor, por segundo año.

Adicionalmente, continuamos creciendo de manera significativa en la categoría de espumantes, junto a nuestra marca especialista en burbujas, Viñamar, y a la reciente incorporación de Misiones de Rengo en la categoría; lo que nos permitió mantener un sólido segundo lugar en el segmento Premium.

En el negocio internacional, crecimos levemente con respecto al año anterior, tanto en volumen como en valor. Invertimos en marcas y mercados, empujando con fuerza la distribución y la ejecución, con foco especial en aquellos que hemos declarado como estratégicos por su alto potencial. Si bien no logramos las metas propuestas, sí crecimos en aspectos que construyen la solidez de nuestra red comercial, y que esperamos den fruto a lo largo de este año y los próximos.

Por otro lado, en nuestra operación en Argentina, Finca La Celia cumplió un año desde el regreso al mercado doméstico a través de CCU Argentina, con positivos resultados en un mercado que inéditamente decrece.

Como hito internacional, ingresamos con el pie derecho al mercado estadounidense, excediendo de manera muy positiva nuestras metas iniciales.

En lo referente a la sustentabilidad, celebramos este 2017 la incorporación de VSPT Wine Group al Dow Jones Sustainability Index (DJSI), en la subcategoría Chile. Este índice mide anualmente el desempeño y gestión sustentable de más de 2.000 empresas listadas en las bolsas más relevantes del mundo, ingresando al listado, sólo aquellas consideradas como “mejores de su clase” por su desempeño económico, medioambiental y social.

Otro importante avance en esta materia y sin duda el hito del año, fue la bienvenida y anuncio oficial de un nuevo proyecto vitivinícola entre Viña San Pedro y cuatro familias mapuches de la comunidad de Buchahueico, en la Región de la Araucanía. Esta alianza inédita en Chile, comenzó hace 3 años y celebrará este 2018 su primera vendimia. Esperamos se convierta en un ejemplo inspirador y replicable de generación de valor



compartido, el cual simboliza cabalmente nuestro espíritu de colaboración en pos de una sociedad más sana, junto a la vocación exploratoria en un origen aún extremo para la industria chilena. Pronto estrenaremos un Pinot Noir, verdaderamente original con denominación de origen, Valle de Malleco.

En cuanto al capital humano, continuamos profundizando nuestro programa Ser, el cual nos permite poner a nuestros colaboradores al centro de nuestra organización, como pilar fundamental de nuestro negocio. Obtuvimos un buen resultado en nuestra encuesta de clima organizacional y continuamos ampliando las evaluaciones en 180 y 360° a gran parte de nuestros colaboradores, promoviendo así tanto el crecimiento personal, profesional, como el colectivo de toda nuestra organización.

Como cada año, cerramos este período con la convicción de que estamos frente a una organización sólida, que ha demostrado se ha construido sobre fundamentales sanos.

A lo largo del año nuestras marcas obtuvieron diversos reconocimientos enológicos en las más importantes revistas internacionales provenientes de los más exigentes críticos. Apuntamos –y continuaremos con esta convicción- a ser un referente de calidad e innovación, en cada una de nuestras botellas, escuchando constantemente a nuestros consumidores de todo el mundo.

Como Presidente de VSPT Wine Group, sé que estamos preparados para enfrentar este ciclo y tal como en otros años, saldremos fortalecidos. Los mayores

costos de nuestra principal materia prima nos seguirán acompañando a lo largo del 2018, para luego volver –cumpliendo esta vendimia con lo esperado- a un escenario más equilibrado, que nos permita retomar el ritmo e indicadores financieros obtenidos en períodos anteriores.

Finalmente, quisiera agradecer la confianza depositada, les reitero mi alto compromiso para seguir abrazando con entusiasmo y pasión, los desafíos que nos imponen, el negocio y el mercado.

Muchas gracias.

Pablo Granifo Lavín
Presidente

DIRECTORIO

Presidente:

Pablo Granifo Lavín

Rut: 6.972.382-9

Ingeniero Comercial

Fecha de Reelección: 13 de abril de 2016

Vicepresidente:

Carlos Molina Solís

Rut: 48.159.144-9

Licenciado en Administración de Empresas. MBA

Fecha de Reelección: 13 de abril de 2016

Directores:

René Araneda Largo (*)

Rut: 5.849.993-5

Ingeniero Comercial

Fecha de Reelección: 13 de abril de 2016

José Miguel Barros van Hövell tot Westerflier

Rut: 9.910.295-0

Ingeniero Comercial

Fecha de Nombramiento: 13 de abril de 2016

Patricio Jottar Nasrallah

Rut: 7.005.063-3

Ingeniero Comercial

Fecha de Reelección: 13 de abril de 2016

Carlos Mackenna Íñiguez

Rut: 4.523.336-7

Ingeniero Civil

Fecha de Reelección: 13 de abril de 2016

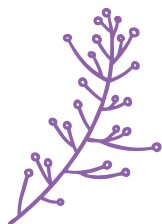
Francisco Pérez Mackenna

Rut: 6.525.286-4

Ingeniero Comercial

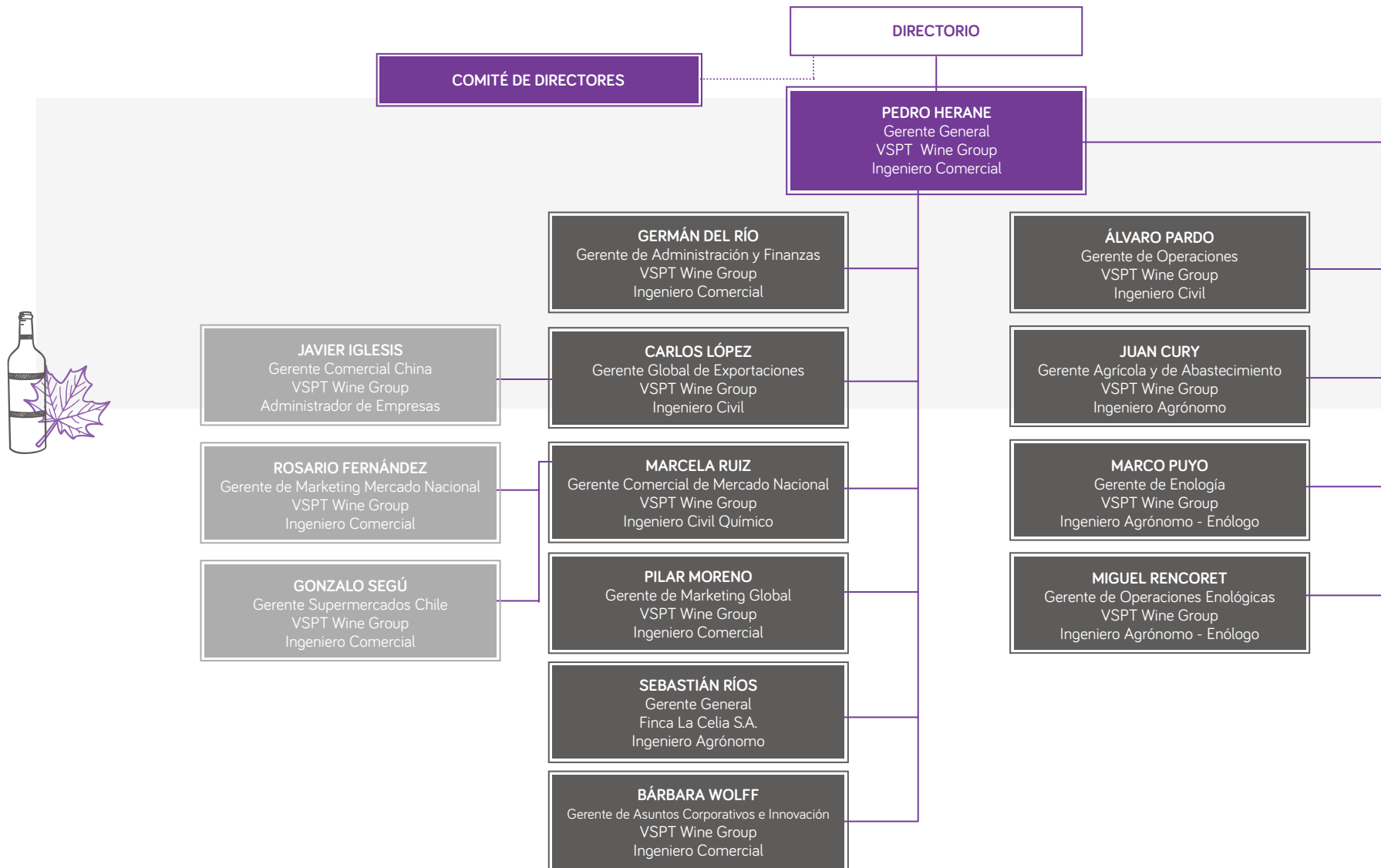
Fecha de Reelección: 13 de abril de 2016

(*) Con fecha 28 de febrero de 2018, renunció a su calidad de Director el señor René Araneda Largo. En su reemplazo se designó al señor Shuo Zhang, lo que fue comunicado como Hecho Esencial, con esa misma fecha.





ADMINISTRACIÓN Y PERSONAL



DIRECTORIO

La Sociedad es administrada por un Directorio compuesto por siete miembros, los cuales permanecen por un periodo de tres años en sus funciones, pudiendo ser reelectos. No existen directores suplentes.

Identificación Miembros del Directorio períodos 2017 – 2016 y remuneraciones percibidas en estos períodos por los miembros del Directorio:

En la 71° Junta Ordinaria de Accionistas celebrada el 12 de abril de 2017, se aprobó una remuneración para el Directorio por el ejercicio 2017, hasta la celebración de la próxima Junta Ordinaria de Accionistas. Dicha remuneración consiste en una dieta

mensual por asistencia al directorio de 40 Unidades de Fomento Brutas para cada Director, correspondiéndole el doble para el Presidente del Directorio, independiente del número de sesiones que se celebren en un período, más una cantidad para el Directorio en su conjunto equivalente al 1% de las utilidades del ejercicio de la Sociedad, a distribuirse a razón de una octava parte para cada Director y una octava parte adicional para el Presidente.

Los directores de la matriz Viña San Pedro Tarapacá S.A. que asimismo son directores de alguna de sus sociedades filiales, no han percibido remuneración alguna por su desempeño como Director de estas últimas.

Los Directores recibieron durante los ejercicios 2017-2016, por concepto de dieta y participación, las siguientes remuneraciones:

M\$ TOTAL PAGADO DURANTE LOS AÑOS 2017- 2016
(VALORES PESOS ACTUALIZADOS AL 31-12-2017)

DIRECTOR	RUT	2017		2016	
		DIETA M\$	PARTICIPACIÓN M\$	DIETA M\$	PARTICIPACIÓN M\$
Pablo Granifo Lavín	6.972.382-9	25.503	65.385	24.957	52.050
Carlos Molina Solís	48.159.144-9	12.751	32.692	12.478	13.012
René Araneda Largo (*)	5.849.993-5	12.751	32.692	12.478	26.025
José Miguel Barros van Hövell tot Westerfler	9.910.295-0	12.751	23.352	8.367	0
Patricio Jottar Nasrallah	7.005.063-3	12.751	32.692	11.450	26.025
Carlos Mackenna Íñiguez	4.523.336-7	11.688	32.692	12.478	26.025
Francisco Pérez Mackenna	6.525.286-4	11.688	32.692	11.450	15.181
Jorge Luis Ramos Santos (**)	48.147.062-5	0	9.341	4.112	26.025
Gustavo Romero Zapata (**)	5.546.329-8	0	9.341	4.112	26.025
José Luis Vender Bresciani (**)	5.024.651-5	0	9.341	0	26.025
Felipe Joannon Vergara (**)	6.558.360-7	0	0	0	10.844
Philippe Pasquet (**)	48.090.105-3	0	0	0	13.012
Total		99.882	280.220	101.882	260.250

(*) El Director Señor René Araneda L., recibió adicionalmente en los ejercicios 2016 y 2017 por servicios de Asesoría, las sumas de M\$ 31.192- y M\$31.886-., respectivamente.

(**) Al 31 de diciembre de 2015, los señores Joannon y Pasquet, no eran miembros del Directorio de Viña San Pedro Tarapacá S.A. Asimismo al 31 de diciembre de 2016, los señores Ramos, Romero, Vender, no eran miembros del Directorio de Viña San Pedro Tarapacá S.A.



Gastos Asesoría al Directorio

Durante el año 2017 el Directorio contrató por un monto de \$ 11.972.363 los servicios adicionales de la firma auditoría externa PriceWaterhouseCooper para auditar los Estados Financieros de las filiales ViñaMar de Casablanca S.A. y Viña Altair S.A., hoy Viña Altair SpA al 31 de diciembre de 2016, para el proceso de fusión de ambas compañías.

No existen servicios adicionales contratados a otra entidad que sean relevantes de declarar.

COMITÉ DE DIRECTORES



I. La Sociedad cuenta con un Comité de Directores, de conformidad a lo establecido en el art. 50 bis de la Ley de Sociedades Anónimas N° 18.046.

II. Identificación Miembros del Comité períodos 2017 – 2016 y remuneraciones percibidas en estos períodos por los miembros del Comité:



M\$ TOTALES PAGADOS DURANTE LOS AÑOS 2017- 2016
(VALORES PESOS ACTUALIZADOS AL 31-12-2017)

DIRECTOR	RUT	DIRECTOR INDEPENDIENTE	2017 DIETA (**) M\$	2016 DIETA(**) M\$
Carlos Mackenna Íñiguez	4.523.336-7	Director Independiente(*)	12.844	15.155
René Araneda Largo	5.849.993-5		10.109	4.644
Patricio Jottar Nasrallah	7.005.063-3		12.844	15.155
Gustavo Romero Zapata (***)	5.546.329-8		2.216	10.511
Total			38.013	45.465

(*) El Director Señor Carlos Mackenna Íñiguez, ha sido elegido en el año 2016 para los períodos 2016 y 2017 como Director Independiente de acuerdo a lo establecido en el artículo 50 bis de la Ley N°18.046.

(**) La Dieta del Comité fijadas por las respectivas Juntas de Accionistas para los períodos 2017 y 2016 fue la misma (22,2 UF Brutas). La diferencia se produce en virtud de la participación en las utilidades de cada ejercicio.

(***) Al 31 de diciembre de 2016, el Señor Romero, no era Director ni miembro del Comité de Directores de Viña San Pedro Tarapacá S.A.



III. Actividades realizadas por el Comité de Directores durante el ejercicio 2017:

El Comité sesionó en 8 oportunidades, levantándose actas de cada reunión. En el ejercicio de sus funciones, el Comité se reunió, entre otros, con los Gerentes de Viña San Pedro Tarapacá S.A. y de sus filiales, con los auditores externos y auditores internos, a fin de tratar los temas relevantes de sus áreas y otros relacionados con la gestión de la Sociedad.

Durante el año 2017 no hubo propuestas efectuadas por el Comité al Directorio de Viña San Pedro Tarapacá S.A. que no hubiesen sido recogidas por este último.

Las diversas materias y gestiones desarrolladas por el Comité durante el ejercicio 2017 se resumen a continuación:

Revisión y análisis de los estados financieros trimestrales y anuales previo a su examen por el Directorio.

- Examen de los principales criterios contables y política de provisiones que aplica la Sociedad.

- Se reunió con los auditores externos, socio a cargo y equipo de auditoría, para interiorizarse de las actividades que éstos realizan, particularmente el plan de auditoría externa para los procesos de revisión de estados financieros, declaración de independencia y plan de comunicación con el Comité.
- Análisis y revisión del sistema de remuneraciones y compensaciones a gerentes, ejecutivos y trabajadores. Asimismo se revisó la Política de Retiro de los Gerentes previo a su aprobación por el Directorio;
- Propuesta de auditores externos y clasificadores de riesgo al Directorio para ser sometidas a consideración e informados respectivamente, de la Junta Ordinaria de Accionistas.
- Analizó las "Recomendaciones Sobre Procedimientos Administrativos Contables" elaboradas por los auditores externos, PricewaterhouseCoopers Consultores, Auditores y Cía. Limitada, para el ejercicio 2017 y anteriores, y conoció del avance de su implementación.
- Aprobación de la contratación de servicios fuera de auditoría a ser prestados por los auditores externos.
- Examen del borrador de respuesta a la SVS en

cumplimiento de lo dispuesto en la Norma de Carácter General N° 385, referida a la difusión de información respecto de las prácticas de gobierno corporativo adoptadas por las sociedades anónimas abiertas.

- Examen de los términos y condiciones de las siguientes transacciones con personas relacionadas o modificación de las existentes, para ser sometidas a consideración del Directorio, conforme al Título XVI de la Ley N° 18.046:
 - a) Tomó conocimiento trimestralmente de las siguientes operaciones efectuadas por la Sociedad conforme a lo autorizado por el Directorio: operaciones que no sean de monto relevante, operaciones que conforme a las políticas generales de habitualidad determinadas por el Directorio, sean ordinarias en consideración al giro social y operaciones entre personas jurídicas en las cuales la Sociedad posea directa o indirectamente el aménos 95% de la propiedad de la contraparte.
 - b) Examinó los antecedentes de las siguientes operaciones con partes relacionados no comprendidas en el párrafo anterior, previo a su examen y aprobación

por el Directorio:

- Contrato de Servicios de Publicidad, para televisión abierta con Canal 13 SPA;
- Contrato de Asesorías con director señor René Araneda para representación de VSPT en la Asociación Gremial Vinos de Chile año 2017;
- Contrato de Venta de Barricas al director señor Francisco Pérez Mackenna;
- Análisis y revisión de las tarifas de Servicios Compartidos y de Transportes y Distribución, Comercialización y Marketing, prestados por la matriz CCU S.A. sus filiales Transportes CCU Ltda., Comercial CCU S.A., Creccu S.A. y entre la filial FLC y CICSA, durante el ejercicio y las aplicables para el año 2018.

IV. Asesorías y Gastos:

Durante el ejercicio 2017 el Comité desarrolló sus funciones con los recursos internos de la Sociedad, con el apoyo de la matriz CCU, a través del Contrato de Servicios Compartidos, por lo cual no requirió contratar asesores ni efectuar gastos con cargo al presupuesto aprobado por la Junta Ordinaria de Accionistas.

EJECUTIVOS PRINCIPALES

EJECUTIVOS PRINCIPALES DE VSPT WINE GROUP

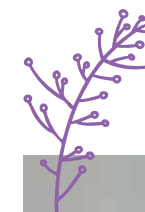
CARGO	NOMBRE	RUT	PROFESIÓN	FECHA DESIGNACIÓN EN EL CARGO
Gerente General	Pedro Herane Aguado	11.677.304-K	Ingeniero Comercial	01/04/2013
Gerente de Administración y Finanzas	Germán Del Río López	13.471.168-K	Ingeniero Comercial	24/05/2010
Gerente Global de Exportaciones	Carlos López Dubusc	10.339.518-6	Ingeniero Civil	04/02/2008
Gerente Comercial China	Javier Iglesias Buchanan	8.132.280-5	Administrador de Empresas	25/04/2016
Gerente Comercial de Mercado Nacional	Marcela Ruiz Hada	10.453.595-K	Ingeniero Civil Químico	03/04/2013
Gerente Agrícola y de Abastecimiento	Juan Cury Cuneo	9.675.764-6	Ingeniero Agrónomo	30/11/2004
Gerente de Enología	Marco Puyo Acevedo	10.105.208-7	Ingeniero Agrónomo - Enólogo	19/06/2006
Gerente de Operaciones	Alvaro Pardo Sainz	7.031.358-8	Ingeniero Civil	01/02/2008

REMUNERACIÓN TOTAL EJECUTIVOS PRINCIPALES Y GERENTES DE LA SOCIEDAD INFORMADOS A LA SVS AÑOS 2017-2016

Ejecutivos principales y Gerentes de VSPT Wine Group informados a la Superintendencia de Valores y Seguros	2017	2016
	REMUNERACIONES Y BENEFICIOS	REMUNERACIONES Y BENEFICIOS
Montos	\$ 1.698.082	\$ 1.747.270

La Sociedad cuenta con una política de compensación de ejecutivos consistente en un único bono, de carácter facultativo, discrecional y variable, no contractual, que se asignan sobre la base del grado de cumplimiento de metas individuales y corporativas, y en atención a los resultados del ejercicio. El plan de compensaciones de ejecutivos fue examinado por el Comité de Directores y aprobado por el Directorio de la Sociedad para el periodo 2017.

Los Directores y Ejecutivos Principales de Viña San Pedro Tarapacá S.A. no poseen participación directa en la Sociedad.



DOTACIÓN PERSONAL

LA DOTACIÓN PERMANENTE AL 31 DE DICIEMBRE DE 2017 ALCANZÓ LOS 1.169 EMPLEADOS (MATRIZ),
LOS QUE SE DETALLAN EN LA SIGUIENTE TABLA:

DOTACIÓN AL 31 DE DICIEMBRE	CONSOLIDADO*	MATRIZ
Gerentes y Ejecutivos Principales	66	64
Profesionales y Técnicos	429	419
Trabajadores	1.148	686
TOTAL	1.643	1.169



* Incluye dotación filiales Finca La Celia S.A.,
Viñas Orgánicas SPT S.A., la matriz y personal de
temporada y excluye Directorio.



RESPONSABILIDAD SOCIAL Y DESARROLLO SOSTENIBLE



A continuación se detalla información del Directorio y la dotación de personal de VSPT Wine Group (Matriz), según género, nacionalidad, rango de edad y antigüedad. También se entrega la brecha salarial entre hombres y mujeres en VSPT, según una base comparable en nivel y antigüedad en el cargo.

DIVERSIDAD POR GÉNERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2017

	HOMBRES	MUJERES
Directorio	7	-
Gerencia General y demás Gerencias que reportan a esta Gerencia o al Directorio	8	3
Organización	819	339

DIVERSIDAD POR NACIONALIDAD AL 31 DE DICIEMBRE DE 2017

	NACIONALIDAD CHILENA	EXTRANJEROS
Directorio	6	1
Gerencia General y demás Gerencias que reportan a esta Gerencia o al Directorio	11	-
Organización	1.139	19





DIVERSIDAD POR RANGO DE EDAD AL 31 DE DICIEMBRE DE 2017

	0-29 AÑOS	30-40 AÑOS	41-50 AÑOS	51-60 AÑOS	61-70 AÑOS	+ 70 AÑOS
Directorio	-	-	-	4	3	-
Gerencia General y demás Gerencias que reportan a esta Gerencia o al Directorio	-	-	7	4	-	-
Organización	307	346	275	158	66	6

DIVERSIDAD POR ANTIGÜEDAD AL 31 DE DICIEMBRE DE 2017

	MENOS DE 3 AÑOS	3-6 AÑOS	6-9 AÑOS	9-12 AÑOS	MÁS DE 12 AÑOS
Directorio	1	4	1	-	1
Gerencia General y demás Gerencias que reportan a esta Gerencia o al Directorio	2	1	2	4	2
Organización	383	275	160	121	219

BRECHA SALARIAL SUELDO BRUTO BASE PROMEDIO

	HOMBRES	MUJERES
Gerentes y Ejecutivos Principales	100%	100%
Profesionales y Técnicos	100%	100%
Trabajadores	100%	100%

HISTORIAS QUE SE UNEN

1865

Viña San Pedro es fundada en la Región del Maule, por José Gregorio Correa Albano.

1874

A los pies de Los Andes en la Región Metropolitana, Don Francisco de Rojas, funda Viña de Rojas, hoy conocida como Viña Tarapacá.

1890

Finca La Celia es fundada en el Valle de Uco, Mendoza, Argentina.

1892

Viña de Rojas es comprada por Don Manuel Zavala Meléndez, y pasa a llamarse Viña Tarapacá.

1940

Viña San Pedro inicia las primeras exportaciones de vino a Estados Unidos, Canadá, Alemania y Japón.

1942

Viña Santa Helena es fundada en el Valle de Colchagua.

1990

Viña San Pedro se convierte en S.A. y comienza a transar sus acciones en la Bolsa de Comercio de Santiago y en la Bolsa Electrónica de Chile.

1992

Compañía Chilena de Fósforos, adquiere la propiedad de Viña Tarapacá y ese mismo año adquieren el fundo El Rosario de Naltahua, en el corazón del Valle del Maipo.

1994

Compañía Cervecerías Unidas S.A. (CCU), ingresó a la propiedad de Viña San Pedro, comprando un 48% de las acciones.

1997

Se inicia la implementación del proyecto Siglo XXI, para aumentar la capacidad productiva, enológica y comercial de Viña San Pedro.



1998

Viña Leyda es fundada en el Valle de San Antonio.

2000

Viña Casa Rivas es fundada en María Pinto.

2001

Nace Viña Altair en el Valle del Cachapoal Andes, bodega concebida para la producción de vinos de alta gama. Y paralelamente, Viña Misiones de Rengo es fundada en la localidad de Rengo.

2002

En el corazón del Valle de Casablanca, Viñamar, la casa de espumantes es fundada.

2003

Joint venture de San Pedro con Sociedad Agrícola y Ganadera Río Negro Ltda. da origen a Viña Tabalí S.A., bodega boutique orientada a la producción de vinos Premium y Súper Premium en el Valle del Limarí.

2005

Guillermo Luksic Craig asume como Presidente del Directorio de Viña San Pedro S.A.

La Sociedad, colocó exitosamente su primera emisión de bonos por UF 1,5 millones.





2007

Viña Tabalí adquiere la propiedad de Viña Leyda, y Viña Altaír pasa a ser filial de Viña San Pedro, acentuando así el foco del Grupo en los segmentos Premium y Súper Premium.

2008

Se fusionan Viña San Pedro con Viña Tarapacá dando origen a un nuevo grupo vitivinícola en Chile, Viña San Pedro Tarapacá (VSPT), líder de mercado nacional en el segmento de vinos finos reserva y el segundo mayor exportador del país.

2009

Exitosa consolidación de VSPT, en términos administrativos, comerciales y operativos. Cada viña mantiene su identidad y carácter independiente.

2010

A pesar del complejo escenario causado por el terremoto del 27 de febrero, el Grupo VSPT consiguió acelerar su crecimiento, a la vez que fortalecer sus viñas y marcas clave.

2011

Viña San Pedro es elegida como “Viña del Nuevo Mundo 2011” por la revista Wine Enthusiast, una de las publicaciones especializadas más prestigiosas de Estados Unidos y el mundo.

2012

Viña Tabalí deja de formar parte del Grupo y Viña Leyda se incorpora en un 100% a la propiedad de la subsidiaria de VSPT.

2013

Pablo Granifo Lavin asume como nuevo Presidente del Grupo y Pedro Herane, como nuevo Gerente General. Viña Misiones de Rengo y Viña Urmeneta, se fusionan en Viña Valles de Chile.

2014

VSPT es la primera viña en conseguir simultáneamente dos reconocimientos en los Green Awards de la revista inglesa Drinks Business: “Compañía Ética del Año” y un segundo lugar como “Compañía Verde del Año”. Asimismo, VSPT es elegida “Viña del Año” por Vinos de Chile.



2015

Viña San Pedro celebra 150 años de historia y lanza dos vinos para conmemorar este importante hito: 1865 Edición Aniversario y Castillo de Molina Tributo 150 Años. Grupo Fósforo S.A vende el 23% de las acciones que mantenía en VSPT, lo que permitió el ingreso de un nuevo grupo de accionistas minoritarios a la sociedad.

2016

VSPT Wine Group es reconocido como “Green Company of the year” por la revista inglesa Drinks Business en los Green Awards 2016. Y como “Líder en la Implementación de Energías Renovables en la industria mundial de alcoholes.

2017

VSPT Wine Group ingresa al Dow Jones Sustainability Index Chile. Viña San Pedro planta mayor viñedo mapuche en Chile junto a Comunidad de Buchahueico. CCU. Inversiones adquiere mayor participación en la propiedad de VSPT, controlando el 67,22% de las acciones. (*)

(*) Ver nota página 49.



vspt.wine.group



2

ESTRUCTURA Y FUNCIONAMIENTO

VSPT tiene operaciones en Chile y Argentina, desarrollando actividades que comprenden la producción, comercialización, distribución y exportación de productos vitivinícolas. El Grupo está compuesto por siete bodegas chilenas y dos argentinas cada una con un posicionamiento y sello enológico distinto.

ESTRUCTURA Y FUNCIONAMIENTO



Viña San Pedro Tarapacá S.A. (en adelante también VSPT, Grupo VSPT, o VSPT Wine Group, la sociedad o la compañía) es el resultado de la fusión de dos grupos vitivinícolas, San Pedro Wine Group y Viña Tarapacá en 2008.

VSPT tiene operaciones en Chile y Argentina, desarrollando actividades que comprenden la producción, comercialización, distribución y exportación de productos vitivinícolas. El Grupo está compuesto por siete bodegas chilenas y dos argentinas cada una con un posicionamiento y sello enológico distinto:

San Pedro, Tarapacá, Leyda, Santa Helena, Misiones de Rengo, ViñaMar y Casa Rivas en Chile; La Celia y Bodega Tamarí en Argentina.

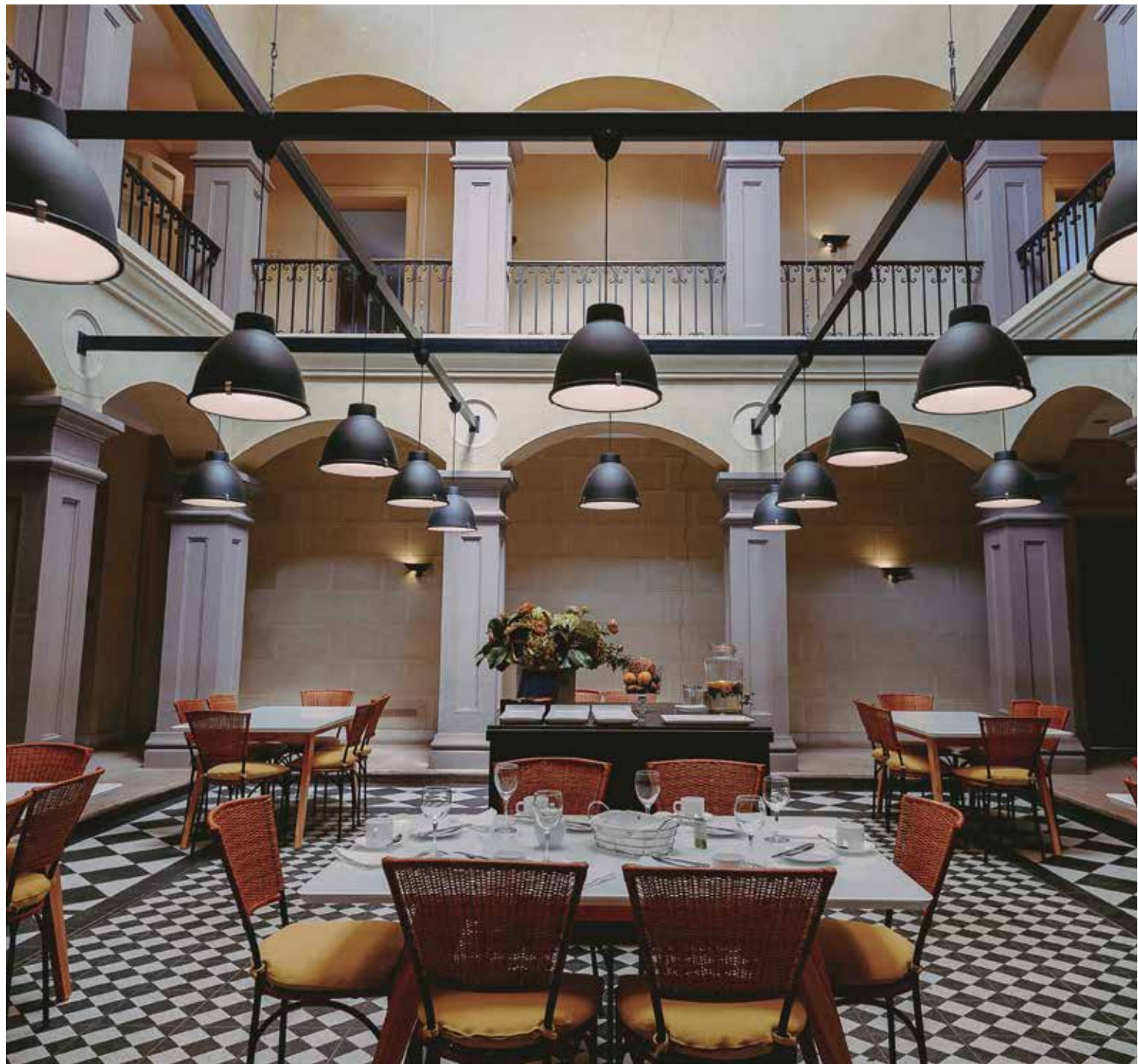
Esta diversidad nos permite una complementariedad de valles vitivinícolas, entre los más importantes de Chile y Argentina.

Los gerentes de primera línea reportan directamente al Gerente General de VSPT, entre las gerencias podemos destacar las de Abastecimiento, Agrícola, Administración y Finanzas, Operaciones, Enología, Operación Enológica, Mercado Doméstico, Marketing Global, Exportaciones y Finca La Celia.

En tanto, Compañía Cervecerías Unidas S.A. (CCU) -matriz de VSPT- presta servicios corporativos en las áreas Asesoría Legal, Inteligencia de Mercado, Recursos Humanos (Payroll), Crédito y Cobranzas Doméstico, Abastecimiento, Sistemas, Contabilidad y Tesorería. Adicionalmente, Comercial CCU presta servicios Servicios venta, Supermercados e Imagen y, por su parte, Transportes CCU presta servicios de porteo, acarreo, servicios de distribución, reponedores y bodegaje en todo Chile. Por su parte, CRECCU y VSPT tienen un contrato de afiliación del Comercio por medio del cual CRECCU entrega a los clientes operación de crédito financiero y realiza las gestiones de crédito y cobranzas del mercado doméstico.

La máxima instancia de toma de decisiones de la compañía es el Directorio, al cual reporta el Gerente General. Este organismo, constituido por siete miembros, sesiona mensualmente con el objeto de velar por el desarrollo de la estrategia del Grupo. Por otra parte, y de acuerdo a lo establecido por la Ley de Sociedades Anónimas, existe un Comité de formado por tres miembros, uno de ellos independiente del accionista controlador, los que se encargan de velar, ejercer y cumplir con los deberes establecidos en el artículo 50 bis de la Ley N° 18.046 sobre sociedades anónimas y la revisión de la totalidad de las transacciones con entidades relacionadas.







vspt.wine.group



3

ACTIVIDADES Y NEGOCIOS

En Chile, el consumo interno per cápita anual de vino se estima entorno a los 13,1 litros. Respecto de los formatos y de acuerdo a cifras de la industria, el 57,4% del consumo en Chile corresponde a botella, un 40,6% a vino en caja y un 1,9% a envases plásticos y latas.



Descripción de la Industria Vitivinícola Mundial

De acuerdo a datos de la Organización Internacional del Vino (OIV), la producción mundial de vino estimada para el año 2017 fue cercana a los 246,7 millones de hectolitros, una baja del 8% respecto al año anterior, principalmente debido a factores climáticos.

Europa sigue siendo el principal productor mundial con el 61% del total, donde Italia vuelve a posicionarse como el principal productor del mundo con 39,3 millones de hL, esto es un 23% menos que en 2016, seguido de Francia con 36,7 millones de hL, esto es un 19% más bajo que el año anterior, y España con 33,5 millones de hL, disminuyendo un 15% su producción respecto al año anterior.



Los productores del Nuevo Mundo, siguen liderados por Estados Unidos, que según informa la OIV, se ubica en la cuarta posición a nivel mundial, elevando su nivel de producción respecto del año anterior, la que alcanzó los 23,3 millones de hL.

En América del Sur, Argentina ocupa el séptimo lugar con una producción de 11,8 millones de hL, una producción 26% mayor que la de 2016. Mientras que Chile ocupa el noveno lugar a nivel mundial alcanzando los 9,5 millones de hL, una producción un 6% menor respecto al 2016.

Australia aumentó su producción un 6%, alcanzando los 13,9 millones de hL mientras que Nueva Zelanda disminuyó un 6% su producción alcanzando los 2,9 millones de hL.

Descripción de la Industria Vitivinícola Chilena

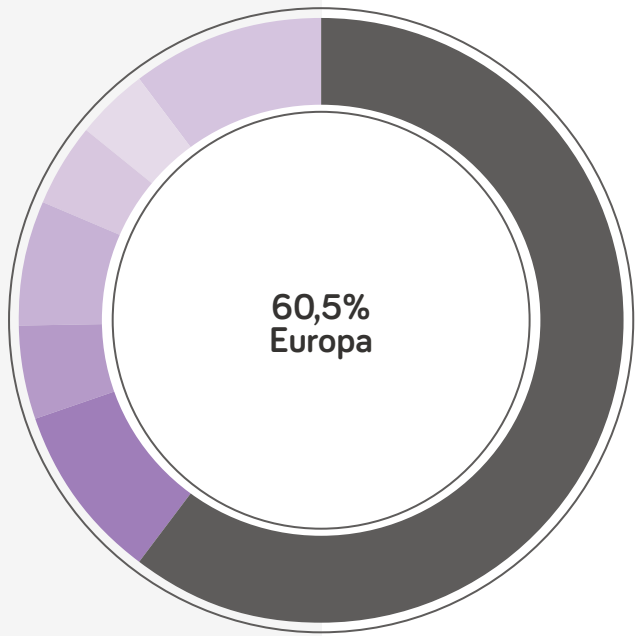
La gran mayoría de las viñas nacionales participa en la Asociación gremial, Vinos de Chile, la que tiene entre sus objetivos promocionar el vino chileno en el ámbito nacional e internacional, mediante la gestión de una estrategia comercial y comunicacional que incluye la organización de ferias y degustaciones para consumidores, importadores, distribuidores, minoristas y restaurantes; visitas de críticos, periodistas especializados, sommeliers e influenciadores, entre otras.

Actualmente el gremio se ha propuesto la misión de fortalecer la categoría de vinos chilenos en los mercados internacionales, incrementando el valor de la marca "Vinos de Chile" (Wines of Chile), y mejorar la competitividad de la industria siguiendo los lineamientos

del Plan Estratégico 2025, cuyo objetivo central es consolidar a Chile en el principal productor de vinos Premium, sustentables y diversos del Nuevo Mundo, promoviendo la denominación de origen y contribuyendo al desarrollo del sector.

Los mercados definidos como prioritarios por Wines of Chile son: China, Estados Unidos, Brasil, Canadá y Reino Unido, donde se han desarrollado un plan sólido y sustentable, con el objetivo de incrementar el precio promedio, aumentar la penetración y el consumo de vinos Premium (US\$60FOB por cajas de 9L).

Producción mundial de vino 2017 (MMhl)



9,4%
Estados Unidos

4,7%
Argentina

6,8%
Australia +
Nueva Zelanda

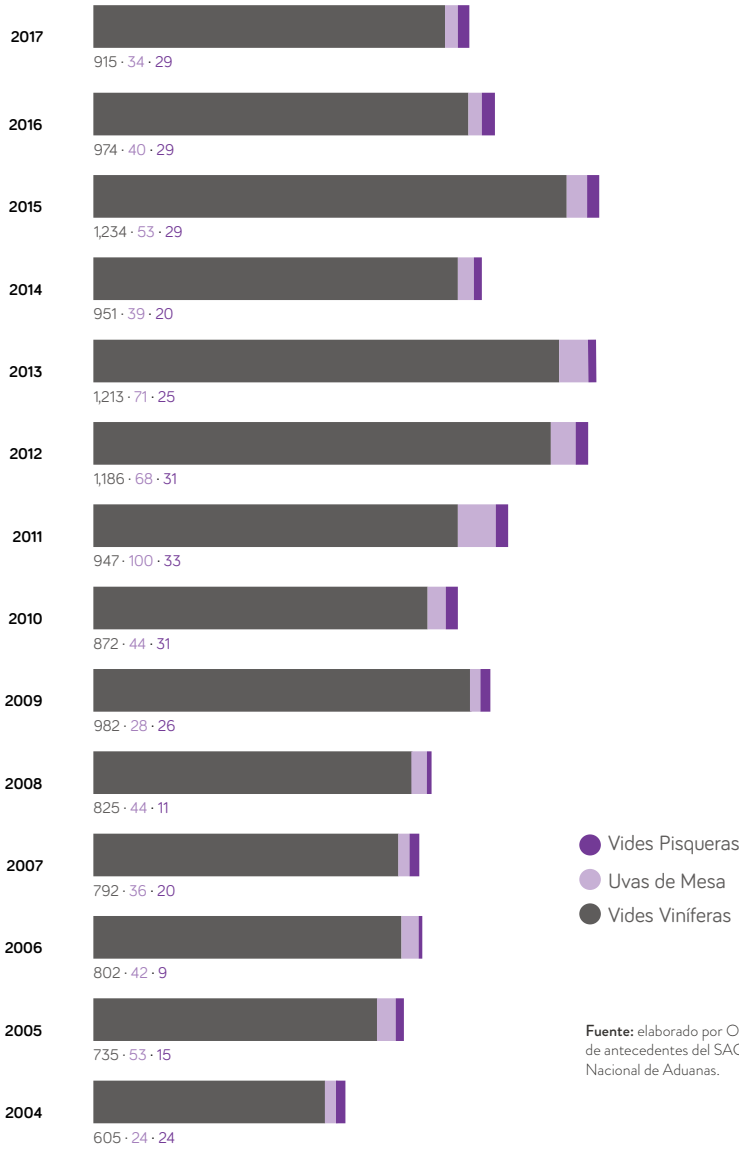
4,3%
Sudáfrica

3,8%
Chile

10,2%
Otros

Fuente: OIV

Evolución de la producción, Chile



Fuente: elaborado por Odepa sobre la base de antecedentes del SAG y el Servicio Nacional de Aduanas.

Superficie y Producción (Chile)

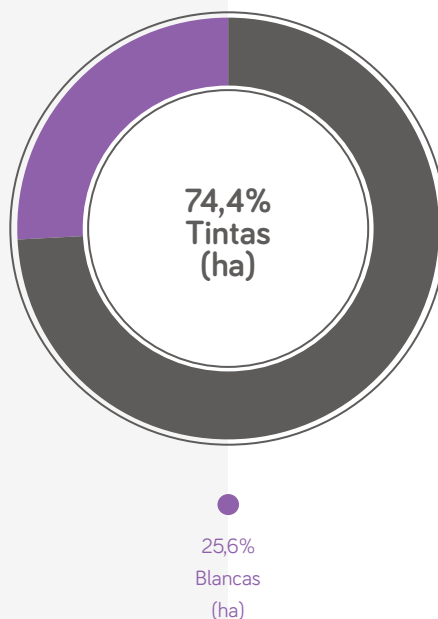
Con respecto a la superficie plantada en Chile, se puede destacar un incremento progresivo desde el año 2008, alcanzando una tasa de crecimiento anual cercana al 3,9% promedio.

De la superficie total del país destinada a la vinificación, el 74% corresponde a cepas tintas y el 26% a blancas, según el Catastro Vitícola Nacional realizado el año 2016 por el Servicio Agrícola y Ganadero (SAG).

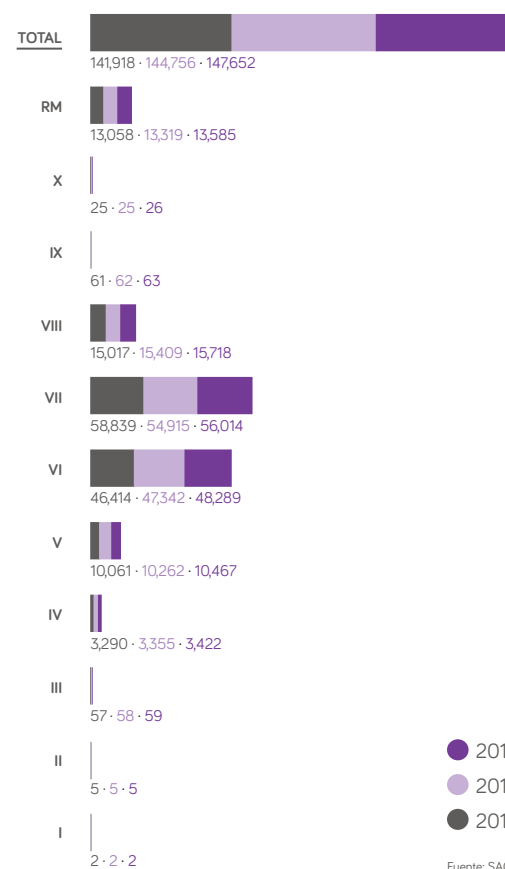
Descripción del Mercado Doméstico Chileno

En Chile se estima un consumo promedio de 13,1 litros per cápita anual, en los últimos años la categoría de vinos masivos ha ido retrocediendo en favor de vinos de nivel Premium. Respecto de los formatos y de acuerdo a cifras de la industria, el 57,4% del consumo en Chile corresponde a botella, un 40,6% a vino en caja y un 1,9% a envases plásticos y latas.

Composición de las vides de vinificación, Chile (2017)



Superficie total plantada, Chile



Descripción del Mercado de Exportaciones Chileno

En los últimos diez años, las exportaciones chilenas de vino envasado muestran una clara tendencia de crecimiento, alcanzando un promedio anual de expansión de 3,8% en cajas de 9 litros vendidas. De acuerdo a cifras entregadas por Vinos de Chile, en 2017, en vino embotellado se logró un alza en las exportaciones de un 4,2% en volumen y 5,6% en valor, alcanzando los US\$1.649 millones y 60 millones de cajas. En vinos espumantes, el volumen creció un 6,6% y experimentó un decrecimiento de 0,2% en precio, lo que se traduce en un aumento de 6,4% en valor. El granel, creció un 3% en volumen y un 27,5% en valor, dado un aumento del precio promedio del 23,9%. Esto se tradujo en un crecimiento de las exportaciones totales de vino de 3,7% en volumen y 8,8% en valor, alcanzando los US\$2.012 millones, de acuerdo a las cifras oficiales entregadas por Vinos de Chile.



Descripción de la Industria Vitivinícola Argentina

Al contrario de la industria chilena, la industria argentina es eminentemente doméstica, sólo el 21% de sus ventas son de exportaciones, en tanto el 79% se comercializa en el mercado nacional. El consumo per cápita anual estimado es de 18,6 litros y en cuanto a los principales mercados de destino continúan siendo Estados Unidos, Canadá, Reino Unido, Brasil y los Países Bajos.

Las bodegas se agrupan en la asociación Wines of Argentina (WoA), la que desde el año 1993 promueve la marca y la imagen país de los vinos argentinos por el mundo, dando a conocer sus tres regiones productoras: Norte, Cuyo y Patagonia.

Asimismo, la organización apoya la estrategia exportadora de Argentina estudiando y analizando los cambios que se dan en los mercados de consumo.

4,2%

alza en las exportaciones de vino chileno embotellado

3%

crecimiento exportaciones de granel en volumen

3,7%

aumento de las exportaciones totales
de vino chileno en volumen

Volúmenes de exportación, Chile (Industria)



Superficie y Producción (Argentina)

Según información otorgada por el Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV) con datos actualizados al 2016, Argentina cuenta con una superficie total plantada que asciende a las 223.944 hectáreas. El 71% de los viñedos del país se encuentran en la provincia de Mendoza, el 21% en San Juan y el 3% en La Rioja.

Del total de hectáreas, 206.410 corresponden a variedades para vinificar, de las cuales 55% son variedades tintas, 20% variedades blancas y 26% variedades rosadas. De las cepas tintas, cerca del 36% corresponden a Malbec, la variedad insignia, seguido por Bonarda con 17% y Cabernet Sauvignon con 14%,

en tanto en blancas, lidera la Pedro Gimenez con 28%, seguida por la Torrontés Riojano (variedad criolla) con 20% y la Chardonnay con 15%, según datos aportados por el gremio argentino

En 2017 la industria experimentó un aumento en sus volúmenes de uva cosechados, llegando a 1.958 millones de kilos, un 15% más que en 2016. En tanto las bodegas activas suman 881, diecisiete más que en 2016.

Descripción del Mercado Doméstico Argentino

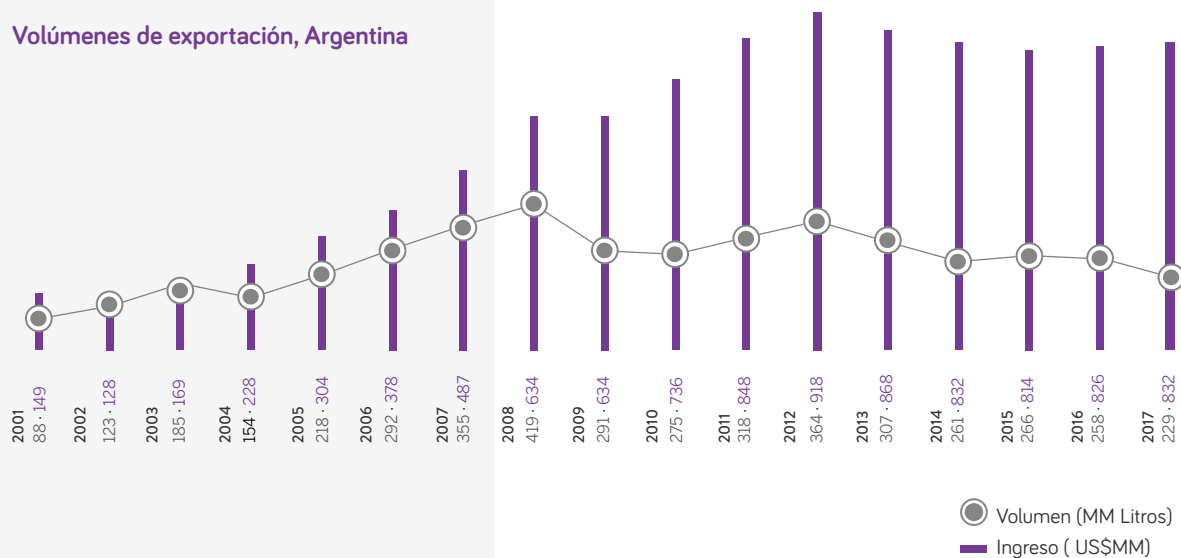
De acuerdo a las estimaciones realizadas por el Instituto Nacional de Vitivinicultura, el consumo interno de vino en Argentina durante el 2017 fue de 661.448 hectolitros.

Descripción del Mercado de Exportaciones Argentino

Durante el año 2017, la industria argentina disminuyó el volumen de sus exportaciones, siguiendo la tendencia a la baja que comenzó a mostrar durante el año 2013. Sin embargo en términos de valor, las exportaciones siguen la tendencia al alza y aumentan respecto al año anterior.

Durante el año 2017, Argentina exportó 229 millones de litros (incluyendo graneles) por un monto de US\$832 millones, lo que significó una disminución en los volúmenes de vino exportado de 11,3% y un aumento de 0,7% en valor, respecto a 2016.

Volúmenes de exportación, Argentina



● Volumen (MM Litros)
■ Ingreso (US\$MM)

Fuente: Caucasia



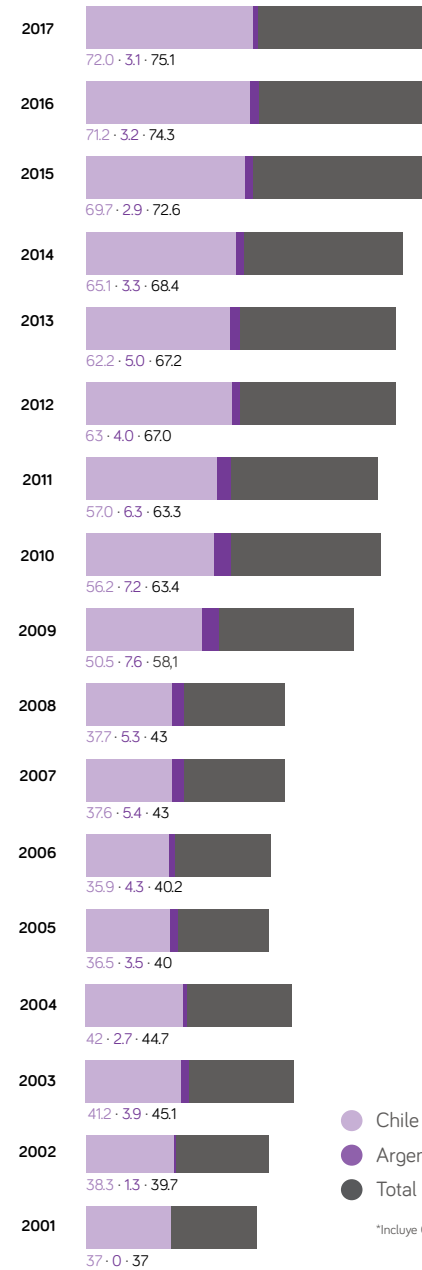
Descripción de las Actividades de VSPT

VSPT participa principalmente en dos negocios, en Chile, a través de las ventas en el mercado doméstico, donde en 2017 las ventas se mantuvieron cercanos a los 68 millones de litros, y en exportaciones, a través de las ventas realizadas tanto por sus operaciones en Chile, como por su filial en Argentina, las que alcanzaron un volumen de 75,1 millones de litros durante el periodo 2017.

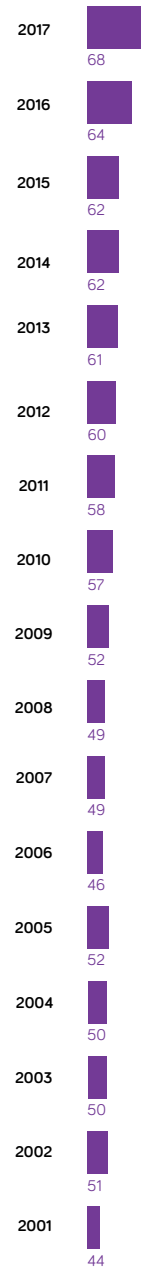
El Grupo comienza sus actividades y negocios con el desarrollo agrícola y termina con la comercialización y venta del vino en los mercados de exportaciones y doméstico. En consecuencia, la operación de VSPT se divide en cuatro áreas:

- AGRÍCOLA
- ENOLOGÍA
- ENVASADO
- DISTRIBUCIÓN Y VENTA

Volúmenes de venta VSPT exportaciones* (MMLT)



Volúmenes de venta, mercado doméstico Chile (MMLT)



● Chile
● Argentina
● Total

*Incluye Chile y Operación Argentina

AGRÍCOLA

La búsqueda constante de excelencia nos ha impulsado a una viticultura innovadora y sustentable, donde la eficiencia productiva, la responsabilidad social empresarial y el respeto a nuestros recursos naturales son la base de un proyecto enfocado en la sostenibilidad de largo plazo.

Nuestra gente son agentes esenciales en el proceso productivo, por lo que la capacitación permanente es el fundamento que nos permite contar con trabajadores altamente preparados, capaces de incorporar nuevas tecnologías, aumentando la productividad y seguridad en su trabajo.

De esta manera, la misión del área agrícola de VSPT Wine Group es abastecer la mejor calidad de uva posible en forma rentable y sustentable en el largo plazo. Ejemplos que reflejan algunos de los aspectos mencionados son:

- Incorporación de tractores con cabinas, los que además de aumentar la productividad de los operadores, permiten mayor seguridad en su trabajo.
- Incorporación de equipos de fumigación de bajo volumen, que mejoran la calidad de las aplicaciones, disminuyen la manipulación humana de productos y bajan los costos de aplicación (aumento en la eficiencia de las máquinas y reducción del número de aplicaciones requeridas).
- Monitoreo de plagas para el uso criterioso de pesticidas.
- Nuevos trabajos culturales del suelo orientados a mejorar sus condiciones para retener agua y favorecer el crecimiento de microorganismos beneficiosos.
- Aumento sostenido de la superficie regada en forma tecnificada, lo cual genera un uso racional del agua.
- Implementación de nuevas formas de conducción del viñedo que facilitan la mecanización de este y permiten producir con más eficiencia.

La producción agrícola se realiza en diversas zonas del país, donde se encuentran los valles vitivinícolas más importantes de Chile, que van desde el Elqui (IV Región) hasta el Maule (VII Región). De esta forma, VSPT dispone de variedades y calidades diversas, potenciadas por los terroirs que les dan origen. Estas particularidades, sumadas a un adecuado manejo agrícola y enológico, son la base para la elaboración de nuestros vinos.

El Área Agrícola administra 4.219 hectáreas plantadas, entre propias y arrendadas, de las cuales 2.353 corresponden a Viña San Pedro, 611 a Viña Tarapacá, 418 a Viña Santa Helena, 163 a Viña Leyda, 295 a Viñamar y Casa Rivas, y 379 a La Celia (Argentina).





LA COMPOSICIÓN DE LA SUPERFICIE PLANTADA DE VSPT WINE GROUP SE DESGLOSA EN EL SIGUIENTE CUADRO:

VIÑA	ZONA	ÁREA	FUNDO	HÁ PLANTADAS *	PROPIEDADES
San Pedro	Valle de Curicó	Molina	Molina	1,064	Propia
San Pedro	Valle del Maule	Pencahue	Pencahue	743	Propia
San Pedro	Valle del Cachapoal	Requinoa	Totihue	93	Propia
San Pedro	Valle del Cachapoal	Requinoa	Quillayes	86	Arrendada
San Pedro	Valle de Colchagua	Santa Cruz	Chépica	223	Propia
San Pedro	Valle del Maipo	Buín	San Ramón	12	Propia
San Pedro	Valle del Maipo	Buín	El Tránsito	61	Arrendada
San Pedro	Valle del Cachapoal	Requinoa	Altair	70	Propia
San Pedro				2,353	
Tarapacá	Valle del Maipo	Isla de Maipo	El Rosario de Naltahua	611	Propia
Santa Helena	Valle de Colchagua	San Fernando	San Fernando	89	Arrendada
Santa Helena	Valle de Colchagua	Palmilla	El Huique	329	Propia
Santa Helena				418	
Viñamar	Valle de Casablanca	Casablanca	Casablanca	60	Propia
Viñamar	Valle de Casablanca	Casablanca	Loyola	26	Arrendada
Casa Rivas	Valle del Maipo	María Pinto	Santa Teresa	208	Propia
Viñamar				295	
Leyda	Valle de San Antonio	Leyda	El Maitén	88	Propia
Leyda	Valle de San Antonio	Leyda	El Granito	75	Arrendada
Leyda				163	
Finca La Celia	Valle de Uco	San Carlos	Finca La Celia	379	Propia
TOTAL VSPT				4,219	



* Hectáreas productivas y en inversión

ENOLOGÍA

El Área Enológica maneja el resultado de la gestión agrícola, incorporando la habilidad del equipo de enología para producir vinos de óptima calidad, su misión es que cada vino exprese el origen, la identidad y el estilo enológico de cada viña.

Sus tareas se extienden desde la elaboración del vino, hasta la revisión y control de la compra de los insumos que se utilizarán en los distintos procesos productivos de vinificación y guarda. VSPT cuenta con un moderno sistema de manejo de inventario en línea, el cual le permite al enólogo tener toda la información necesaria para la elaboración de los vinos.

El Área de Enología es responsable de gestionar todas las eventualidades que puedan surgir en este proceso.

VSPT cuenta con una capacidad de bodega de vinos de más de 90,000 litros y certificaciones en ISO, OSHAS, BRC y HACCP, que exigen aplicar en el trabajo diario las mejores prácticas y más modernas técnicas, para garantizar la más alta calidad de nuestros vinos.



LA CAPACIDAD INSTALADA DE VSPT 2017 SE DESGLOSA EN EL SIGUIENTE CUADRO:

BODEGA	MOLINA	LONTUÉ*	ISLA DE MAIPO	SAN PEDRO-BODEGA GRANDES VINOS	VIÑAMAR	LA CELIA	TOTAL VSPT
Infraestructura	Si	Si	Si	Si	Si	Si	
Recepción de Uvas	Si	No	Si	Si	No	Si	
Elaboración	Si	No	Si	Si	No	Si	
Vinificación	Si	No	Si	Si	No	Si	
Guarda	Si	Si	Si	Si	Si	Si	
Envasado	Si	No	Si	No	No	Si	
Capacidad Máxima Envasado (Litros/Hora)	65,540	0	9,000	0	0	4,500	79,040
Capacidad Bodega Vinos (Miles de Litros)	43,403	12,009	29,249	900	1,000	7,400	93,961

* Envasado traspasado a Planta Molina

ENVASADO



Tras la labor enológica y de guarda, comienza el proceso de envasado en las distintas bodegas del Grupo. Actualmente, VSPT cuenta con dos plantas propias en Chile y una en Argentina, donde concentra la producción de todas sus viñas. Estas se encuentran en Molina e Isla de Maipo en Chile, y en La Celia en el Valle de Uco, Argentina.

La capacidad de envasado actual del Grupo es de 79.040 litros por hora, esta capacidad se vio aumentada durante el transcurso del año 2016, gracias al proyecto presentado en 2014, destinado a casi duplicar la capacidad productiva de la Planta de Molina, junto a un nivel de infraestructura y tecnología capaz de aumentar los volúmenes de producción y eficiencias.

El Área de Envasado es liderada por la Gerencia de Operaciones, la que presta servicios a las distintas unidades comerciales. Esta asistencia incluye a toda la cadena de suministros.

Una vez realizado el pedido por parte de la unidad comercial, y recibido el vino en la unidad enológica, la Gerencia de Operaciones es responsable de envasar y entregar el producto terminado, para su embarcación con todos los requerimientos de calidad y en cumplimiento de normativas exigidas en los mercados de destino.

La Gerencia de Operaciones maneja el abastecimiento y administración del stock de insumos, el proceso de envasado, y la logística de salida desde la planta hacia los centros de distribución o puertos de embarque correspondiente.



DISTRIBUCIÓN Y VENTAS

Una vez finalizado el proceso de envasado y embotellado, comienza la distribución y venta del vino en todas sus variedades y formatos, tanto en Chile como en el resto del mundo.

La distribución del producto en el interior del país se ejecuta a través de Transportes CCU Ltda. (TCCU), operador logístico de CCU S.A. TCCU posee una red de 25 centros de distribución y flotas de vehículos que cubren Chile desde Arica a Coyhaique, y plataformas operativas de sistemas de información necesarias para soportar eficientemente sus funciones, a través de un equipo de personas altamente calificadas.

En tanto, la Gerencia de Operaciones de VSPT es responsable coordinar la logística y distribución de los productos desde las plantas productivas hasta el puerto, donde el vino es embarcado para llegar al cliente final.

La comercialización de los vinos en los países de destino y a público, es responsabilidad de nuestros clientes, prestigiosos distribuidores de vinos y licores en diferentes partes del mundo, con los cuales existen acuerdos previos.

VSPT Wine Group no cuenta con ningún proveedor que represente de forma individual al menos el 10% de las

compras efectuadas en el período 2017 por la Sociedad, por el suministro de bienes y servicios del segmento, si cuenta con cliente que en forma individual represente más del 10% de los ingresos de la Compañía.

De acuerdo al informe de Vinos de Chile, VSPT es la segunda mayor viña exportadora del país, con un 12,9% de participación de mercado en volumen envasado durante el 2017. En tanto, en el mercado doméstico, es el primer grupo vitivinícola en términos de participación en valor, con un 29,6%, según datos de la industria, esto representa un aumento de 0,8 puntos respecto al año anterior.

Los volúmenes de ventas totales de vino envasado de VSPT alcanzaron los 143 millones de litros en 2017, incluyendo tanto las ventas de mercado doméstico chileno, como las exportaciones del Grupo desde Chile y de nuestra filial en Argentina.

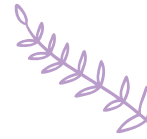


Licencias

Las Sociedades Viña Altaír SpA. y Viña Valles de Chile S.A., han otorgado a Viña San Pedro Tarapacá S.A licencias de uso y el derecho para elaborar, fabricar, envasar, vender y promocionar, distribuir y comercializar sus productos en todo el territorio extranjero y en Chile. Estas licencias tienen una vigencia de 10 años cada una, renovables.

Marco Normativo

La Sociedad en su carácter de sociedad anónima abierta se encuentra regulada por las leyes N° 18.045 sobre Mercado de Valores y 18.046 sobre Sociedades Anónimas y su Reglamento contenido en el Decreto N°702 del Ministerio del Interior y a la normativa dictada al efecto por la Superintendencia de Valores y Seguros. Adicionalmente, la Sociedad y sus subsidiarias deben observar las normas aplicables de manera específica las actividades y negocios que realizan, entre ellas: la Ley N° 18.455 sobre Producción, Elaboración y Comercialización de Bebidas Alcohólicas, reglamentada en el Decreto N° 78 del Ministerio de Agricultura de 1986, que establece, entre otras, la obligación de inscribir las bebidas alcohólicas que se comercialicen en Chile en el registro que al efecto lleva el SAG y los requisitos de rotulación, la Ley N° 19.925 sobre Expendio y Consumo de Bebidas Alcohólicas, que establece la obligación de contar con patente de alcoholes para el expendio de bebidas alcohólicas, fija el horario de funcionamiento para dichos establecimientos, dispone la prohibición de venta y suministro a menores de 18 años de edad en establecimientos autorizados para el expendio de bebidas alcohólicas así como la venta, suministro o consumo en lugares determinados, y demás requisitos y condiciones para la comercialización de bebidas alcohólicas, y el Decreto N° 464 del Ministerio de Agricultura de 1995 sobre Zonificación Vitícola o denominación de origen para vinos que se produzcan en el país y fija normas para su utilización, estableciéndose las zonas geográficas de las cuales se deben obtener las uvas para contar con la respectiva denominación de origen.



Principales marcas Comercializadas por VSPT Wine Group

VSPT Wine Group cuenta con un extenso portafolio de marcas de vino, producidas por las 9 viñas que conforman el grupo. Destacan entre ellas: Altair, Cabo de Hornos, Sideral, 1865, Castillo de Molina, Epica, Gato y GatoNegro de Viña San Pedro; la línea Gran Reserva de Viña Tarapacá y sus etiquetas Negra y Azul; Viña Leyda en sus series Reserva, Single Vineyard y Lot; Misiones de Rengo Varietal, Reserva, Cuvée y su línea Sparkling; además de Alpaca, Reservado y Siglo de Oro Reserva de Viña Santa Helena; y en la categoría espumantes, Viñamar en sus expresiones Método Tradicional, Extra Brut, Rosé, Brut Unique y ICE, y, finalmente, Manquehuito en la categoría coolers. En Argentina a su vez, destacan las marcas La Celia y Bodega Tamarí.

Objetivos Estratégicos

VSPT Wine Group elaboró en 2015 el Plan Estratégico para el trienio 2016-2018, en el cual nos trazamos cinco objetivos claves que se resumen de la siguiente manera:

1. Construir Marcas Globales
2. Crecer rentablemente en Mercados Clave
3. Ser eficientes en nuestros Costos y Gastos
4. Ser Líderes en Capital Humano
5. Ser Sustentables en el tiempo

Durante el año 2018, corresponde dar inicio a la planificación del trienio 2019-2021.





vspt.wine.group



4

FACTORES DE RIESGO Y PLANES DE INVERSIÓN

VSPT realiza inversiones principalmente orientadas a ampliar y mejorar su capacidad productiva agrícola e industrial.

FACTORES DE RIESGO

Los principales factores de riesgo inherentes a esta actividad son los propios de los mercados en donde opera, tanto en Chile como en el exterior, que se reflejan en los precios y volúmenes de venta de los productos elaborados y comercializados por la Compañía, así como también los acontecimientos políticos, sociales y económicos en Chile, y en los más de 80 países donde la compañía realiza negocios.



Riesgos relativos a Chile: Una parte considerable de nuestro negocio se encuentra en Chile, por lo que las condiciones económicas que enfrente el país pueden impactar negativamente nuestros resultados operacionales y posición financiera. Alrededor de un 37% de nuestros ingresos fueron generados por nuestro negocio Doméstico en Chile, un crecimiento bajo lo esperado en nuestro país, puede significar una tasa de crecimiento menor de nuestros productos, afectando nuestros resultados. Como economía emergente, el país está expuesto a condiciones adversas de los mercados internacionales, lo que puede traer como consecuencia una menor demanda de nuestros productos.

Riesgos relativos al tipo de cambio: Dado que un 63% de nuestra venta está indexada a moneda extranjera (dólares estadounidenses, dólares canadienses, euros y libras) estamos expuestos a los riesgos por tipo de cambio que podrían afectar en forma negativa nuestra posición financiera y resultados operacionales. Por lo tanto, cualquier cambio futuro en el valor del peso chileno (CLP) comparado con dichas monedas podría afectar los ingresos de nuestro negocio de exportación. Por otra parte, varias de nuestras materias primas, están indexados al precio del dólar o euro.

Riesgos relativos a ventas en exportaciones: el mercado de las exportaciones está fuertemente ligado a los vaivenes de las diferentes economías del mundo. Esto se traduce en el riesgo de menor actividad económica en algún país específico y, por lo tanto, en la disminución en el despacho de vinos. Al mismo tiempo, tener ingresos del mercado de exportaciones en moneda extranjera conlleva un riesgo de tipo de cambio. Sin embargo, el hecho de estar presente en más de 80 países y en las

principales potencias mundiales, diversifica el riesgo. Además, el manejo de operaciones a futuro en moneda extranjera, es utilizado para cubrir la posición en moneda extranjera en el balance de la Sociedad.

Riesgos relativos a Argentina: El grupo cuenta con operaciones en Argentina donde las condiciones económicas de ese país pueden afectar nuestros resultados. Si bien nuestra operación en Argentina es bastante pequeña, estamos expuestos a factores como la inflación que históricamente ha afectado a este país, lo anterior repercute negativamente en nuestros costos y gastos, disminuyendo nuestra rentabilidad. Por otra parte, el régimen legal y la economía argentina han sido susceptibles a cambios, las que afectaron en forma negativa nuestras operaciones y que podrían repetirse nuevamente en el futuro.

Riesgos relativos a cambios en las leyes tributarias chilenas y/o argentinas: El cambio en leyes tributarias podría generar un aumento en los precios de nuestros productos y/o pérdida de rentabilidad: Cambios como la Reforma Tributaria chilena que entró en vigencia el 1° de octubre de 2014 (la "Nueva Ley Tributaria"), haciendo efectivas una serie de modificaciones en las tasas de impuestos y regímenes tributarios, incluyendo un aumento de los impuestos a las bebidas alcohólicas, nos llevó a aumentar los precios en ciertas categorías de productos. Asimismo, la Nueva Ley Tributaria establece dos tipos de régimen: el "Régimen Parcialmente Integrado" y el "Régimen de Renta Atribuida". La Ley establece para el "Régimen Parcialmente Integrado" un aumento gradual de la tasa del Impuesto a la Renta de Primera Categoría pasando de un 20% a un 21% para el año comercial 2014, a un 22,5% para el año comercial



2015, a un 24% para el año comercial 2016, a un 25,5% para el año comercial 2017 y a un 27% a contar del año comercial 2018. La Nueva Ley Tributaria establece que a las sociedades anónimas se les aplicará por defecto el “Régimen Parcialmente Integrado”, a menos que una futura Junta Extraordinaria de Accionistas acuerde optar por el “Régimen de Renta Atribuida”. Esta reforma y cualquier otra propuesta futura similar, podrían tener un efecto negativo sobre nuestro negocio, los resultados operacionales y la posición financiera.

En tanto en Argentina fue aprobada por el congreso una Reforma Tributaria que, entre otras medidas, reduce gradualmente a contar del ejercicio 2018, la tasa de impuesto a la renta para las ganancias de 35% a 25% (30% para el año 2018 y 2019, y 25% a partir del año 2020). Adicionalmente, sobre los dividendos a distribuir se aplicará una retención que aumentará gradualmente

de 0% a 13% (7% para el año 2018 y 2019, y 13% a partir del año 2020), aplicable a contar de los resultados del ejercicio 2018.

Riesgos relativos a cambios en los impuestos específicos o similares podrían afectar nuestras ventas y nuestra rentabilidad: El impuesto específico en Chile, desde 2014, es 20,5% para el vino. Un aumento en la tasa de dichos impuestos o de cualquier otra, podría afectar en forma negativa nuestras ventas y rentabilidad en Chile, o en los mercados internacionales en los que estamos presentes.

Riesgos relativos a cambios en la regulación del mercado laboral en los países en que operamos podrían afectar nuestros resultados: En agosto 2016 el Gobierno chileno aprobó una Reforma Laboral (Ley N° 20.940). Esta ley entró en efecto en abril de 2017, y generó un mercado laboral más rígido. En Argentina, los altos

niveles de inflación y presión sindical pueden afectar gastos salariales en nuestra operación.

Riesgos relativos a materias primas podrían impactar negativamente nuestra rentabilidad: Principalmente compramos uva y vino como mayor insumo. Los precios de dichos productos están expuestos a la volatilidad de las condiciones del mercado, los que han experimentado importantes fluctuaciones a través del tiempo y están determinados por su oferta y demanda global, junto con otros factores, como el tamaño de la vendimia en Chile. Si bien, históricamente hemos sido capaces de aumentar nuestros precios de venta en respuesta a aumentos en los costos de materias primas, no es posible asegurar que nuestra capacidad para recuperar aumentos en el costo de materias primas continúe en el futuro. En particular, en los casos en que las fluctuaciones en los precios de las materias primas se escapen a las condiciones

en los mercados donde operamos, podríamos tener una capacidad limitada para aumentar los precios y compensar los aumentos en los costos.

Riesgos relativos a la cadena de suministro, producción y logística: Nuestra cadena de suministro, producción y logística es fundamental para la entrega de nuestros productos a puerto y centros de distribución. Una interrupción o una falla significativa en esta cadena podrían afectar en forma negativa los resultados de la Compañía, en caso que dicha falla no sea resuelta a la brevedad. Una interrupción podría ser causada por varios factores, como huelgas, fallas en la planificación con nuestros proveedores, motines, reclamaciones de las comunidades, fallas de seguridad u otros que escapen a nuestro control.





Riesgos asociados a la dependencia de importadores y distribuidores:

Dependemos de importadores y distribuidores en los mercados de exportación y toda la venta se hace a través de nuestros socios locales. Aunque nuestro foco es desarrollar estrategias de largo plazo, no podemos asegurar que seguirán comercializando nuestros productos en el futuro, o que no priorizarán la venta de vinos de otros orígenes.

Riesgos relativos a la competencia en el mercado

chileno: El mercado chileno de vino ha sido bastante competitivo en los últimos años, por otra parte muchas viñas pequeñas y medianas buscan posicionarse en el mercado, por lo que no podemos asegurar que el mayor nivel de competencia no tenga un efecto negativo en nuestra rentabilidad.

Riesgos relativos a la industria de supermercados

en Chile: La industria de supermercados en Chile se encuentra consolidada, lo que aumenta la importancia y poder adquisitivo de unas pocas cadenas de supermercados. Como resultado de ello, podríamos no ser capaces de obtener precios favorables, lo que podría afectar nuestras ventas y rentabilidad. Asimismo, a pesar de contar con cobertura de seguros, esta consolidación de las cadenas de supermercados, tiene el efecto de aumentar nuestra exposición al riesgo de crédito, ya que estamos más expuestos en caso que alguno de estos grandes clientes deje de cumplir con sus obligaciones de pago.

Riesgos relativos a nuestros sistemas de información:

Somos cada vez más dependientes de las redes y sistemas de tecnología de la información, incluyendo internet, para procesar, transmitir y almacenar información electrónica. En especial, dependemos de nuestra infraestructura tecnológica, incluyendo los data centers para actividades de ventas, producción, planificación y logística, marketing y comunicaciones electrónicas entre la Compañía, sus clientes y proveedores. Las violaciones a la seguridad de esta infraestructura podrían ocasionar interrupciones y cortes del sistema o la revelación no autorizada de información confidencial. Si no somos capaces de evitar dichas violaciones, nuestras operaciones podrían verse interrumpidas, o podríamos experimentar perjuicios o pérdidas financieras, por extravío de información indebidamente apropiada.

Riesgos relativos a sismos: Un sismo, puede generar pérdida de vino, lo que afectaría directamente el costo del mismo. Dado el riesgo sísmico en Chile, un evento telúrico como el registrado en febrero de 2010, podrían afectar directamente la disponibilidad de vino, generando mayores costos para la industria. Las medidas de prevención solo pueden controlar parcialmente el riesgo. Por otra parte, un evento de estas características puede afectar nuestras bodegas y maquinaria de envasado, lo que podría resultar en la interrupción de la producción de producto terminado para su posterior venta.





Riesgos relativos a factores climáticos: Se pueden generar sequías, heladas, granizos, pestes, lluvias y hongos. Estos pueden dañar la producción de uva, generando menores rendimientos por hectárea, lo que finalmente se traduce en una menor disponibilidad de uva y vino. El efecto directo de esto recae sobre el costo del vino, el que tiende a aumentar cuando hay menor producción. Desde otro punto de vista, los riesgos climáticos pueden producir una menor calidad del vino. Las medidas de prevención, apuntan hacia la regulación de pestes, hongos, sequías y heladas, algunas de las cuales sólo pueden controlarse parcialmente.

Riesgos asociados al suministro de agua: El agua es un componente esencial para el desarrollo y mantención de nuestros viñedos y para la operación de nuestras plantas productivas. Aunque hemos adoptado políticas para el uso responsable y sustentable del agua, una falla en nuestro suministro de agua o una contaminación de nuestras fuentes podría afectar en forma negativa nuestras ventas y rentabilidad.

Riesgos asociados a regulaciones en materias de etiquetado y publicidad de bebidas alcohólicas en Chile: Actualmente se encuentra un proyecto de ley que modifica a la ley N° 18.455 y fija normas sobre producción, elaboración y comercialización de alcoholes etílicos, bebidas alcohólicas y vinagres. El proyecto busca establecer restricciones en materia de publicidad, etiquetado y comercialización de bebidas alcohólicas, incorporando advertencias sobre el consumo de alcohol

en etiquetado y publicidad, restricciones horarias de publicidad, prohibición en participación en eventos deportivos y culturales, entre otros. Un cambio normativo de esta naturaleza afectará nuestras ventas y ciertas actividades de marketing. La Compañía continúa con su compromiso de largo plazo en ser un activo agente de la promoción de un consumo responsable de alcohol en la sociedad.

Si otros proyectos propuestos son aprobados, así como futuras regulaciones que pudieran restringir la venta de bebidas alcohólicas, se podría ver afectado el consumo de nuestros productos y, como consecuencia de ello, impactar nuestro negocio en forma negativa.

Riesgos asociados a nuevas normativas medio ambientales: Las operaciones de la Compañía están sujetas a normativa medioambiental en Chile, y en Argentina para el caso de Finca La Celia. Dicha normativa cubre, entre otras cosas, emisiones, ruidos, la eliminación de residuos sólidos y líquidos, y otras actividades inherentes a nuestra industria. Sobre el particular, en Chile el 1 de junio de 2016 se dictó la Ley N° 20.920 que estableció el marco para la Gestión de Residuos y Responsabilidad Extendida del Productor y Fomento al Reciclaje (Ley REP), cuya finalidad es disminuir la generación de residuos de productos prioritarios determinados en dicha normativa y fomentar su reutilización. El 30 de noviembre de 2017 se publicó el Reglamento de Procedimientos de la Ley REP y se espera durante el 2018 se publiquen los reglamentos que

establecerán metas de recolección, valorización y otras obligaciones asociadas para los productos prioritarios, que debería estar vigentes durante el año 2019. Si bien, ninguna de estas normativas que se encuentran actualmente en desarrollo, representa en sí mismas un riesgo específico para las operaciones de la Compañía, futuras normativas podrían tener efectos significativos en nuestro negocio.

Riesgos relativos a capacidad de financiamiento: Una crisis global de liquidez o un aumento en las tasas de interés podría eventualmente limitar nuestra capacidad para obtener la liquidez necesaria para cumplir con nuestros compromisos. Las ventas también podrían verse afectadas por un trastorno global si el consumo disminuye en forma marcada, ejerciendo presión sobre la posición de caja de la Compañía.

Planes de Inversión:

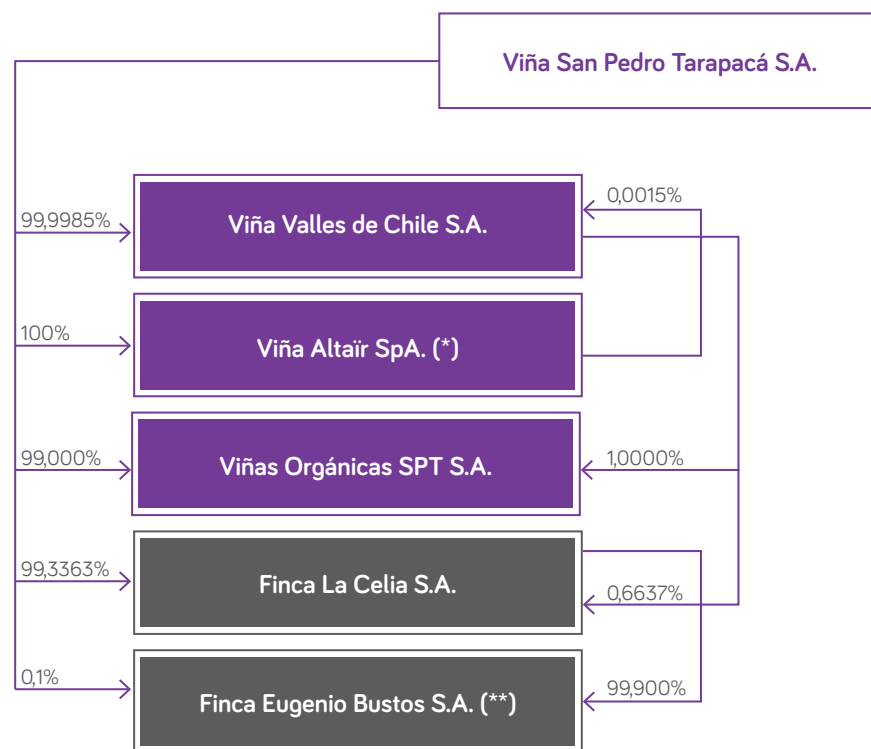
VSPT Wine Group realiza inversiones principalmente orientadas a buscar mayor eficiencia en sus procesos productivos, y mejorar su capacidad productiva agrícola. Asimismo se destinan recursos para obtener mejores calidades de uva, y realizar mejoras en el tratamiento y guarda de vinos. Además de estas inversiones, VSPT invierte en forma periódica en la reposición normal de activos operacionales.

Seguros:

Una serie de contratos anuales mantiene al Grupo con diversas compañías aseguradoras de primera clase para todos sus bienes, es decir, maquinarias, edificios, vehículos, créditos a las exportaciones, materias primas, productos en proceso y terminados, y perjuicios por paralización, entre muchos otros. Las pólizas cubren daños por incendios, terremotos y otros factores de la naturaleza o el hombre, con cobertura local y en los países en que se comercializan los productos. Por otra parte, VSPT posee seguros que cubren eventuales cuentas por cobrar que puedan transformarse en incobrables por parte de los principales clientes de exportaciones.



ESTRUCTURA SOCIETARIA 2017



- Chile
- Argentina

(*) Según fuera aprobado en Junta Extraordinaria de Accionistas de "Viña del Mar de Casablanca S.A." ("ViñaMar") y conforme a lo establecido en el Acuerdo de Único Accionista sin forma de Junta de "Viña Altaír SpA." ("Altaír"), ambas de fecha 31 de mayo de 2017, reducidas con igual fecha a escritura pública en la notaría de don Eduardo Diez Morello, Viña del Mar de Casablanca S.A. se fusionó por absorción en Viña Altaír SpA, pasando ésta última a ser su continuadora legal para todos los efectos legales a contar del 1° de junio de 2017.

(**) Finca Eugenio Bustos con fecha 5 de diciembre de 2016, la Asamblea acordó su disolución, la que se encuentra en trámite de inscripción ante del Registro Público de Comercio competente.



PROPIEDAD Y ACCIONES



Situación de Control (*)

Viña San Pedro Tarapacá S.A. es controlada, indirectamente, por Compañía Cervecerías Unidas S.A. (CCU), Rut N° 90.415.000-3, quien posee el 67,22% (*) de las acciones de la Sociedad al 31 de diciembre de 2017. A igual fecha, el capital suscrito y pagado es de M\$123.808.521.231.- distribuido en un total de 39.969.696.632 acciones de serie única y sin valor nominal.

Compañía Cervecerías Unidas S.A. es controlada por la sociedad chilena "Inversiones y Renta S.A.". Inversiones y Rentas S.A. (IRSA), accionista controlador de CCU, es una sociedad anónima cuyos accionistas son las sociedades Quiñenco S.A. y Heineken Chile Limitada, las cuales poseen cada una de ellas el 50% del capital accionario de IRSA. IRSA, directa e indirectamente, a través de su filial Inversiones IRSA Limitada, posee 60,00% del capital accionario de CCU.

Las acciones emitidas y pagadas de Quiñenco S.A. son de propiedad en un 81,4% de las sociedades Andsberg Inversiones Ltda., Ruana Copper A.G. Agencia Chile, Inversiones Orengo S.A., Inversiones Consolidadas Ltda., Inversiones Salta SpA, Inversiones Alaska Ltda., Inmobiliaria e Inversiones Río Claro S.A. e Inversiones Río Claro Ltda. La fundación Luksburg Foundation tiene indirectamente el

100% de los derechos sociales en Andsberg Inversiones Ltda., el 100% de los derechos sociales en Ruana Copper A.G. Agencia Chile y un 99,76% de las acciones de Inversiones Orengo S.A.

Andrónico Mariano Luksic Craig (RUT 6.062.786-K) y familia tienen el control del 100% de las acciones de Inversiones Consolidadas Ltda. y de Inversiones Alaska Ltda. La familia de don Andrónico Luksic Craig tiene el 100% del control de Inversiones Salta SpA Inmobiliaria e Inversiones Río Claro S.A. e Inversiones Río Claro Ltda. son indirectamente controladas por la fundación Emian Foundation, en la que la descendencia de don Guillermo Antonio Luksic Craig† (RUT 6.578.597-8) tiene intereses. No existe un acuerdo de actuación conjunta entre los controladores de la Sociedad.

Heineken Chile Limitada es una sociedad de responsabilidad limitada chilena cuyo controlador actual es Heineken Americas B.V., sociedad de responsabilidad limitada holandesa, filial de Heineken International B.V., la cual es a su vez filial de Heineken N.V. El socio mayoritario de Heineken N.V. es la sociedad holandesa Heineken Holding N.V., sociedad holandesa filial de la sociedad L'Arche Green N.V. la cual es filial de L'Arche Holdings S.A., esta última controlada por la familia Heineken. La propietaria del 99% de las acciones de L'Arche Holdings S.A. es la señora C.L. de Carvalho-Heineken.

(*) CCU Inversiones S.A. realizó una oferta pública de adquisición de acciones (la "Oferta"), en cumplimiento a lo dispuesto en el artículo 199 bis de la Ley de Mercado de Valores, respecto de un total de 13.103.203.129 acciones de Viña San Pedro Tarapacá S.A., equivalente al 100% de las acciones emitidas por dicha sociedad que no eran de su propiedad, la que se extendió entre el 28 de diciembre de 2017 y el 26 de enero del 2018, operación tras la cual adquirió el 15,79% del total de las acciones emitidas de aquella, en los términos y condiciones de la Oferta, alcanzando un total de 33.177.106.622 acciones, lo que se traduce en una participación de 83,01%.

Identificación de 12 mayores Accionistas:

Los doce principales accionistas de la Sociedad al 31 de diciembre de 2017 poseen el 95,50% de su propiedad, los cuales se identifican a continuación:



DOCE PRINCIPALES ACCIONISTAS DE LA SOCIEDAD (AL 31 DE DICIEMBRE DE 2017)

NOMBRE O RAZÓN SOCIAL	RUT	ACCIONES AL 31/12/2016	% PARTICIPACIÓN
CCU INVERSIONES S.A.	76.593.550-4	26.866.493.503	67,22%
COMPAÑÍA CHILENA DE FÓSFOROS S.A.	90.081.000-8	2.794.649.759	6,99%
BANCO DE CHILE POR CUENTA DE TERCEROS NO RESIDENTES	97.004.000-5	1.988.796.991	4,98%
BANCO ITAU CORPBANCA POR CUENTA DE INVERSIONISTAS EXTRANJEROS	97.023.000-9	1.385.536.989	3,47%
BANCO SANTANDER POR CUENTA DE INVERSIONISTAS EXTRANJEROS	97.036.000-K	1.376.502.915	3,44%
COMPASS SMALL CAP CHILE FONDO DE INVERSIÓN	96.804.330-7	1.264.834.547	3,16%
SIGLO XXI FONDO DE INVERSIÓN	96.514.410-2	660.769.848	1,65%
FONDO DE INVERSIÓN SANTANDER SMALL CAP	96.667.040-1	491.906.385	1,23%
LARRAIN VIAL S.A. CORREDORA DE BOLSA	80.537.000-9	477.368.885	1,19%
BCI SMALL CAP CHILE FONDO DE INVERSIÓN	76.418.822-5	397.191.944	0,99%
BTG PACTUAL SMALL CAP CHILE FONDO DE INVERSIÓN (CUENTA NUEVA)	96.966.250-7	260.162.716	0,65%
MBI ARBITRAGE FONDO DE INVERSIÓN	76.023.598-9	207.039.548	0,52%
TOTAL:		38.171.254.030	95,50%



Accionistas

Viña San Pedro Tarapacá S.A. al 31 diciembre de 2017 cuenta con 1.606 accionistas registrados.

ACCIONES, SUS CARACTERÍSTICAS Y DERECHOS

Política de dividendos

La política de dividendos que espera cumplir la Sociedad en ejercicios futuros informada por el Directorio en la Junta Ordinaria de Accionistas, celebrada el 12 de abril de 2017, manteniendo la política del año anterior,

consiste en un reparto en dinero equivalente al 50% de las utilidades líquidas de cada ejercicio social, a pagarse una vez aprobado el Balance General del ejercicio correspondiente por la Junta Ordinaria de Accionistas, y habiendo sido previamente absorbidas las pérdidas acumuladas con las utilidades del ejercicio, conforme lo dispuesto en el artículo 78 de la Ley N°18.046, las utilidades deben destinarse primeramente a absorber las pérdidas acumuladas, por lo cual el reparto queda

condicionado a las utilidades que efectivamente se obtengan. De esta manera, si una vez absorbidas las pérdidas acumuladas existiere un remanente, sobre dicho saldo se aplicará la política recién expresada. Asimismo, señaló que esta política corresponde a la intención del Directorio, por lo cual su cumplimiento queda condicionado a las utilidades que realmente se obtengan.



Información Estadística

(1) DIVIDENDOS PAGADOS RESPECTO DE LOS ÚLTIMOS EJERCICIOS ANUALES.

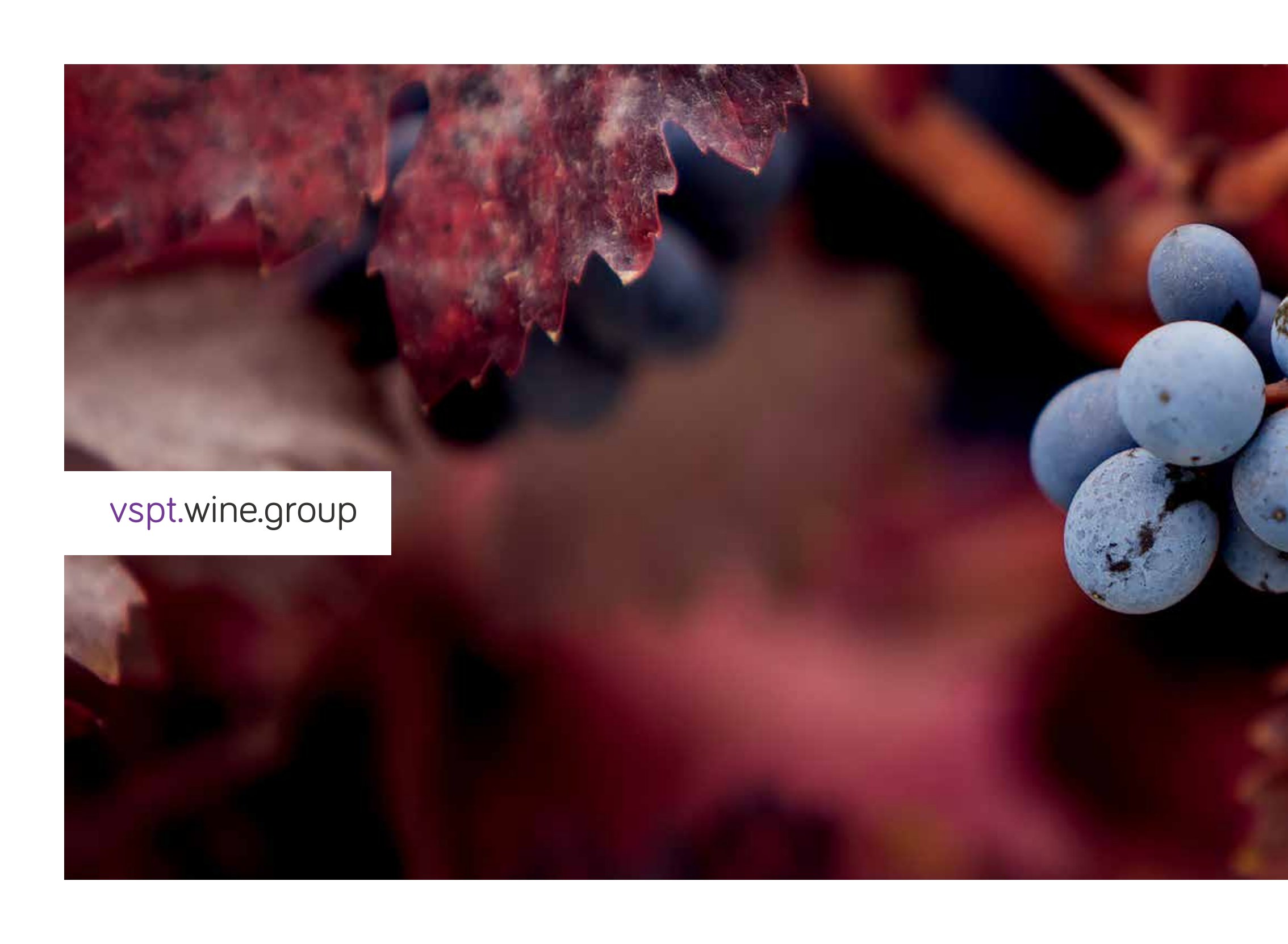
FECHA DE PAGO	TIPO/N°	MONTO TOTAL A DISTRIBUIR (\$)	\$ POR ACCIÓN	UTILIDAD AÑO
09-01-2015	Provisorio N°19	4.668.722.396	0,1168065507	2014
23-04-2015	Definitivo N°20	8.848.059.257	0,221369187	2014
22-04-2016	Definitivo N°21	18.217.499.060	0,455782770	2015
26-04-2017	Definitivo N°22	14.010.997.777	0,35054	2016

(2) TRANSACCIONES TRIMESTRALES EN BOLSA, DE LOS ÚLTIMOS DOS EJERCICIOS ANUALES.

TRIMESTRE/AÑO	N° ACCIONES TRANSADAS	PROMEDIOS POR TRIMESTRE		
		MONTO (\$)	PRECIO PROMEDIO \$	PRESENCIA BURSÁTIL (%)
1r Trim 2016	916.059.499	6.114.838.067	6,7	45,6
2° Trim 2016	2.304.316.421	15.011.606.338	6,5	48,9
3r Trim 2016	1.359.748.094	9.696.434.103	7,1	59,4
4° Trim 2016	583.037.864	4.131.481.211	7,1	55,5
1r Trim 2017	1.373.166.936	9.380.866.628	6,8	61,1
2° Trim 2017	1.426.350.598	9.906.906.276	6,9	56,7
3r Trim 2017	684.553.921	4.923.176.018	7,2	53,9
4° Trim 2017	2.311.929.582	17.504.032.162	7,6	46,1

Esta información incluye transacciones de la Bolsa de Comercio de Santiago, Bolsa Electrónica de Chile y Bolsa de Valores de Valparaíso. Cifras en pesos de cierre del período señalado.





vspt.wine.group



5

HECHOS ESENCIALES

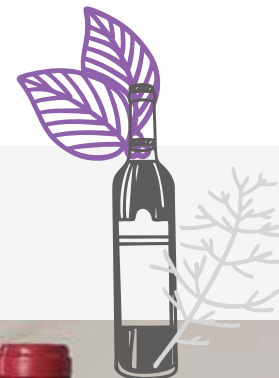
Durante el año 2017, Viña San Pedro Tarapacá S.A. informó a la Superintendencia de Valores y Seguros los siguientes hechos esenciales.

HECHOS ESENCIALES

Durante el año 2017, Viña San Pedro Tarapacá S.A. informó a la Superintendencia de Valores y Seguros los siguientes hechos esenciales:

9 de marzo de 2017: Se informa que el Directorio de Viña San Pedro Tarapacá S.A., en su sesión del día 8 de marzo de 2017, acordó proponer a la próxima Junta Ordinaria de Accionistas, el reparto de un dividendo definitivo de \$0,35054.- pesos por acción. Se propuso pagar este dividendo definitivo a contar del día 26 de abril de 2017.

12 de abril de 2017: Se envía vía SEIL formularios en cumplimiento con la Circular N°660, en los cuales se consigna la información referida al Dividendo Definitivo N°22 de \$0,35054.- por acción, aprobado por la Junta Ordinaria de Accionistas de la Sociedad celebrada con esa misma fecha.







vspt.wine.group





6

INFORME SOBRE SUBSIDIARIAS Y ASOCIADAS 2017

Viña Altair SpA., Viñas Orgánicas SPT S.A., Viña Valles de Chile S.A., Finca Eugenio Bustos S.A. y Finca La Celia S.A.

INFORME SOBRE SUBSIDIARIAS Y ASOCIADAS

Razón Social

VIÑA ALTAIR SpA (*) (1)

("Viñamar", "Altair Vineyards & Winery", "Viña Totihue", "Viña Altair - San Pedro" y "VA").

RUT: 96.969.180-9

Sociedad por Acciones

Av. Vitacura 2670, piso 16, Las Condes, Santiago



Objeto Social

(a) La producción, industrialización, comercialización, distribución, importación y exportación, por cuenta propia o ajena, de toda clase de productos vitivinícolas. b) La producción, industrialización, comercialización, distribución, importación, y exportación, por cuenta propia o ajena de vinos y licores y de las materias primas de los mismos. c) El aprovechamiento industrial y comercial de los subproductos y derivados de vinos y licores, y de las materias primas de los mismos. d) La explotación de marcas comerciales. e) La prestación de servicios relacionados con los rubros señalados en las letras a) a d) anteriores, así como servicios de asesoría, marketing, ventas, enología, administración, organización, desarrollo de empresas y turismo. f) Arrendamiento de toda clase de bienes muebles e inmuebles. g) La representación de empresas nacionales y extranjeras en relación con los rubros y actividades señalados en las letras a) a f) anteriores. g) En general, la celebración de cualquier acto o contrato y el desarrollo de cualquier actividad relacionada directa o indirectamente con los rubros y actividades señalados en las letras a) a f) anteriores.

Actividades

La adquisición y desarrollo de marcas comerciales y la explotación de las mismas a través del otorgamiento de licencias a su matriz (Viña San Pedro Tarapacá S.A.).

Capital Suscrito y Pagado: M\$8.558.664

Porcentaje de Tenencia: 100%

Inversiones sobre Activo de la Matriz: 3,051%

Administrador (**)

Pedro Herane Aguado

Germán Del Río López



Principales Actividades

Esta sociedad refuerza el compromiso de Viña San Pedro Tarapacá S.A. con la zona geográfica del Alto Cachapoal, a través de vinos de categoría Icono y Súper Premium, vinos finos con uvas provenientes principalmente del Valle de Casablanca, como también del Valle Central y vinos espumosos destinados al mercado local y de exportación.

Relaciones Comerciales con la Matriz durante 2017

La Sociedad ha otorgado a Viña San Pedro Tarapacá S.A. una licencia de uso y el derecho para elaborar, fabricar, envasar, vender y promocionar, distribuir y comercializar sus productos en todo el territorio extranjero y en Chile.

Viña San Pedro Tarapacá S.A. le otorga soporte administrativo en las áreas de administración general, contabilidad, tesorería y asesoría legal.

(*) Transformación de Viña Altair S.A. en Viña Altair SpA. En Junta Extraordinaria de Accionistas de "Viña Altair S.A." de fecha 22 de mayo de 2017, cuya acta se redujo a escritura pública en la Notaría de Santiago de don Juan Ricardo San Martín Urrejola, se acordó su transformación en sociedad por acciones, cambiando su razón social por "Viña Altair SpA". Un extracto de la referida escritura se inscribió a fojas 41.106 N°22.545 del Registro de Comercio a cargo del Conservador de Bienes Raíces de Santiago de 2017 y se publicó en el Diario Oficial de 29 de mayo del mismo año.

(1) Fusión por Incorporación: "Viña del Mar de Casablanca S.A." y "Viña Altair SpA". Según fuera aprobado en Junta Extraordinaria de Accionistas de "Viña del Mar de Casablanca S.A." ("ViñaMar") y conforme a lo establecido en el Acuerdo de Único Accionista sin forma de Junta de "Viña Altair SpA." ("Altair"), ambas de fecha 31 de mayo de 2017, reducidas con igual fecha escritura pública en la notaría de don Eduardo Diez Morello, Viñamar se fusionó por absorción en Altair, pasando esta última a ser su continuadora legal para todos los efectos legales a contar del 1 de junio de 2017. Los extractos de la referida escritura, de disolución Viñamar y de fusión con Altair, se inscribieron a fojas 48.780 n° 26.505 y a fojas 48.779 n° 26.504, respectivamente, ambos en el registro de comercio a cargo del Conservador de Bienes Raíces de Santiago de 2017 y se publicaron en el Diario Oficial de 27 de junio del mismo año.

(**) La sociedad es administrada por su matriz Viña San Pedro Tarapacá S.A., que la ejercerá a través de mandatarios o delegados designados especialmente al efecto por escritura pública, de la cual se deberá tomar nota al margen de la inscripción social.

Razón Social**VIÑAS ORGÁNICAS SPT S.A.**

(Vitivinícola del Maipo S.A., Translog Sursol, Sursol, Videma S.A., Viña Urmeneta S.A., Urmeneta S.A., V.U.S.A.,

Viña José Tomás Urmeneta S.A. y Viña J.T.U.S.A.)

RUT: 99.568.350 - 4

Sociedad Anónima Cerrada Chilena

Av. Vitacura 2670, piso 16, Las Condes, Santiago

**Objeto Social**

a) La producción, industrialización, comercialización, distribución, importación y exportación por cuenta propia o ajena, de toda clase de productos agrícolas, en especial de los vitivinícolas. b) La producción, industrialización, comercialización, distribución, importación y exportación, por cuenta propia o ajena de toda clase de bebidas, sean éstas vinos, licores, cervezas, o de cualquier naturaleza, alcohólicas o analcohólicas y de las materias primas de las mismas. c) El aprovechamiento industrial y comercial de los subproductos y derivados de los artículos que anteceden. d) La prestación de servicios relacionados con los mismos rubros. e) La representación de empresas nacionales y extranjeras, la distribución y la comercialización de los productos nacionales o importados de los bienes anteriormente mencionados y de productos alimenticios en general. f) La prestación de servicios turísticos, hospedaje temporal y similares y expendir comidas y bebidas relacionado con la industria vitivinícola. g) El transporte, distribución y comercialización de mercadería, de carga y fletes en el territorio nacional y/o el extranjero, vía terrestre, aérea o marítima, mediante medios de transporte propios o de terceros, en vehículos propios, arrendados o en leasing. h) El transporte de pasajeros en cualquiera de sus formas, arriendo de maquinarias y equipos, por cuenta propia o ajena; comercialización de insumos para transporte como

combustibles, lubricantes, repuestos, piezas y accesorios para vehículos motorizados y prestación de servicios de mantenimiento y reparación de vehículos motorizados.

i) La administración y explotación a cualquier título de vehículos de transporte y la representación de personas naturales o jurídicas que presten servicios, arrendamiento de todo tipo de vehículos motorizados, sean de paseo, pasajeros, turismo y/o de carga y toda clase de servicios por medio de tales vehículos. j) El arrendamiento de bienes inmuebles tales como bodegas o centros de almacenamiento o similares. k) Movimiento de carga en todas sus formas, preparación de embalajes para el transporte relacionado con la industria de bebidas alcohólicas y analcohólicas, distribución y colocación de mercadería o productos en puntos de venta incluyendo los diversos canales de distribución, labores administrativas u otros oficios afines y en general toda otra actividad relacionada con los rubros indicados en las letras a) hasta la letra j) anteriores.

Actividades

La adquisición y desarrollo de marcas comerciales y la explotación de las mismas a través del otorgamiento de licencias a su matriz (Viña San Pedro Tarapacá S.A.).

Capital Suscrito y Pagado: M\$ 27.877

Porcentaje de Tenencia: 100%

Inversiones sobre Activo de la Matriz: 0,0128%

Directorio**Presidente**

Germán Del Río López

Gerente de Administración y Finanzas Viña San Pedro Tarapacá S.A.

Directores

René Araneda Largo

Director Viña San Pedro Tarapacá S.A. (*)

Pedro Herane Aguado

Gerente General Viña San Pedro Tarapacá S.A.

Gerente General

Pedro Herane Aguado

Gerente General Viña San Pedro Tarapacá S.A.

Principales Actividades

Reforzar el compromiso de Viña San Pedro Tarapacá S.A. en la producción de vino orgánico.

Relaciones Comerciales con la Matriz durante 2017

Viña San Pedro Tarapacá S.A. presta soporte administrativo en las áreas de administración general, contabilidad, tesorería y asesoría legal. Asimismo, Viña San Pedro Tarapacá S.A. le presta servicios de administración y explotación de predios para la producción de uva orgánica que asimismo le compra.

(*) De fecha 28 de febrero de 2018, en sesión ordinaria de Directorio de Viña San Pedro Tarapacá S.A. tomó conocimiento de la renuncia al cargo de Director de dicha sociedad de don René Araneda Largo a contar de esa misma fecha. En la misma sesión de Directorio se acordó por la unanimidad del resto de los directores, designar como nuevo director, hasta la próxima Junta Ordinaria de Accionistas al señor Shuo Zhang.



Razón Social

VIÑA VALLES DE CHILE S.A.

(Viña Leyda S.A.; VDCH S.A.; VL S.A.; Viña Urmeneta S.A.; Viña Urmeneta; V.U. S.A.; Viña Misiones de Rengo S.A.; VMR; Misiones de Rengo)

RUT: 99.531.920-9

Sociedad Anónima Cerrada Chilena

Av. Vitacura 2670, piso 16, Las Condes, Santiago



Objeto Social

(a) La producción, industrialización, comercialización, distribución, importación y exportación, por cuenta propia o ajena, de toda clase de productos vitivinícolas. b) La producción, industrialización, comercialización, distribución, importación y exportación, por cuenta propia o ajena de vinos y licores y de las materias primas de los mismos. c) El aprovechamiento industrial y comercial de los subproductos y derivados de vinos y licores, y de las materias primas de los mismos. d) La explotación de marcas comerciales. e) La prestación de servicios relacionados con los rubros señalados en las letras a) a d) anteriores. f) La representación de empresas nacionales y extranjeras en relación con los rubros y actividades señalados en las letras a) a e) anteriores. g) En general, la celebración de cualquier acto o contrato y el desarrollo de cualquier actividad relacionada directa o indirectamente con los rubros y actividades señalados en las letras a) a f) anteriores.

Actividades

La adquisición y desarrollo de marcas comerciales y la explotación de las mismas a través del otorgamiento de licencias a su matriz (Viña San Pedro Tarapacá S.A.).

Capital Suscrito y Pagado: M\$ 6.362.439

Porcentaje de Tenencia: 100%

Inversiones sobre Activo de la Matriz: 3,01320%

Directorio

Presidente

Germán Del Río López

Gerente de Administración y Finanzas Viña San Pedro Tarapacá S.A.

Directores

Juan Cury Cuneo

Gerente Agrícola y de Abastecimiento Viña San Pedro Tarapacá S.A.

Pedro Herane Aguado

Gerente General Viña San Pedro Tarapacá S.A.

Carlos López Dubusc

Gerente de Exportaciones Viña San Pedro Tarapacá S.A.

Marcela Ruiz Hadad

Gerente de Mercado Nacional Viña San Pedro Tarapacá S.A.

Pilar Moreno Edwards

Gerente de Marketing Internacional Viña San Pedro Tarapacá S.A.

Gerente General

Pedro Herane Aguado

Principales Actividades

Esta sociedad tiene por objeto participar en el segmento de vinos finos en la zona central, en el Valle de Leyda, Valle de Rapel y otros del Valle Central destinados al mercado nacional y principalmente al mercado de exportaciones.

Relaciones Comerciales con la Matriz durante 2017

La Sociedad ha otorgado a Viña San Pedro Tarapacá S.A. una licencia de uso y el derecho para elaborar, fabricar, envasar, vender y promocionar, distribuir y comercializar sus productos en todo el territorio extranjero y en Chile.

Viña San Pedro Tarapacá S.A. le otorga soporte administrativo en las áreas de administración general, contabilidad, tesorería y asesoría legal.



INFORME SOBRE SUBSIDIARIAS EN EL EXTRANJERO

Razón Social

FINCA EUGENIO BUSTOS S.A. (*)

CUIT: 30-70788222-7

Sociedad Anónima Cerrada Argentina

Av. San Martín 972, 3er piso, (5500) Ciudad, Mendoza, Argentina

(*) "Con fecha 05/12/2016 la Asamblea acordó su disolución, la que se encuentra en trámite de inscripción ante del Registro Público de Comercio competente".



Objeto Social

Comerciales: Mediante la compra y venta y/o permuta, distribución, importación, exportación y comercialización de productos y subproductos agrícolas, en especial relacionados a la vitivinicultura; de mercaderías, maquinarias, bienes muebles en general y sin restricción alguna; patentes de invención, marcas, diseños y modelos industriales relacionados con la actividad agrícola y alimenticia; la prestación de servicios relacionados con esa actividad; comisiones, mandatos, consignaciones y representaciones. Industriales: Mediante la producción, industrialización, fabricación, transformación o

elaboración, distribución, importación y exportación de productos y subproductos agrícolas y de toda clase de bebidas con o sin alcohol; sean éstas vinos, licores, cervezas, jugos y de las materias primas de las mismas. Agropecuarias: Mediante la explotación y administración en todas sus formas de establecimientos y predios agrícolas, especialmente bodegas y viñedos. Esto por cuenta propia o de terceros o asociados a terceros, tanto en el país como en el extranjero.

Actividades

Esta sociedad desarrolla actividades de elaboración, envasado, venta, promoción y comercialización de vinos argentinos bajo marcas propias para el mercado doméstico y exportaciones.

Capital Suscrito y Pagado: M\$ 396.

Porcentaje de Tenencia: 100%

Inversiones sobre activo de la Matriz: 0,0000%

Directorio

Daniel Maranessi Bassi

Directorio Suplente

Alfredo Zavala Jurado





Razón Social

FINCA LA CELIA S.A.

CUIT: 30-70700488-2

Sociedad Anónima Cerrada Argentina

Av. San Martín 972, 3er piso, (5500) Ciudad, Mendoza, Argentina



Objeto Social

La sociedad tiene por objeto: (i) producción, industrialización, comercialización, distribución, importación y exportación por cuenta propia o ajena, de toda clase de productos agrícolas, en especial de los vitivinícolas; (ii) explotación, administración y arriendo, por cuenta propia o ajena, de predios agrícolas, bodegas, viñedos y establecimientos comerciales del rubro vitivinícola; (iii) producción, industrialización, comercialización, distribución, importación y exportación, por cuenta propia o ajena de toda clase de bebidas, sean estas vinos, licores, cervezas o de cualquier naturaleza, alcohólicas y de las materias primas de las mismas; (iv) aprovechamiento industrial y comercial de los subproductos y derivados de los artículos que anteceden; (v) prestación de servicios relacionados con los mismos rubros; (vi) representación de empresas nacionales y extranjeras, la distribución y comercialización de los productos nacionales o importados de los bienes anteriormente mencionados y de productos alimenticios en general.

Actividades

Esta sociedad desarrolla actividades de producción, elaboración, envasado, venta promoción y comercialización de vinos argentinos, bajo marcas propias o por medio de contratos de licencia o distribución, destinados al mercado doméstico y de exportación.

Capital Suscrito y Pagado: M\$ 6.196.902 (*)

Porcentaje de Tenencia: 100%

Inversiones sobre Activo de la Matriz: 1,8764%



Directorio

Presidente

Sebastián Ríos Dempster

Gerente General Finca La Celia S.A.

Directores

Federico Busso

Vicepresidente

Erika Eleonora Kurdziel

Suplentes

Pedro Herane Aguado

Gerente General Viña San Pedro Tarapacá S.A.

René Araneda Largo

Director Viña San Pedro Tarapacá S.A. (**)

Gerente General

Sebastián Ríos Dempster

Principales Actividades

Producción, Elaboración y Comercialización de vinos argentinos de alta calidad con cepas producidas en nuestra finca y adquiridas a terceros. Nuestros vinos se comercializan principalmente bajo las marcas estratégicas “La Celia” y “Bodega Tamarí”, destinándose a los mercados de exportación y al mercado local.

(*) En Asamblea General Ordinaria celebrada el 6 de diciembre de 2017, se acordó por unanimidad de los directores un aumento de capital de Arg\$68.760.000 mediante la emisión de 68.760.000 acciones de Arg\$1.- cada una. En consecuencia, el capital suscrito y pagado asciende a Arg\$187.998.660 dividido en 187.998.660 acciones de Arg\$1.- cada una.

(**) De fecha 28 de febrero de 2018, en sesión ordinaria de Directorio de Viña San Pedro Tarapacá S.A. tomó conocimiento de la renuncia al cargo de Director de dicha sociedad de don René Araneda Largo a contar de esa misma fecha. En la misma sesión de Directorio se acordó por la unanimidad del resto de los directores, designar como nuevo director, hasta la próxima Junta Ordinaria de Accionistas al señor Shuo Zhang.



vspt.wine.group



A large, stylized white number '7' is positioned on the left side of the image, partially overlapping the background scene. The background shows a resort-like setting with a swimming pool in the foreground, lounge chairs, a building with a tiled roof, and several tall palm trees under a clear blue sky.

7

PRINCIPALES HITOS DEL 2017

A continuación se mencionan los hitos más importantes que marcaron el año 2017.

SUSTENTABILIDAD

VSPT Wine Group obtiene segundo lugar en Gestión del Agua en los Green Awards 2017.

VSPT Wine Group lanza su quinto Reporte de Sostenibilidad 2015- 2016.

VSPT Wine Group por primera vez dentro del índice Dow Jones Sustainability Chile 2017.

VSPT Wine Group se recertifica por tercera vez bajo el Código Nacional de Sustentabilidad de Vinos de Chile.

VSPT Wine Group en ProWein y Vinexpo 2017 celebrando ser la Compañía Verde del Año.

Viña San Pedro planta mayor viñedo mapuche en Chile junto a Comunidad de Buchahueico.



1865

1865 Single Vineyard Pinot Noir elegido Mejor Pinot Noir en AWOCA 2017.

1865 Limited Edition Syrah 2014 obtiene 95 puntos e ingresa al listado de los TOP 100 de James Suckling.

1865 Single Vineyard Pinot Noir es elegido Best Buy y recibe 91 puntos en Wine & Spirits.

1865 Single Vineyard Cabernet Sauvignon 2014 obtiene 91 puntos en Wine Spectator.



GRANDES VINOS DE SAN PEDRO

Cabo de Hornos es el Mejor Vino del Cachapoal – Andes en Descorchados 2018.

Altair y Cabo de Hornos destacan con excelentes puntajes en edición de septiembre de Wine Spectator.

Cabo de Hornos presenta nueva imagen a 20 años de su primera cosecha.

Grandes Vinos de San Pedro destacan con excelentes puntajes en Wine Advocate.

Sideral inauguró “Eye on wine. 30 years of photography”, emocionante exposición fotográfica de vino.



CASTILLO DE MOLINA

Castillo de Molina Reserva Sauvignon Blanc 2016 entre los Top 100 Best Buys de Wine Enthusiast.

Castillo de Molina Reserva Carménère 2015 destaca en Decanter como Highly Recommended.

Castillo de Molina Reserva Sauvignon Blanc 2016 es el Mejor Vino Blanco del Año en Finlandia.

Castillo de Molina celebra exitoso lanzamiento de vino Rosé en Colombia



GATO NEGRO

Nuevo GatoNegro 9 Lives ingresa a México, Colombia y Asia.

¡GatoNegro se toma Times Square!

GatoNegro en el Festival "Couleur Café" en Bruselas por tercer año consecutivo.

GatoNegro debuta en Festival "Over Oslo" en Noruega.



EPICA

Epica Cabernet Sauvignon recibe Medalla de Plata en Expovinos 2017.

Epica Cabernet Sauvignon obtiene Medalla de Oro en el Concours Mondial de Bruxelles 2017.

¡EPICA por tercer año consecutivo en Festival LA SOLAR de Medellín 2017.



VIÑA LEYDA

Leyda Lot 5 Chardonnay es elegido el Mejor Vino del Valle de Leyda en Descorchados 2018.

Leyda Single Vineyard Las Brisas Pinot Noir 2014 es elegido Best Buy y recibe 92 puntos en Wine & Spirits.

En Estados Unidos Viña Leyda participa en el Grand Tour de Wine Spectator 2017.

Leyda Lot 8 Syrah 2014 obtiene Medalla de Oro en Decanter World Wine Awards 2017.

Lot 21 Pinot Noir 2013 y Lot 8 Syrah 2013 obtienen 92 puntos en Wine Spectator.

Tim Atkin's destaca a Viña Leyda como uno de los Mejores Productores Chilenos en reporte 2017.



GRAN RESERVA

Viña Tarapacá ingresa al mercado estadounidense de la mano de MundoVino.

Gran Reserva Tarapacá Etiqueta Azul obtiene Doble Medalla de Oro en AWOCa 2017.

En Republica Checa Gran Reserva Tarapacá lanza edición aniversario para celebrar 20 años en el mercado.

Gran Reserva Tarapacá presenta nueva Edición Limitada Blend Series #1.

Gran Reserva Tarapacá incorpora excepcional Organic Wine a su portafolio.

Wine Spectator otorga excelentes puntajes a Gran Reserva Tarapacá en la edición de julio 2017.

Gran Reserva Tarapacá Syrah 2014 destaca entre Top Values y obtiene 91 puntos en Wine Spectator.



SANTA HELENA

Medalla de Oro para Santa Helena Selección del Directorio Gran Reserva Cabernet Sauvignon 2014 en la competencia "Vinos del Año" Finlandia 2017.

Santa Helena obtiene por sexto año consecutivo el premio "Top of Mind" Paraguay 2017.

Gran Medalla de Oro para Santa Helena Selección del Directorio Sauvignon Blanc en el Concours Mondial de Bruxelles 2017.



LA CELIA

La Celia Heritage Malbec 2015 obtiene excepcionales 94 puntos en Guía Descorchados Argentina 2018.

La Celia debuta exitosamente en evento Great Wines of the Andes 2017 de James Suckling.

La Celia Heritage Malbec 2013 dentro del listado de los TOP 100 de James Suckling.

La Celia deslumbra en Decanter World Wine Awards 2017.

La Celia ingresa al mercado estadounidense de la mano de Apollo Fine Wines.



BODEGA TAMARI

Medalla de Plata para Tamari Reserva Cabernet Sauvignon en Expovinos 2017.

Tamari Dos Mundos 2013 obtiene 92 puntos en Wine Enthusiast.

Tamari ingresa con éxito al mercado mexicano.





vspt.wine.group





8

INFORME DE SUSTENTABILIDAD

La sustentabilidad es uno de los cinco pilares estratégicos del negocio y uno de los cinco valores corporativos de la compañía.

INFORME DE SUSTENTABILIDAD



La sustentabilidad es uno de los cinco pilares estratégicos del negocio y uno de los cinco valores corporativos de la compañía.

Este valor se materializa en el trabajo diario de todo el equipo de VSPT, a través de un trabajo sólido y concreto liderado por el área de sustentabilidad, el cual busca identificar todas las oportunidades de mejora, en el ámbito económico, social y ambiental.

Durante el año 2017 todos los esfuerzos en esta materia fueron una vez más objeto de nuevos reconocimientos y logros, siendo incluidos como miembros del Dow Jones Sustainability Index Chile 2017. Índice bursátil que utiliza el método de selección “de los mejores en su clase” con el fin de representar el 40% superior del IGPA (63), con base en factores ambientales, sociales y de buen gobierno corporativo de largo plazo.

Paralelamente VSPT fue finalista en los Green Awards 2017 en dos categorías, Biodiversidad y Gestión del Agua. Ambos reconocimientos, fueron alcanzados gracias al consistente trabajo realizado en el área agrícola, como también en bodega, y a los avances del programa de biodiversidad de Viña Tarapacá durante 2017.

A continuación se presentan los avances en los cuatro pilares del programa de sustentabilidad:

1. Medioambiente:

En 2017 hubo grandes avances en relación a los indicadores medioambientales, donde se redujo respecto al año anterior en 1,3 % el consumo de energía eléctrica en las plantas industriales y en un 9,4% el consumo de energía térmica.

Entre las distintas iniciativas impulsadas para alcanzar estas reducciones, destacan el nuevo proyecto de aire comprimido en enología, el cual permite disminuir fugas de aire, la restricción de la operación de bombas de refrigeración durante la noche, la instalación de equipo de refrigeración con motor de mayor eficiencia, entre otros. En materia de biodiversidad, VSPT continuó con el desarrollo e implementación de la fase “O” del Master Plan de Biodiversidad en el Fundo El Rosario, en Viña Tarapacá, con el cual se busca recuperar las quebradas del fundo, e introducir flora y fauna nativa al viñedo, de manera de conectarlo con los sectores de conservación.

El año 2017, fue el primer año de ejecución de este programa y se plantaron más de 4.600 árboles y plantas nativas de más de 24 especies diferentes, se incorporó nuevas especies descritas para el macizo Altos de Cantillana¹, que fueran compatibles con el predio y que no se encontraban representados en el fundo. Como resultado, El Rosario hoy cuenta con dos hectáreas de corredores biológicos, los cuales son monitoreados continuamente.

2. Gestión del Agua:

En 2017 continuamos con la implementación de iniciativas que permitan hacer un mejor uso del recurso hídrico, evitando pérdidas y el deterioro de su calidad. En este sentido se hicieron revisiones diarias del indicador en plantas, se controlaron fugas y se realizó gestión de pisos secos a través del programa TMP. Esto se tradujo en una reducción del indicador consolidado de un 9,9%, llegando a 1,82 litros de agua por litro de vino producido, superando así lo presupuestado para el 2017.

3. Compromiso Social y Bienestar.

En lo relativo a los colaboradores internos, VSPT siguió avanzando en los siguientes aspectos: a) Programas de Consumo Responsable, b.b.bien, b) Capacitación y Desarrollo de Personal, c) Calidad de Vida, d) Sindicalización, e) Clima Laboral y f) Prevención de Riesgos.

a) Programas de Consumo Responsable:

Durante el 2017, se trabajó bajo el marco del programa b.b.bien, el que persigue tres objetivos: Primero, difundir la pasión por el vino entre los colaboradores, aprendiendo sobre historia del vino, sus cepas, valles y degustación, y el segundo, educar sobre consumo responsable. Ambos objetivos fueron abordados a través de talleres internos realizados en las inducciones corporativas a

todo nuevo colaborador de VSPT, como también a través de cuatro talleres realizados a todo el equipo de VSPT en Argentina. El tercer objetivo, fortalecer el rol parental, proporcionando herramientas para modelar el consumo responsable en las futuras generaciones, se materializó en un taller a la comunidad de Molina. Además durante el periodo se hizo el lanzamiento del nuevo logo b.b.bien, el cual acompañará toda la publicidad de las marcas con el objetivo de promover el mensaje de consumo responsable a los consumidores.

b) Capacitación y Desarrollo Personal:

Durante el período se desarrollaron diversas actividades de capacitación, las que contemplaron la ejecución de talleres, cursos internos de especialización, inducciones de distintas temáticas y programas de formación a los colaboradores de todas las gerencias de VSPT Wine Group.

Es así como durante el período 2017 se capacitó a un 81% de las personas que componen nuestra organización, es decir 972 colaboradores recibieron a lo menos una actividad de formación durante el periodo. Las horas totales de instrucción ejecutadas alcanzan 32.652 horas cronológicas.

Lo anterior se compone de dos grandes ejes de formación: por una parte el cumplimiento del plan de capacitación diseñado a partir de la Detección de Necesidades de Capacitación (DNC), efectuada a

¹ El área donde se encuentra inserto el Fundo El Rosario, ha sido considerada como una de las áreas prioritarias para la conservación de la biodiversidad. En efecto el cordón montañoso costero, conocido como “Altos de Cantillana” ha sido designado tanto por CONAF a través del libro rojo, como por CONAMA a través de la Estrategia Nacional de Biodiversidad, como un sitio prioritario para la conservación. El grueso de las áreas de vegetación nativa que conforman el predio, forman parte de este cordón.



comienzos del 2017, en conjunto con todos los líderes de la organización, y por otra parte del despliegue de distintos programas de formación transversales, que se detallan a continuación:

Programa Operador Mantenedor: Programa que busca certificar a nuestros operarios como mantenedores de sus propias maquinarias. Este programa se extiende para las áreas de Operaciones, Operaciones Enológicas y Agrícola. Durante el 2017 asistieron 129 participantes, alcanzando 5.948 horas de capacitación presencial en cada una de las plantas productivas. La tasa de aprobación fue del 85% y se logró certificar a 70 colaboradores durante este año.

Programa Excel: Programa que busca hacer accesible el aprendizaje del programa Excel a todos los colaboradores. Para esto se llevaron “buses sala móvil” equipados con salas de computación tanto a Molina como Isla Maipo, los cuales permitieron certificar en Excel básico y medio a 161 personas, cubriendo 3.147 horas de capacitación, con una tasa de aprobación del 92%.

Programa we.are: Programa corporativo de inglés lanzado este año para toda la organización. La fase inicial de “We Are” consta de un diagnóstico a toda los colaboradores que deban usar el idioma inglés en sus funciones diarias (ya sea habitual o esporádicamente). En base a los resultados del diagnóstico se definieron los participantes de las clases grupales-presenciales a desarrollarse durante el año. Se alcanzó una cobertura de 102 personas, capacitación por nivel (33 horas por alumno), llegando a un total de 3.366 horas de capacitación en Vitacura, Isla Maipo y Molina.

Programa Líder.ser: Programa de liderazgo amparado en el Modelo Cultural “Ser”. Este año iniciaron las capacitaciones a todos los líderes, tanto formales (cargos de jefatura), como informales (colaboradores sin cargo de jefatura pero con impacto directo sobre los equipos de trabajo, ejemplo: Facilitador TPM), en los conceptos y herramientas básicas para ser un ejemplo “líder.ser”. Cada persona asistió a tres talleres presenciales de cuatro horas cada uno (12 en total), los cuales se ejecutaron en gran parte de las instalaciones, incluido Argentina. En total fueron capacitados 317

líderes, desde los Gerentes hasta los coordinadores de línea, logrando alcanzar 3.804 horas de formación. La nota de evaluación de satisfacción de los talleres asciende a un 6,8.

Se trabajó además en la extensión en cobertura de las Matrices de sucesión y desarrollo de todas las áreas de las plantas productivas, relacionadas con Operaciones y Enología, llegando a 372 colaboradores y colaboradoras. Lo anterior se convierte en una herramienta clave, en tanto les entrega la posibilidad de conocer de manera clara y objetiva, cuál es su nivel de avance dentro del plan de sucesión de su área, qué capacitaciones deben cursar y las funciones que deben cumplir para avanzar en la adquisición de nuevas responsabilidades. Cabe mencionar que el año 2017, hubo un 88% de promociones internas para cubrir las vacantes de las matrices de sucesión y desarrollo, cumpliendo así con el índice de movilidad interna (de 34 vacantes en las áreas operativas, 28 fueron cubiertas por movilidad interna).

Inducción de Primer Día: tiene como objetivo entregar al nuevo colaborador una visión global de la compañía, así como también explicar aspectos legales de contratación y seguridad ocupacional.

Inducción Industrial: tiene como objetivo dar a conocer el proceso productivo del vino, a partir de normativas transversales para la organización en términos operacionales. Esta instancia está dirigida a toda persona que se integre a las áreas operativas de la Gerencia de Operaciones y la Gerencia de Operaciones Enológicas, tanto en Isla de Maipo, como Molina. Las temáticas abordadas son las siguientes: Programa Cultural SER VSPT, TPM, Sistema Integrado de Gestión (SIG) y, Salud y Seguridad Ocupacional. La duración estimativa es de nueve horas cronológicas, llevándose a cabo en Planta Molina y Planta Isla de Maipo una vez al mes.





Inducción Corporativa: tiene por objetivo introducir al mundo del vino a quienes desempeñan sus funciones en las áreas administrativas y profesionales de la compañía. Esta instancia se realiza cada tres meses, la actividad tiene duración de dos jornadas laborales, llevándose a cabo el primer día en Casa Matriz (Santiago) y, segundo día, Planta Molina. Las temáticas abordadas son las siguientes: Programa Cultural SER VSPT, Sustentabilidad, Portafolio de Marcas, Programa b.b.bien, Introducción al mundo del vino, Seguridad y Salud Ocupacional, TPM, Gestión Agrícola, Operación Enológica y Envasado.

Durante el año 2017 tuvimos la siguiente participación:

41

Nº Participantes: Inducción Corporativa

31

Nº Participantes: Industrial Isla de Maipo

38

Nº Participantes: Industrial Molina

c) Calidad de Vida

Con el objetivo de mejorar la Calidad de Vida de los colaboradores, este año junto a la Asociación Chilena de Seguridad (ACHS), se dio inicio a la implementación del Programa “Por un Buen Trabajo”, que tiene como objetivo definir acciones concretas y sistemáticas que promuevan estilos de vida saludables entre los Colaboradores, con una mirada de largo plazo.

En el mes de marzo, se dio inicio con la conformación de un Comité Central con trabajadores de distintas áreas y posteriormente, se realizó un diagnóstico a través de una Encuesta de Hábitos Saludables que permitió definir cuatro dimensiones de trabajo: Prevención y autocuidado, Alimentación Saludable, Actividad Física, Conciliación familia y tiempo libre. Las primeras actividades por dimensión se realizaron durante el segundo semestre, donde los trabajadores participaron de operativos de salud, entrega snack saludable, nutricionista, actividades de integración trabajo familia, cocina saludable para hijos, entre otras.

En relación al ámbito deportivo, se llevó a cabo la cuarta versión de la Cicletada y Corrida Familiar Ser, que en esta ocasión abrió sus puertas a la Comunidad a través de la Ilustre Municipalidad de Isla de Maipo, quien colaboró con la difusión a nivel Comunal, implementación deportiva y apoyo logístico el día del evento.

d) Sindicalización:

Como ha sido históricamente en la compañía se mantienen excelentes relaciones laborales y de buena comunicación con las distintas Organizaciones Sindicales que forman parte de VSPT, este año nuevamente durante los meses de noviembre y diciembre se concretaron exitosamente dos negociaciones colectivas con los Sindicatos Planta Lontué y Sindicato Viña Tarapacá, los que representan a los colaboradores de los centros de trabajo de Lontué, Molina e Isla de Maipo, respectivamente, pertenecientes –en su mayoría– a las áreas industriales de ambas plantas.

e) Clima Laboral:

Durante el mes de septiembre se realizó la 16ª versión de la Encuesta Anual de Clima Organizacional de manera voluntaria, anónima y confidencial, tanto en Chile como Argentina. Se obtuvo una tasa de respuesta del 94%, aumentando considerablemente la representatividad de todas las instalaciones y áreas de la organización. El resultado obtenido es de 73% de satisfacción, manteniendo el resultado obtenido el año 2016.

f) Prevención de Riesgos:

Respecto de los indicadores índice de accidentabilidad e índice de siniestralidad, el grupo nuevamente se mantuvo por debajo de indicadores de la media nacional y por aquellos informados por el organismo administrador



del seguro contra accidentes de la Asociación Chilena de Seguridad. La Compañía sigue siendo líder dentro de la industria Vitivinícola en materia de seguridad, los índices de accidentabilidad y siniestralidad se redujeron en un 43% y 32% respectivamente, respecto al año anterior.

4. Calidad

Continuando con la búsqueda de la excelencia en todos los procesos, durante 2017 se realizó la auditoría de vigilancia del Sistema Integrado de Gestión (SIG) basado en ISO 14001, OHSAS 18001 y NCh 2861 (HACCP) en la Planta Lontué, Auditoría de vigilancia del SIG (incorporándose la versión 2015 de 9001 y 20014, y OSHAS 18001) además de recertificación de BRC versión 7 en la Planta Molina, y auditorías de vigilancias de ISO 14001 y de OHSAS 18001, más la recertificación en BRC versión 7 en la Planta de Isla de Maipo, así como la recertificación de la NCH 2861 (HACCP) en la bodega de San Pedro en Requinoa.

Además en 2017 el grupo, se recertificó por tercera vez en el Código de Sustentabilidad de Vinos de Chile, alcanzando los más altos estándares de exigencia de este código. Esta certificación bianual vela por una mejora continua en los distintos pilares de la sustentabilidad, y se divide en tres grandes áreas: naranja (RRHH, Marketing y Gobierno Corporativo), roja (bodega enológica) y verde (viñedo).





vspt.wine.group





9

RESUMEN FINANCIERO

El EBITDA fue de MM\$ 32.025, un 28% menor que en 2016 y la utilidad del ejercicio alcanzó los MM\$ 17.715, esto es un 37% inferior al año anterior.

RESUMEN FINANCIERO 2017

Estado de Resultados	2008 (MM\$)(**)	2009 (MM\$)	2010 (MM\$)	2011 (MM\$)	2012 (MM\$)	2013 (MM\$)	2014 (MM\$)	2015(MM\$)	2016 (MM\$)	2017 (MM\$)
Ingresos de Explotación	92.671	124.726	132.293	138.348	149.557	152.255	172.349	189.515	201.402	204.454
Margen de Explotación	38.780	46.871	48.417	48.498	53.922	59.391	74.825	83.559	88.464	78.209
Gastos de Administración y Ventas	-28.476	-34.651	-38.161	-31.609	-42.869	-46.478	-50.045	-51.025	-51.274	-53.690
Resultado Operacional(*)	10.304	12.220	10.256	16.890	11.053	12.913	24.780	32.533	37.189	24.519
Gastos Financieros Netos	-865	-1.539	-1.152	-1.312	-1.176	-1.574	-1.648	-1.329	-888	-1.129
Utilidad del Ejercicio	5.031	10.490	7.658	13.322	7.564	9.100	19.311	26.025	28.022	17.715
Depreciación y Amort Int.	5.270	6.881	6.472	6.419	6.566	7.239	7.116	7.569	7.079	7.505
EBITDA	15.574	19.100	16.727	23.308	17.619	20.152	31.896	40.102	44.268	32.025
Tipo de Cambio Promedio Nominal (CLP/USD)	522,5	559,6	510,2	483,7	486,5	495,3	570,4	654,1	676,8	648,9
Precio por Acción (al cierre)	3,7	3,8	4,3	3,5	3,1	3,1	5,1	6,3	6,9	7,8
N° Acciones (millones)	39.970	39.970	39.970	39.970	39.970	39.970	39.970	39.970	39.970	39.970
Utilidad por Acción (\$)	0,13	0,26	0,19	0,33	0,19	0,23	0,48	0,65	0,70	0,44
EBITDA por Acción	0,39	0,48	0,42	0,16	0,44	0,50	0,80	1,00	1,11	0,80
Capitalización Bursátil (\$MM)	147.888	152.281	170.671	139.894	123.107	123.666	202.646	251.809	275.751	309.765

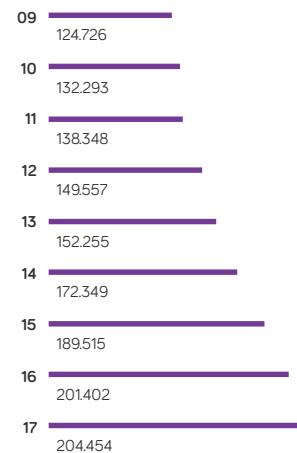
Números IFRS

(*) Resultado Operacional no incluye otras ganancias (pérdidas)

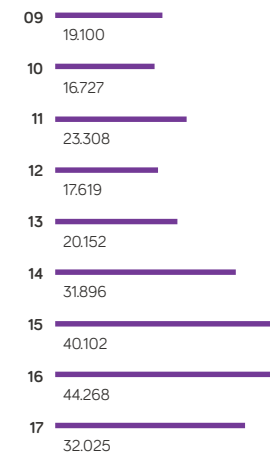
(**) Incluye 4° Trimestre Viña Tarapacá.



Ingreso de Explotación (MM\$)



EBITDA (MM\$)

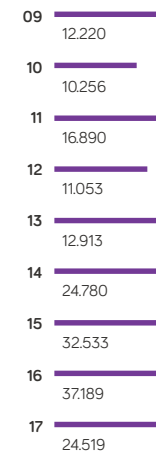


RESUMEN FINANCIERO 2017

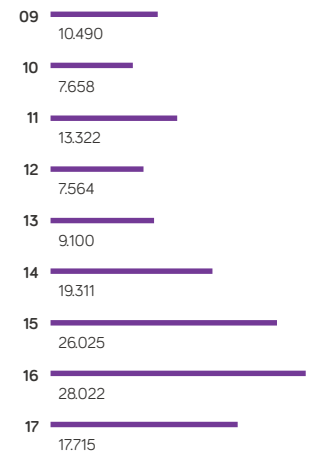
Balance General	2008 (MM\$)	2009 (MM\$)	2010 (MM\$)	2011 (MM\$)	2012 (MM\$)	2013 (MM\$)	2014 (MM\$)	2015(MM\$)	2016(MM\$)	2017 (MM\$)
Activo Circulante/Corriente	102.424	102.602	101.605	110.461	108.061	118.087	131.405	142.945	145.866	141.115
Activo Fijo + Otros Activos/Activo No Corriente	159.539	159.770	156.571	159.563	162.636	159.644	165.740	165.343	171.099	174.184
Total Activos	261.962	262.372	258.176	270.025	270.697	277.731	297.145	308.288	316.965	315.299
Pasivo Circulante/Corriente	43.304	39.859	36.697	53.288	51.214	50.948	64.528	70.099	70.351	63.873
Pasivo de Largo Plazo/No Corriente	37.063	38.867	35.204	29.753	30.673	34.386	34.636	32.681	33.796	31.221
Patrimonio e Interés Minoritario	181.595	183.646	186.275	186.984	188.810	192.397	197.981	205.508	212.818	220.205
Total Pasivos y Patrimonio	261.962	262.372	258.176	270.025	270.697	277.731	297.145	308.288	316.965	315.299
Deuda Financiera	44.586	31.893	25.954	28.672	32.554	34.730	31.951	28.953	28.073	24.629
Tipo de Cambio de Cierre Nominal (CLP/USD)	636,5	507,1	468,0	519,2	478,6	523,8	607,4	707,3	667,3	615,2



Resultado Operacional (MM\$)



Utilidad Neta (MM\$)



DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Los Directores y el Gerente General que suscriben esta Memoria por el ejercicio terminado al 31 de diciembre de 2017, declaran bajo juramento que el contenido de ella es veraz conforme a la información que han tenido en su poder.



Pablo Granifo Lavín

Presidente

Rut: 6.972.382-9



Carlos Mackenna Iñiguez

Director

Rut: 4.523.336-7



Carlos Molina Solís

Vicepresidente

Rut: 48.159.144-9



Francisco Pérez Mackenna

Director

Rut: 6.525.286-4



José Miguel Barros van Hövell tot Westerflier

Director

Rut: 9.910.295-0

Shuo Zhang

Director

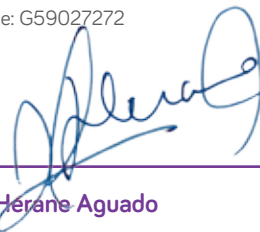
Pasaporte: G59027272



Patricio Jottar Nasrallah

Director

Rut: 7.005.063-3



Pedro Herane Aguado

Gerente General

Rut: 11.677.304-K



La presente Declaración de Responsabilidad ha sido suscrita por los Directores y por el Gerente General, conforme lo dispone la Norma de Carácter General N° 30, y se encuentra en poder de la Sociedad.

Santiago, marzo de 2018.

PROPIEDADES E INSTALACIONES

PROPIEDAD DE VIÑA SAN PEDRO TARAPACA S.A.

Plantas Productivas:

- Planta de Envasado y Bodega de Vino, Camino San Pedro s/n, Lontué, VII Región
- Planta de Envasado, Bodega de Vinificación y Vino, Fundo San Pedro, Km. 205 Ruta 5 Sur, Molina, VII Región
- Planta de Envasado, Bodega de Vinificación y Vino, Fundo El Rosario de Naltahua, Isla de Maipo, Región Metropolitana
- Bodega de Vinificación y Vino, Totihue, VI Región

Predios Agrícolas:

- San Ramón, Buin, Valle del Maipo, Región Metropolitana
- Fundo El Rosario de Naltahua, Isla de Maipo, Valle del Maipo, Región Metropolitana
- Fundo El Huique, Palmilla, Valle de Colchagua, VI Región
- Fundo El Huique II, Palmilla, Valle de Colchagua, VI Región
- Chépica, Santa Cruz, Valle de Colchagua, VI Región
- Totihue, Requinoa, Valle del Cachapoal, VI Región
- Pencahue, Pencahue, Valle del Maule, VII Región
- San Pedro, Molina, Valle de Curicó, VII Región

Propiedad de Viña Altair SpA (antes Viña del Mar de Casablanca S.A.)

- Viñedos y Bodega de Vinos Viña Mar, Ruta 68, Valle de Casablanca, V Región
- Viñedos Casa Rivas, María Pinto, Valle del Maipo, Región Metropolitana

Propiedad de Viña Valles de Chile S.A.

- Viñedos Leyda, Valle de San Antonio, V Región

Propiedad de Finca La Celia S.A.

Bodega y Viñedos, San Carlos, Valle de Uco, Mendoza, Argentina

Arrendamientos:

- Fundo Santa Ximena (Quillayes), Rengo, Valle de Rapel, VI Región
- Fundo El Granito, Leyda, Valle de San Antonio, V Región
- Parcela Loyola, Valle de Casablanca, Valle de Casablanca, V Región
- Fundo El Tránsito, Maipo Alto, Valle del Maipo, Región Metropolitana
- Parcela El Tránsito II, Maipo Alto, Valle del Maipo, Región Metropolitana
- Bodega y Fundo Santa Helena, San Fernando, Valle de Colchagua, VI Región
- Bodega de Vinificación y Guarda Patacón, Camino Casablanca, Molina, VII Región
- Bodega de Vinificación y Guarda Don Marcial, San Javier, VII Región

Ventas en Molina:

Tienda Molina

Ruta 5 Sur, Km. 205, Molina, VII Región

Teléfono: (56-75) 491-517 (anexo 531)

Fax: (56-75) 491-417

E-mail: vtamoli@vsptwinegroup.com

Ventas en Casablanca:

Sala de Ventas

Camino Interior Nuevo Mundo S/N Ruta 68, Km 72,

Casablanca

Teléfono: (56 32) 2754 300

E-mail: panunezv@vsptwinegroup.com



PARA RESERVAS Y VISITAS CONTACTAR A:

Viña Tarapacá, Isla de Maipo

Claudia Díaz M.

Teléfono: (56-2) 2819 2785 - Anexo 171

Email: cdiaz@tarapaca.cl

Viña San Pedro, Bodega Grandes Vinos, Totihue

Francisca Schmidt B.

Teléfono: (56-75) 2186554

Email: tourgv@vsptwinegroup.com

Viñamar, Casablanca

María de la Luz Aspillaga P.

Teléfono: (56-32) 275 4301 - Anexo 105

Email: turisvm@vsptwinegroup.com

La Celia, Mendoza

Federico Colombo P.

Teléfono: (54-261) 413 4400 - Anexo 2631

Móvil: (54-9-261) 156391631

Email: fcolombo@vspt.com.ar



vspt.wine.group

Av. Vitacura 2670, Piso 16.
Las Condes, Santiago de Chile.
www.vsptwinegroup.com