

vspt.winegroup

MEMORIA ANUAL

2018



vspt.wine.group

# IDENTIFICACIÓN DE LA ENTIDAD



**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 “SVS” (hoy Comisión para el Mercado Financiero “CMF”) 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 CMF, toda referencia a la 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 Ávalos 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 Zaldivar 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 de 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.vsptwinegroup.com

**ENCARGADO DE RELACIÓN CON INVERSIONISTAS:**

Maite Prieto Menendez,  
vsptinvestor@vsptwinegroup.com  
Teléfono: (56-2) 24775455

**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 SpA.



# ÍNDICE



## 0

|                              |       |
|------------------------------|-------|
| Identificación de la Entidad | 4     |
| Misión - Visión              | 8 - 9 |

## 1

|                           |    |
|---------------------------|----|
| Carta del Presidente      | 10 |
| Directorio                | 14 |
| Administración y Personal | 16 |
| Historias que se unen     | 24 |

## 2

|                             |    |
|-----------------------------|----|
| Estructura y Funcionamiento | 26 |
|-----------------------------|----|

## 3

|  |    |
|--|----|
| Actividades y Negocios                                 | 30 |
| Principales Marcas Comercializadas por VSPT Wine Group | 43 |
| Objetivos Estratégicos                                 | 43 |

## 4

|  |    |
|--|----|
| Factores de Riesgo y Planes de Inversión | 44 |
| Estructura Societaria                    | 50 |
| Propiedad y Acciones                     | 51 |

## 5

|                   |    |
|-------------------|----|
| Hechos Esenciales | 54 |
|-------------------|----|

## 6

|   |    |
|---|----|
| Informe sobre Subsidiarias y Asociadas 2018 | 58 |
|---|----|

## 7

|                            |    |
|----------------------------|----|
| Principales Hitos del 2018 | 64 |
|----------------------------|----|

## 8

|                            |    |
|----------------------------|----|
| Informe de Sustentabilidad | 72 |
|----------------------------|----|

## 9

|                                |    |
|--------------------------------|----|
| Resumen Financiero             | 78 |
| Declaración de Responsabilidad | 82 |
| Propiedades e Instalaciones    | 83 |

# MISIÓN

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

- > Integridad
- > Pasión por el vino
- > Trabajo de Excelencia
- > Innovación
- > Sustentabilidad

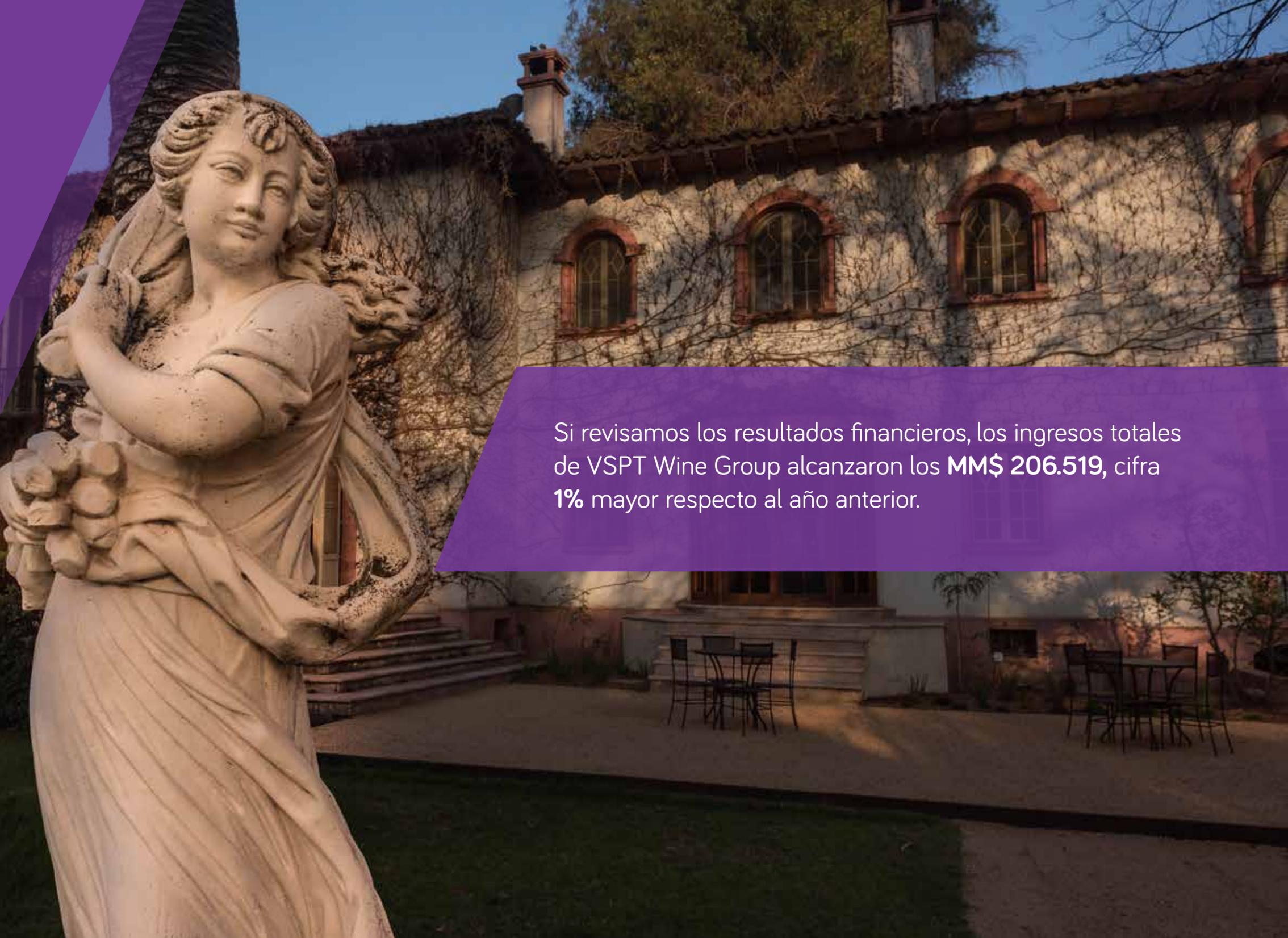




# CARTA DEL PRESIDENTE

[vspt.wine.group](http://vspt.wine.group)





Si revisamos los resultados financieros, los ingresos totales de VSPT Wine Group alcanzaron los **MM\$ 206.519**, cifra **1%** mayor respecto al año anterior.

# CARTA DEL PRESIDENTE 2018



## ESTIMADOS SEÑORES ACCIONISTAS,

El periodo 2018 fue sin duda un año positivo para VSPT Wine Group; donde vivimos importantes avances organizacionales, hitos y nuevos desafíos. Comenzamos el año y la temporada de vendimia con el pie derecho, dejando atrás los vaivenes climáticos que afectaron las dos últimas cosechas en Chile y las 3 últimas en Argentina, lo que nos permitió tener rendimientos de un año normal.

Paralelamente, celebramos la oferta pública de adquisición de acciones emitida por nuestro

controlador CCU S.A. lo que se tradujo en una participación de ésta de un 83,01%. Asimismo le dimos la bienvenida a un nuevo accionista, al concretarse a través de la compra de un 12,5% de las acciones de VSPT, el ingreso de Jiangsu Yanghe Distillery Co.; destacada productora y comercializadora de destilados líder en China. Ambos movimientos reflejan la confianza que existe tanto en la gestión, como en las oportunidades de crecimiento futuro.

Por otro lado, fue un año especialmente positivo en el plano operacional. En términos productivos, dimos inicio a un importante plan para

cuadruplicar nuestra capacidad de molienda al 2025 en nuestra Planta de Molina, y avanzamos en otros proyectos que sin duda nos permitirán alcanzar nuevos estándares en eficiencia, excelencia y capacidad de respuesta productiva.

Realizamos además nuevas inversiones en el ámbito agrícola, con el fin de fortalecer nuestro abastecimiento propio, resultando en la compra de dos nuevos campos: uno en la Región del Maule, Chile, y otro en Mendoza, Argentina. Ambas inversiones, nos permitirán velar por un abastecimiento sostenible de nuestro negocio.

Fue también un muy buen año para nuestro negocio doméstico tanto en Chile, como en Argentina. En Chile, logramos un importante crecimiento de un 11,3% en valor, en un escenario fuertemente competitivo. Nuestro valor marcario – medido a través de indicadores como la primera preferencia- alcanzó nuevos récords. En la categoría de espumantes Premium, liderada por nuestra marca Viñamar de Casablanca y las propuestas de Misiones de Rengo, alcanzamos un histórico 25,2% de participación de mercado, mejorando así nuestra posición en dicho segmento.

En el negocio doméstico argentino, donde cumplimos un segundo año desde el lanzamiento de Finca La Celia de la mano de nuestro socio CCU Argentina, superamos ampliamente nuestras propias expectativas, creciendo de manera importante. En este sentido, el reciente anuncio de acuerdo en el proceso de compra de Bodega Graffigna a Pernod Ricard Argentina, se explica dado que, en conjunto con nuestro socio CCU Argentina, buscaremos ser un actor importante en el mercado doméstico argentino.

En el negocio internacional, sufrimos un importante revés al decrecer en nuestros volúmenes exportados en un 6%. La caída se produjo especialmente en nuestro segmento masivo, producto de un débil resultado en mercados definidos como estratégicos y de gran tamaño para la viña. Crecimos sin embargo un destacable 16% en volumen de venta en segmentos de mayor valor, volúmenes que por cierto, no alcanzaron a compensar la caída en masivos.

El último año nos vimos enfrentados a desafiar diversos paradigmas, y a través de la innovación nos hemos propuesto construir el músculo de nuestro negocio futuro. Con esta convicción, decidimos incorporar la innovación como un valor corporativo, que permea a toda nuestra organización, para continuar desafiándonos en diversos proyectos, algunos de ellos en etapa de desarrollo y otros ya debutando en distintos mercados. Por mencionar algunos: la introducción

de la línea de bajo alcohol “Gato Negro Breeze” en los mercados nórdicos, y el lanzamiento de “Epica” Sangría en Chile, donde hemos ingresado a una nueva categoría.

Si revisamos los resultados financieros, los ingresos totales de VSPT Wine Group alcanzaron los MM\$ 206.519, cifra 1% mayor respecto al año anterior.

El EBITDA fue de MM\$ 30.602, un 4% menor que en 2017 y la utilidad del ejercicio alcanzó los MM\$ 14.833, esto es un 16% inferior al año anterior, explicada en parte, por los altos costos de las cosechas de los dos últimos periodos y una baja en volúmenes de venta en el negocio internacional.

En 2018 aprobamos el nuevo Plan Estratégico que guiará nuestras decisiones por los próximos tres años, el cual se construye sobre seis grandes objetivos: Nuestra Gente, Nuestras Marcas, Nuestro Crecimiento, Nuestro Futuro (Innovación), Nuestra Eficiencia y Nuestro Planeta.

Asimismo, oficializamos en materia de Sustentabilidad un nuevo Compromiso 360<sup>o</sup> al 2021, donde nos hemos propuesto grandes desafíos, entre ellos: 100% de generación y uso de energías renovables, 100% promoción de consumo responsable a través de nuestro programa b.b.bien, 100% de gestión de residuos publicitarios en Chile y 100% consideración de eco-packaging.

Por otro lado, nuestros logros en el ámbito de la sustentabilidad continúan posicionándonos como líderes de la industria, obteniendo este año dos importantes reconocimientos en los Green Awards de Drinks Business: “Líderes en Energías Renovables” y “Compañía Ética del Año”. El último, gracias a nuestro proyecto con pueblos originarios, junto a las familias de la comunidad mapuche de Buchahueico, proyecto que además obtuvo el primer lugar en la categoría “Derechos Humanos”, en el último estudio Sistema de Integración de los Principios de Pacto Global (SIPP), que organiza Red Pacto Global en conjunto con la ONU.

En resumen, seguimos avanzando sosteniblemente en los fundamentales de nuestro negocio y organización. Contamos con áreas de apoyo sólidas y robustas, nuestra calidad y consistencia enológica,

continúan trayendo importantes reconocimientos y premios internacionales para nuestros vinos. No obstante, los éxitos de este año se vieron sin duda empañados por nuestro bajo desempeño internacional, los aprendizajes obtenidos de seguro nos permitirán retomar en mejor forma el ritmo; con mayor agilidad para adaptarnos a escenarios siempre cambiantes, con mayor rapidez para innovar y con mayor eficiencia en nuestros procesos.

Finalmente, quisiera agradecer a cada uno de quienes conforman este grupo de viñas, quienes han debido poner buena cara al mal tiempo, les reafirmo una vez más mi compromiso para seguir avanzando en los desafíos que impone esta noble industria.

**Muchas gracias.**  
**Pablo Granifo Lavín**  
**Presidente**





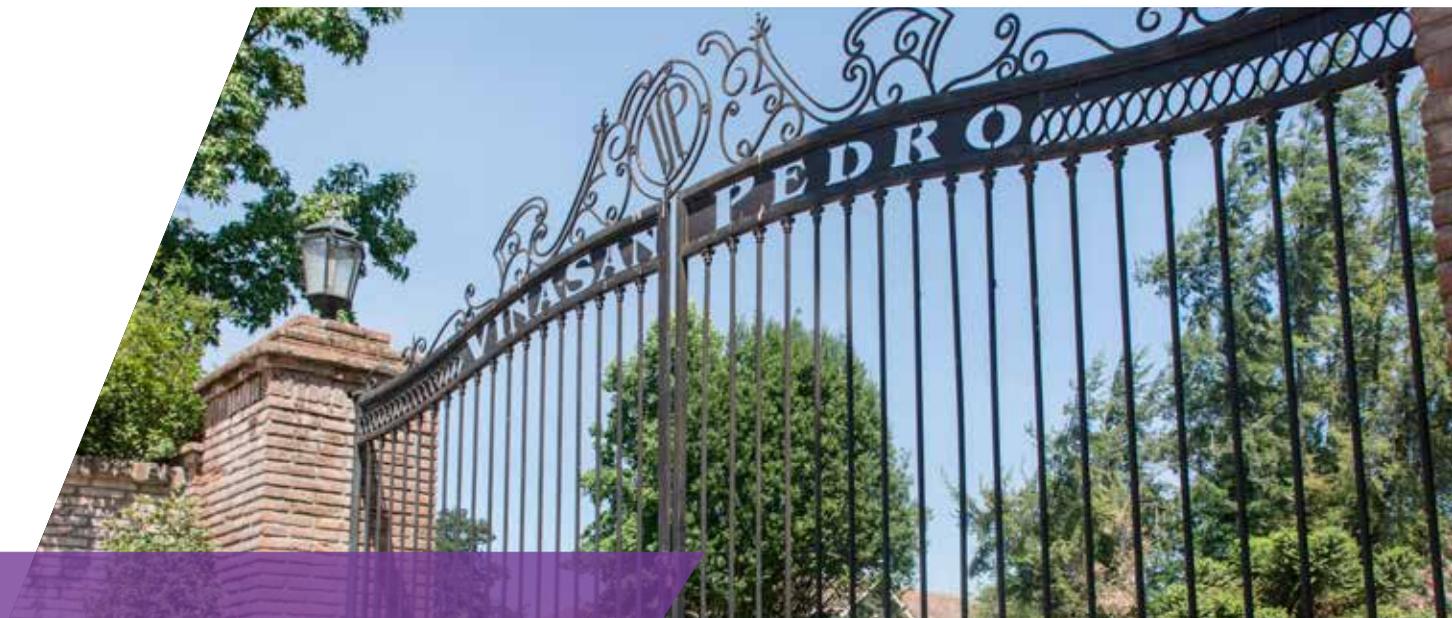
# DIRECTORIO

## PRESIDENTE:

Pablo Granifo Lavín  
Rut: 6.972.382-9  
Ingeniero Comercial  
Fecha de Reelección: 11 de abril de 2018

## VICEPRESIDENTE:

Carlos Molina Solís  
Rut: 48.159.144-9  
Licenciado en Administración de Empresas. MBA  
Fecha de Reelección: 11 de abril de 2018



(\* 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. Luego en Junta Ordinaria de Accionistas de fecha 11 de abril de 2018, el director señor Shuo Zhang fue designado director de la sociedad, por un período de 3 años.

## DIRECTORES:

José Miguel Barros Van Hövell Tot Westerflier  
Rut: 9.910.295-0  
Ingeniero Comercial  
Fecha de Reelección: 11 de abril de 2018

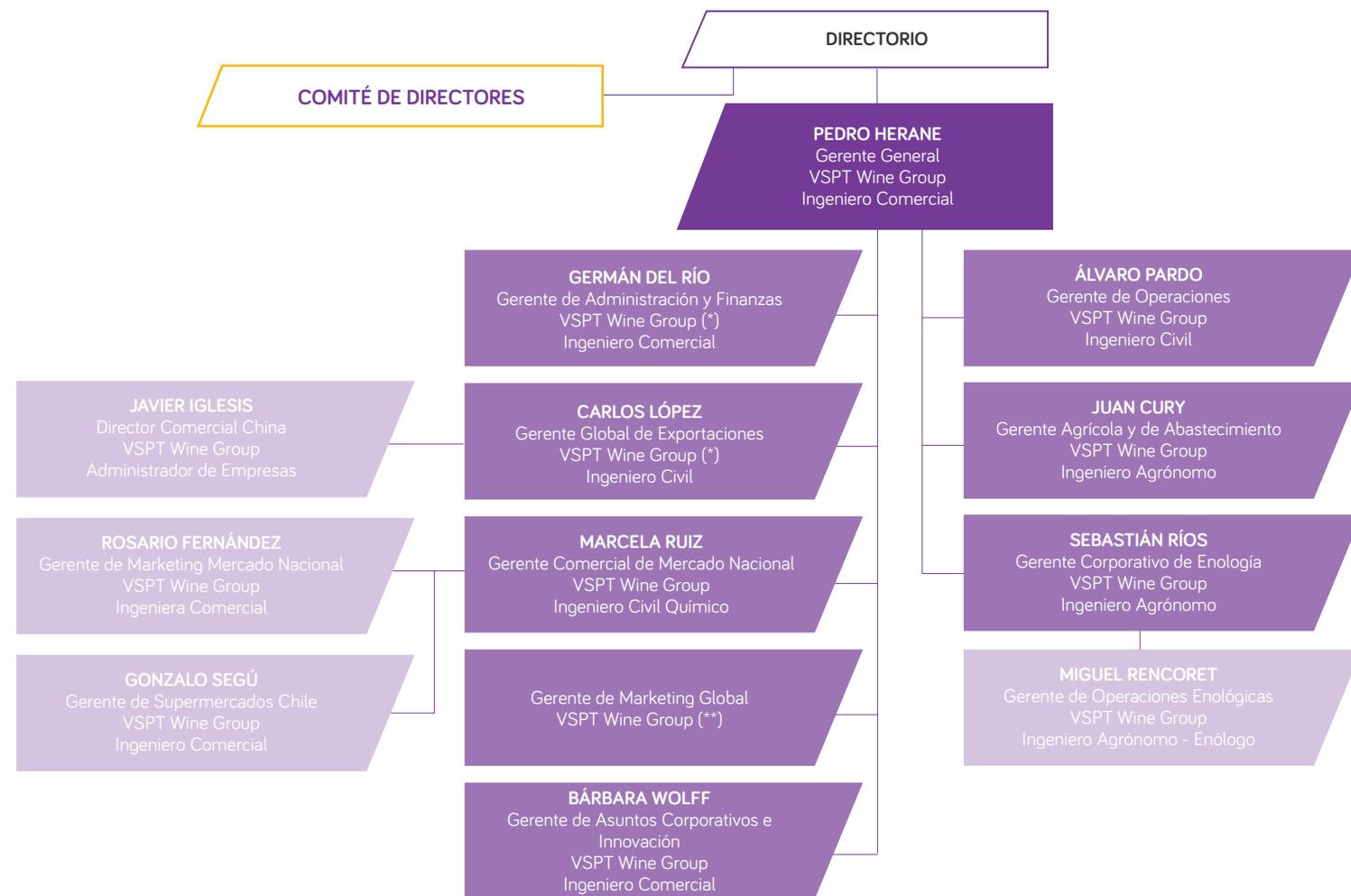
Patricio Jottar Nasrallah  
Rut: 7.005.063-3  
Ingeniero Comercial  
Fecha de Reelección: 11 de abril de 2018

Carlos Mackenna Iñiguez  
Rut: 4.523.336-7  
Ingeniero Civil  
Fecha de Reelección: 11 de abril de 2018

Francisco Pérez Mackenna  
Rut: 6.525.286-4  
Ingeniero Comercial  
Fecha de Reelección: 11 de abril de 2018

Shuo Zhang  
Pasaporte Chino: G59027272  
Administrador de Empresas  
Fecha de Elección: 11 de abril de 2018

# ADMINISTRACIÓN Y PERSONAL



(\*) El señor Carlos López D., renunció a su cargo a contar del 28 de febrero de 2019. El cargo fue asumido por el señor Germán Del Río L., a contar del 1 de marzo de 2019.

(\*\*) Con fecha 21 de enero de 2019 asumió el cargo de Gerente de Marketing Global, el ingeniero comercial, señor Rodrigo Romero, en reemplazo de la señora Pilar Moreno, quien dejó la compañía en el mes de agosto de 2018.



# 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 – 2018 y remuneraciones percibidas en estos períodos por los miembros del Directorio:

En la 72ª Junta Ordinaria de Accionistas celebrada el 11 de abril de 2018, se aprobó una remuneración para el Directorio por el ejercicio 2018, 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 éstas últimas.

## LOS DIRECTORES RECIBIERON DURANTE LOS EJERCICIOS 2018-2017, POR CONCEPTO DE DIETA Y PARTICIPACIÓN, LAS SIGUIENTES REMUNERACIONES:

### M\$ TOTAL PAGADO DURANTE LOS AÑOS 2018-2017 (VALORES PESOS ACTUALIZADOS AL 31-12-2018)

| DIRECTOR                                     | RUT                 | 2018          |                   | 2017          |                   |
|--|---------------------|---------------|-------------------|---------------|-------------------|
|  |                     | DIETA M\$     | PARTICIPACIÓN M\$ | DIETA M\$     | PARTICIPACIÓN M\$ |
| Pablo Granifo Lavín                          | 6.972.382-9         | 23.891        | 44.287            | 25.503        | 65.385            |
| Carlos Molina Solís                          | 48.159.144-9        | 13.032        | 22.144            | 12.751        | 32.692            |
| Rene Araneda Largo (*)                       | 5.849.993-5         | 1.072         | 22.144            | 12.751        | 32.692            |
| José Miguel Barros Van Hövell Tot Westerfler | 9.910.295-0         | 11.940        | 22.144            | 12.751        | 23.352            |
| Patricio Jottar Nasrallah                    | 7.005.063-3         | 13.031        | 22.144            | 12.751        | 32.692            |
| Carlos Mackenna Iñiguez                      | 4.523.336-7         | 10.854        | 22.144            | 11.687        | 32.692            |
| Francisco Pérez Mackenna                     | 6.525.286-4         | 13.032        | 22.144            | 11.688        | 32.692            |
| Shuo Zang                                    | Pasaporte G59027272 | 1.089         |                   |               |                   |
| Jorge Luis Ramos Santos                      | 48.147.062-5        |               |                   | 0             | 9.341             |
| Gustavo Romero Zapata                        | 5.546.329-8         |               |                   | 0             | 9.341             |
| José Luis Vender Bresciani                   | 5.024.651-5         |               |                   | 0             | 9.341             |
| <b>Total</b>                                 |                     | <b>87.941</b> | <b>177.151</b>    | <b>99.882</b> | <b>280.220</b>    |

### GASTOS ASESORÍA AL DIRECTORIO

Durante el año 2018, el Directorio incurrió en gastos por CLP 300.000.

(\*) El Director Señor René Araneda L., recibió adicionalmente en el ejercicio 2017 por servicios de Asesoría, la suma de M\$ 31.866.

(1) Al 31 de diciembre de 2018, el señor Araneda, no era miembro del Directorio de Viña San Pedro Tarapacá S.A. Asimismo al 31 de diciembre de 2017, los señores Ramos, Romero y Vender, no eran miembros del Directorio de Viña San Pedro Tarapacá S.A.

# 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 2018 - 2017 Y REMUNERACIONES PERCIBIDAS EN ESTOS PERÍODOS POR LOS MIEMBROS DEL COMITÉ:

## M\$ TOTALES PAGADOS DURANTE LOS AÑOS 2018-2017 (VALORES PESOS ACTUALIZADOS AL 31-12-2018)

| DIRECTOR                     | RUT         | DIRECTOR INDEPENDIENTE    | 2018<br>DIETA (**) M\$ | 2017<br>DIETA(**) M\$ |
|------------------------------|-------------|---------------------------|------------------------|-----------------------|
| Carlos Mackenna Iñiguez      | 4.523.336-7 | Director Independiente(*) | 11.379                 | 12.844                |
| Patricio Jottar Nasrallah    | 7.005.063-3 |                           | 12.343                 | 12.844                |
| Francisco Pérez Mackenna     | 6.525.286-4 |                           | 4.233                  | 0                     |
| René Araneda Largo (***)     | 5.849.993-5 |                           | 7.512                  | 10.109                |
| Gustavo Romero Zapata (****) | 5.546.329-8 |                           |                        | 2.216                 |
| <b>Total</b>                 |             |                           | <b>35.467</b>          | <b>38.013</b>         |

### INTEGRANTES:

En sesión de Directorio Extraordinaria N° 945 celebrada el día 11 de abril de 2018, el director independiente señor Carlos Mackenna Iñiguez, elegido como Director Independiente en la Junta Ordinaria de Accionistas de la Sociedad de esa misma fecha, designó a los directores

señores Patricio Jottar Nasrallah y Francisco Pérez Mackenna (no independientes) para integrar el Comité de Directores establecido en el artículo 50 bis de la Ley N° 18.046. En dicha sesión extraordinaria, los miembros del referido Comité resolvieron designar a don Carlos Mackenna, como Presidente del Comité de Directores.

(\*) El Director Señor Carlos Mackenna Iñiguez, ha sido elegido en el año 2018 para los períodos 2018 y 2019 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 2018 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 2018, el Señor Araneda, no era Director ni miembro del Comité de Directores de Viña San Pedro Tarapacá S.A.

(\*\*\*\*) Al 31 de diciembre de 2017, 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 2018:

El Comité sesionó en nueve 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 2018 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 2018 se resumen a continuación:

- Revisión y análisis de los estados financieros trimestrales y anuales previo a su examen por el Directorio.
- Revisión y análisis del Plan de Auditoría Interna de la Sociedad para el período 2018.

- 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.
- Elección del Presidente del Comité de Directorio, resultando electo el señor Carlos Mackenna Iñiguez.
- Análisis y revisión del sistema de remuneraciones y compensaciones a gerentes, ejecutivos y trabajadores.
- Propuesta de auditores externos y clasificadores de riesgo al Directorio para ser sometidas a consideración e informados respectivamente, de la Junta Ordinaria de Accionistas.
- Revisión y análisis del informe sobre denuncias Whistle-Blowing.
- Analizó las "Recomendaciones Sobre Procedimientos Administrativos Contables" elaboradas por los auditores externos, PricewaterhouseCoopers Consultores, Auditores y Cía. Limitada, para el ejercicio 2018 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 por parte de la filial de Viña San Pedro Tarapacá S.A., Finca la Celia S.A. para el año 2018.
- Revisión de principales criterios contables, posibles cambios y revisión política de provisiones y nuevas normas IFRS.
- Revisión y aprobación propuesta de modificación Reglamento Comité de Directores, en relación a las operaciones con partes relacionadas del título XVI de la Ley N°18.046 sobre Sociedades Anónimas.
- Examen del borrador de respuesta a la CMF 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 a lo menos 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 venta de maquinaria agrícola Gerente de Supermercados Chile, señor Gonzalo Segú Cabrera.
    - Contrato de Servicios de Publicidad, para televisión abierta, radio, cable e internet con Canal 13 S.A.;
    - Contrato de Importación y Distribución de Vinos con Bebidas del Paraguay S.A.
    - Contrato de Distribución con Comercial Patagona Limitada.

### IV. ASESORÍAS Y GASTOS:

Durante el ejercicio 2018 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 de Exportaciones (*)             | Carlos López Dubusc     | 10.339.518-6 | Ingeniero Civil         | 04/02/2008                    |
| Gerente Comercial de Mercado Nacional    | Marcela Ruiz Hadad      | 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 Operaciones                   | Alvaro Pardo Sainz      | 7.031.358-8  | Ingeniero Civil         | 01/02/2008                    |
| Gerente Corporativo de Enología          | Sebastián Ríos Dempster | 11.833.495-7 | Ingeniero Agrónomo      | 03/09/2018                    |

(\*) El señor Carlos López D., renunció a su cargo a contar del 28 de febrero de 2019. El cargo fue asumido por el señor Germán Del Río L., a contar del 1 de marzo de 2019.

## REMUNERACIÓN TOTAL EJECUTIVOS PRINCIPALES Y GERENTES DE LA SOCIEDAD INFORMADOS A LA COMISIÓN PARA EL MERCADO FINANCIERO, AÑOS 2018-2017:

| EJECUTIVOS PRINCIPALES Y GERENTES DE VSPT WINE GROUP INFORMADOS A LA COMISIÓN PARA EL MERCADO FINANCIERO | 2018                        | 2017                        |
|--|-----------------------------|-----------------------------|
|  | REMUNERACIONES Y BENEFICIOS | REMUNERACIONES Y BENEFICIOS |
| Montos   | \$ 1.577.766                | \$ 1.698.082                |

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 2018.

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 2018 ALCANZÓ LOS 1.127 EMPLEADOS (MATRIZ), LOS QUE SE DETALLAN EN LA SIGUIENTE TABLA:

| DOTACIÓN AL 31 DE DICIEMBRE       | CONSOLIDADO* | MATRIZ       |
|-----------------------------------|--------------|--------------|
| Gerentes y Ejecutivos Principales | 69           | 67           |
| Profesionales y Técnicos          | 436          | 424          |
| Trabajadores                      | 1.093        | 636          |
| <b>Total</b>                      | <b>1.598</b> | <b>1.127</b> |

\* Incluye dotación filiales Finca La Celia 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 2018

|   | HOMBRES | MUJERES |
|---|---------|---------|
| Directorio  | 7       | -       |
| Gerencia General y demás Gerencias que reportan a esta Gerencia o al Directorio | 6       | 2       |
| Organización  | 793     | 326     |

## DIVERSIDAD POR NACIONALIDAD AL 31 DE DICIEMBRE DE 2018

|   | NACIONALIDAD CHILENA | EXTRANJEROS |
|---|----------------------|-------------|
| Directorio  | 5                    | 2           |
| Gerencia General y demás Gerencias que reportan a esta Gerencia o al Directorio | 8                    | -           |
| Organización  | 1.092                | 27          |



## DIVERSIDAD POR RANGO DE EDAD AL 31 DE DICIEMBRE DE 2018

|   | 0-29 AÑOS | 30-40 AÑOS | 41-50 AÑOS | 51-60 AÑOS | 61-70 AÑOS | + 70 AÑOS |
|---|-----------|------------|------------|------------|------------|-----------|
| Directorio  | -         | 1          | -          | 4          | 2          | -         |
| Gerencia General y demás Gerencias que reportan a esta Gerencia o al Directorio | -         | 1          | 4          | 3          | -          | -         |
| Organización  | 300       | 363        | 250        | 143        | 55         | 8         |

## DIVERSIDAD POR ANTIGÜEDAD AL 31 DE DICIEMBRE DE 2018

|   | 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 | -               | 3        | 1        | 2         | 2              |
| Organización  | 392             | 217      | 315      | 118       | 77             |

## 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

## 1940

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

## 1994

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

## 2000

Viña Casa Rivas es fundada en María Pinto.

## 1874

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

## 1942

Viña Santa Helena es fundada en el Valle de Colchagua.

## 1997

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

## 2001

Nace Viña Altaír 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.

## 1890

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

## 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.

## 1998

Viña Leyda es fundada en el Valle de San Antonio.

## 2002

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

## 1892

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

## 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.



## 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 Altair 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 claves.

## 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 Lavín 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

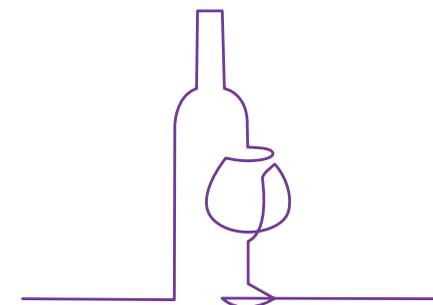
VSPT Wine Group es reconocido como “Compañía Verde del Año” por la revista inglesa Drinks Business en los Green Awards 2016. Y como “Líder en la Implementación de Energías Renovables en la industria mundial de alcoholes.

## 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.

## 2018

Por medio de Oferta Pública de Acciones, CCU S.A. adquiere un total de 83.01% de las acciones de VSPT Wine Group. Y la china, Jiangsu Yanghe Distillery Co. ingresa a la propiedad con el 12,5% de las acciones. VSPT firma acuerdo con Pernod Ricard Argentina para adquirir Bodega Graffigna ubicada en la provincia de San Juan, junto con los viñedos de Pocito y Cañada Honda, ubicados en San Juan y el viñedo La Consulta, ubicado en el Valle de Uco, Mendoza. El acuerdo de compra, se encuentra sujeto al cumplimiento de condiciones suspensivas usuales en este tipo de operaciones.





# ESTRUCTURA Y FUNCIONAMIENTO

[vspt.wine.group](http://vspt.wine.group)



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, Viña San Pedro 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 de Casablanca 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, estos son: Administración y Finanzas, Agrícola y Abastecimiento, Operaciones, Enología, Mercado Doméstico, Marketing Global, Exportaciones y Asuntos Corporativos e Innovación.

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 VSPT. Por otra parte, y de acuerdo a lo establecido por la Ley de Sociedades Anónimas, existe un Comité de Directores 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.





# ACTIVIDADES Y NEGOCIOS

[vspt.wine.group](http://vspt.wine.group)





En Chile, el **consumo interno per cápita anual de vino se estima entorno a los 12,5 litros**. Respecto de los formatos y de acuerdo a cifras de la industria, el 58% del consumo en Chile corresponde a botella, un 40,4% a vino en caja y un 1,6% 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 2018 fue en torno a los 279 millones de hectolitros, un aumento del 13% respecto al año anterior.

Europa sigue siendo el principal productor mundial con el 63% del total, donde Italia continúa como el principal productor del mundo con 48,5 millones de hectólitros (hL), esto es un 14% más que en 2017, seguido de Francia con 46,4 millones de hL, esto es un 27% más que el año anterior, y España con 40,9 millones de hL, aumentando un 26% su producción respecto al año anterior.

Los productores del Nuevo Mundo son 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 23,9 millones de hL.

En América del Sur, Argentina ocupa el quinto lugar con una producción de 14,5 millones de hL, una producción 23% mayor que la de 2017. Mientras que Chile sube al sexto lugar a nivel mundial alcanzando los 12,9 millones de hL, una producción un 36% mayor respecto al 2017.

Australia disminuyó su producción un 9%, alcanzando los 12,5 millones de hL mientras que Nueva Zelanda aumentó un 3% su producción alcanzando los 3,0 millones de hL.

## DESCRIPCIÓN DE LA INDUSTRIA VITIVINÍCOLA CHILENA

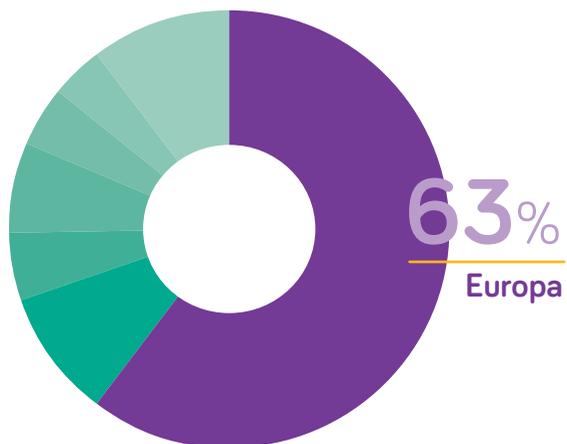
La gran mayoría de las viñas nacionales participa en la Asociación gremial, Vinos de Chile, la que tiene entre sus objetivos promocionar el vino chileno en el ámbito nacional e internacional, mediante la gestión de una estrategia comercial y comunicacional que incluye la organización de ferias y degustaciones 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 como 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 2018 (MMHL)



- 8,6% Estados Unidos
- 5,2% Argentina
- 5,6% Australia + Nueva Zelanda
- 3,4% Sudáfrica
- 4,6% Chile
- 9,6% Otros

Fuente: OIV



## EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN, CHILE (MMLTS)



- Vides Pisqueras
- Uvas de Mesa
- Vides Viníferas

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



## 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 3,1% en cajas de 9 litros vendidas. A pesar de que de acuerdo a cifras entregadas por Vinos de Chile, en 2018, el vino embotellado tuvo una disminución en las exportaciones de un 3,3% en volumen y 0,3% en valor, alcanzando una facturación de US\$1.643 millones y 58 millones de cajas vendidas. En vinos espumantes, el volumen disminuyó un 15% y experimentó un aumento de 3,8% en precio, lo que se traduce en una disminución de 12,1% en valor. El granel, decreció un 18,6% en volumen y un 2,3% en valor. Esto se tradujo en una disminución de las exportaciones totales de vino de 9,8% en volumen y 0,8% en valor, alcanzando los US\$1.996 millones, de acuerdo a las cifras oficiales entregadas por Vinos de Chile.

## DESCRIPCIÓN DE LA INDUSTRIA VITIVINÍCOLA ARGENTINA

El consumo per cápita anual estimado es de 18,4 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.

### VOLÚMENES DE EXPORTACIÓN, CHILE (INDUSTRIA)



 **3,1%**

Alza en las exportaciones de vino envasado

 **2,3%**

Decreció el valor de granel

 **9,8%**

Disminución de las exportaciones totales de vino chileno en volumen

Fuente: Vinos de Chile

Nota: Volúmenes de Exportación incluye graneles.

## SUPERFICIE Y PRODUCCIÓN (ARGENTINA)

Según información otorgada por el Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV) con datos actualizados al 2017, Argentina cuenta con una superficie total plantada que asciende a las 218.233 hectáreas. El 70% de los viñedos del país se encuentran en la provincia de Mendoza, el 21% en San Juan y el 4% en La Rioja.

Del total de hectáreas, 200.953 corresponden a variedades para vinificar, de las cuales 57% son variedades tintas, 19% variedades blancas y 24% variedades rosadas. De las cepas tintas, cerca del

37% corresponden a Malbec, la variedad insignia, seguido por Bonarda con 21% y Syrah con 12%, en tanto en blancas, lidera la Pedro Gimenez con 31%, seguida por la Torrontés Riojano (variedad criolla) con 22% y Chardonnay con 13%, según datos aportados por el gremio argentino.

En 2018 la industria experimentó un aumento en sus volúmenes de uva cosechados, llegando a 2.573 millones de kilos, un 31% más que en 2017. En tanto las bodegas activas suman 895, catorce más que en 2017.

## 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 2018 fue de 672.227 hectolitros.

## DESCRIPCIÓN DEL MERCADO DE EXPORTACIONES ARGENTINO

Durante el año 2018, la industria Argentina exportó 276 millones de litros (incluyendo graneles) por un monto de US\$822 millones, lo que significó un aumento en los volúmenes de vino exportado de 20,5% y una disminución de 1,2% en valor, respecto a 2017.

## VOLÚMENES DE EXPORTACIÓN, ARGENTINA (INDUSTRIA)



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

Fuente: Caucasia

### DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE VSPT

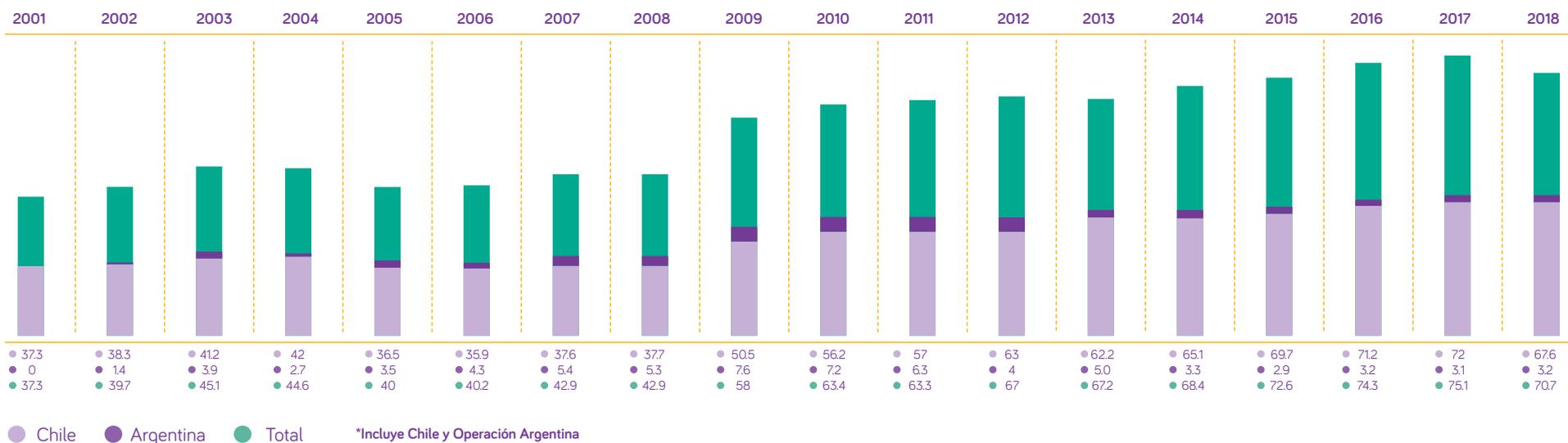
VSPT participa principalmente en dos negocios, en Chile, a través de las ventas en el mercado doméstico, donde en 2018 las ventas se mantuvieron cercanos a los 68 millones de litros, y en exportaciones, a través de las ventas realizadas tanto por las filiales de Chile y Argentina, las que alcanzaron un volumen de 70,7 millones de litros durante el periodo 2018.

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:

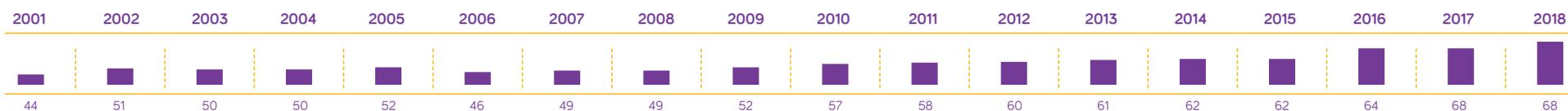
- > AGRÍCOLA
- > ENOLOGÍA
- > ENVASADO
- > DISTRIBUCIÓN Y VENTA



### VOLÚMENES DE VENTA VSPT, EXPORTACIONES (MMLTS)



### VOLÚMENES DE VENTA VSPT, MERCADO DOMÉSTICO CHILE (MMLTS)





# 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 en los siguientes aspectos:

- 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 Valle del Elqui (IV Región) hasta el Valle de Malleco (IX 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 4.915 hectáreas plantadas, entre propias y arrendadas, de las cuales 2.780 corresponden a Viña San Pedro, 614 a Viña Tarapacá, 418 a Viña Santa Helena, 163 a Viña Leyda, 295 a ViñaMar de Casablanca y Casa Rivas, y 645 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                 | 1,059          | 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                    | Valle del Maule      | San Javier    | Caliboro               | 432            | Propia      |
| <b>San Pedro</b>             |                      |               |                        | <b>2,780</b>   |             |
| Tarapacá                     | Valle del Maipo      | Isla de Maipo | El Rosario de Naltahua | 614            | Propia      |
| Santa Helena                 | Valle de Colchagua   | San Fernando  | San Fernando           | 89             | Arrendada   |
| Santa Helena                 | Valle de Colchagua   | Palmilla      | El Huique              | 329            | Propia      |
| <b>Santa Helena</b>          |                      |               |                        | <b>418</b>     |             |
| Viñamar de Casablanca        | Valle de Casablanca  | Casablanca    | Casablanca             | 60             | Propia      |
| Viñamar de Casablanca        | Valle de Casablanca  | Casablanca    | Loyola                 | 26             | Arrendada   |
| Casa Rivas                   | Valle del Maipo      | María Pinto   | Santa Teresa           | 208            | Propia      |
| <b>Viñamar de Casablanca</b> |                      |               |                        | <b>295</b>     |             |
| Leyda                        | Valle de San Antonio | Leyda         | El Maitén              | 88             | Propia      |
| Leyda                        | Valle de San Antonio | Leyda         | El Granito             | 75             | Arrendada   |
| <b>Leyda</b>                 |                      |               |                        | <b>163</b>     |             |
| Finca La Celia               | Valle de Uco         | San Carlos    | Finca La Celia         | 380            | Propia      |
| Finca Los Campamentos        | Provincia de Mendoza | Mendoza       | Los Campamentos        | 265            | Propia      |
| <b>Finca La Celia</b>        |                      |               |                        | <b>645</b>     |             |
| <b>Total VSPT</b>            |                      |               |                        | <b>4,915</b>   |             |



\* Hectáreas productivas y en inversión

# ENOLOGÍA



El Área Enológica maneja el resultado de la gestión agrícola, incorporando la habilidad del equipo enológico 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 2018 SE DESGLOSA EN EL SIGUIENTE CUADRO:

| BODEGA                                   | MOLINA | LONTUÉ* | ISLA DE MAIPO | SAN PEDRO CACHAPOAL ANDES | 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       | 10,000        | 0                         | 0       | 4,500    | 80,040     |
| Capacidad Bodega Vinos (Miles de Litros) | 43,000 | 12,009  | 29,249        | 900                       | 1,000   | 7,400    | 93,558     |



\* 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 80.040 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 28 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 es responsable coordinar la logística y distribución de los productos desde las plantas productivas hasta el puerto, donde el vino es embarcado para llegar a su destino.

La comercialización de los vinos en los países de destino y a público, es responsabilidad de los importadores, prestigiosos distribuidores de vinos y licores en diferentes mercados, 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 2018 por la Sociedad, por el suministro de bienes y servicios del segmento. Asimismo, no cuenta con clientes que en forma individual representen 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 12,3% de participación de mercado en volumen envasado durante el 2018. En tanto, según datos de la industria, en el mercado doméstico, es el primer grupo vitivinícola en términos de participación en valor, con un 29,7%, esto representa un aumento de 0,1 puntos respecto al año anterior.

Los volúmenes de ventas totales de vino envasado de VSPT alcanzaron los 138 millones de litros en 2018, incluyendo tanto las ventas de mercado doméstico chileno, como las exportaciones del Grupo desde Chile y de su filial en Argentina.

## LICENCIAS

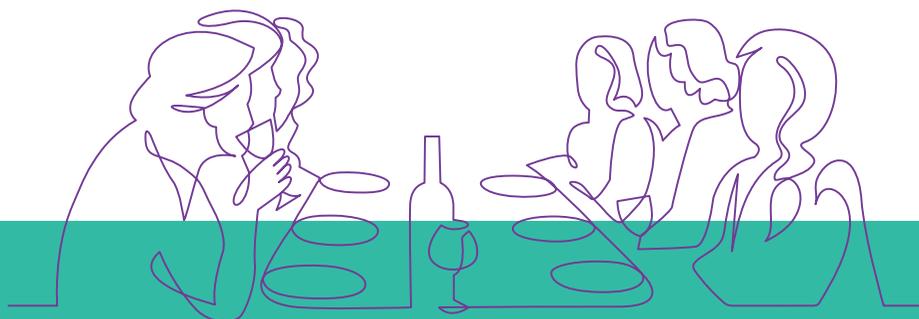
Las Sociedades Viña Altair Spa. y Viña Valles de Chile S.A., han otorgado a Viña San Pedro Tarapacá S.A licencias de uso y el derecho para elaborar, fabricar, envasar, vender y promocionar, distribuir y comercializar sus productos en todo el territorio extranjero y en Chile. Estas licencias tienen una 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 Comisión para el Mercado Financiero. 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 y otros productos, producidas por las 9 viñas que conforman el grupo. Destacan entre ellas: Altair, Cabo de Hornos, Sideral, 1865, Castillo de Molina, Epica, Gato (en mercado doméstico) y GatoNegro (en exportaciones) de Viña San Pedro; las líneas Reserva y Gran Reserva de Viña Tarapacá y sus etiquetas Azul y Negra; 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 de Casablanca en sus expresiones Método Tradicional, Extra Brut, Rosé, Brut, 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, correspondió dar inicio a la planificación del trienio 2019-2021 que se resumen en seis objetivos estratégicos:

1. Nuestra Gente
2. Nuestras Marcas
3. Nuestro Crecimiento
4. Nuestro Futuro (Innovación)
5. Nuestra Eficiencia (+Tecnología)
6. Nuestro Planeta

4



**FACTORES  
DE RIESGO Y  
PLANES DE  
INVERSIÓN**

[vspt.wine.group](http://vspt.wine.group)



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 VSPT, 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 del negocio de VSPT se encuentra en Chile, por lo que las condiciones económicas que enfrente el país pueden impactar negativamente los resultados operacionales y posición financiera. Alrededor de un 42% de los ingresos fueron generados por el negocio doméstico en Chile, por lo que un crecimiento bajo lo esperado en el país, puede significar una tasa de crecimiento menor de los productos, afectando los

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 los productos comercializados.

**Riesgos relativos al tipo de cambio:** Dado que un 58% de la 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 la posición financiera y resultados operacionales de la viña. Por lo tanto, cualquier cambio futuro en el valor del peso chileno (CLP) comparado con dichas monedas podría afectar los ingresos del negocio de exportación. Por otra parte, varias de las materias primas utilizadas, están indexadas 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 los resultados. Si bien la operación en Argentina representa un porcentaje bajo de las ventas totales, de todas formas la viña se ve expuesta a factores que históricamente ha afectado a este país, como la inflación. Lo anterior repercute negativamente en los costos y gastos, disminuyendo la rentabilidad. Por otra parte, el régimen legal y la economía argentina han sido susceptibles a cambios, los que afectaron en forma negativa las operaciones de VSPT y que podrían repetirse nuevamente en el futuro. Un ejemplo de lo anterior, es la definición bajo las normas contables de IFRS de Argentina como economía hiperinflacionaria, lo cual ha implicado aplicar Corrección Monetaria a los Estados Financieros de la filial en Argentina.





#### 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 los 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, obligó 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 el 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 pueden dar como resultado afectar las ventas y la rentabilidad:** Desde 2014, el impuesto específico en Chile es 20,5% para el vino. Un aumento en la tasa de dichos impuestos o de cualquier otra, podría afectar en forma negativa las ventas y rentabilidad en Chile, o en los mercados internacionales en los que la viña está presente.

**Riesgos relativos a cambios en la regulación del mercado laboral en los países en que opera VSPT podrían afectar los 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 la operación.

**Riesgos relativos a materias primas podrían impactar negativamente la rentabilidad:** Principalmente VSPT compra 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 la viña ha sido capaz de aumentar los precios de venta en respuesta a aumentos en los costos de materias primas en el mercado chileno, lo anterior no es posible de asegurar para las ventas de exportación, en donde la viña compite con los grandes productores de vino mundial. En particular, en los casos en que las fluctuaciones en los precios de

las materias primas, se escapan a las condiciones en los mercados donde opera VSPT, la viña podría 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:** La cadena de suministro, producción y logística es fundamental para la entrega de los 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 los proveedores, motines, reclamaciones de las comunidades, fallas de seguridad u otros que escapan al control de VSPT.



**Riesgos asociados a la dependencia de importadores y distribuidores:** Existe dependencia a importadores y distribuidores en los mercados de exportación, donde toda la venta se hace a través de socios locales. Aunque el foco es desarrollar estrategias de largo plazo, no se puede asegurar que seguirán comercializando los productos de VSPT 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, y por otra parte, muchas viñas pequeñas y medianas buscan posicionarse en el mercado, por lo que no se puede asegurar que un mayor nivel de competencia no tenga un efecto negativo en la 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, VSPT podría no ser capaz de obtener precios favorables, lo que podría afectar las ventas y rentabilidad. Asimismo, a pesar de contar con cobertura de seguros, esta consolidación de las cadenas de supermercados, tiene el efecto de aumentar la exposición al riesgo de crédito, ya que el grupo está más expuesto en caso que alguno de estos grandes clientes deje de cumplir con sus obligaciones de pago.

**Riesgos relativos a nuestros sistemas de información:** Existe cada vez más dependencia a las redes y sistemas de tecnología de la información, incluyendo internet, para procesar, transmitir y almacenar información electrónica. En especial, dependencia a la 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 VSPT no es capaz de evitar dichas violaciones, las operaciones podrían verse interrumpidas, o podrían 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, puede 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 las 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 los viñedos y para la operación de las plantas productivas. Aunque se han adoptado políticas para el uso responsable y sustentable del agua, una falla en el suministro de agua o una contaminación de las fuentes podría afectar en forma negativa las ventas y rentabilidad.

**Riesgos asociados a regulaciones en materia de etiquetado y publicidad de bebidas alcohólicas en Chile:** Actualmente se encuentra un proyecto de ley que modifica 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 las 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 a través del programa b.b.bien. 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 productos y, como consecuencia de ello, impactar el 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 la industria vitivinícola. En 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 y 2019 se publiquen los reglamentos que establecerán metas de recolección, valorización y otras obligaciones asociadas para los productos

prioritarios, que deberían 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, posibles futuras normativas podrían tener efectos significativos en el negocio.

**Riesgos relativos a capacidad de financiamiento:** Una crisis global de liquidez o un aumento en las tasas de interés podría eventualmente limitar la capacidad para obtener la liquidez necesaria para cumplir con los compromisos de VSPT. 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:

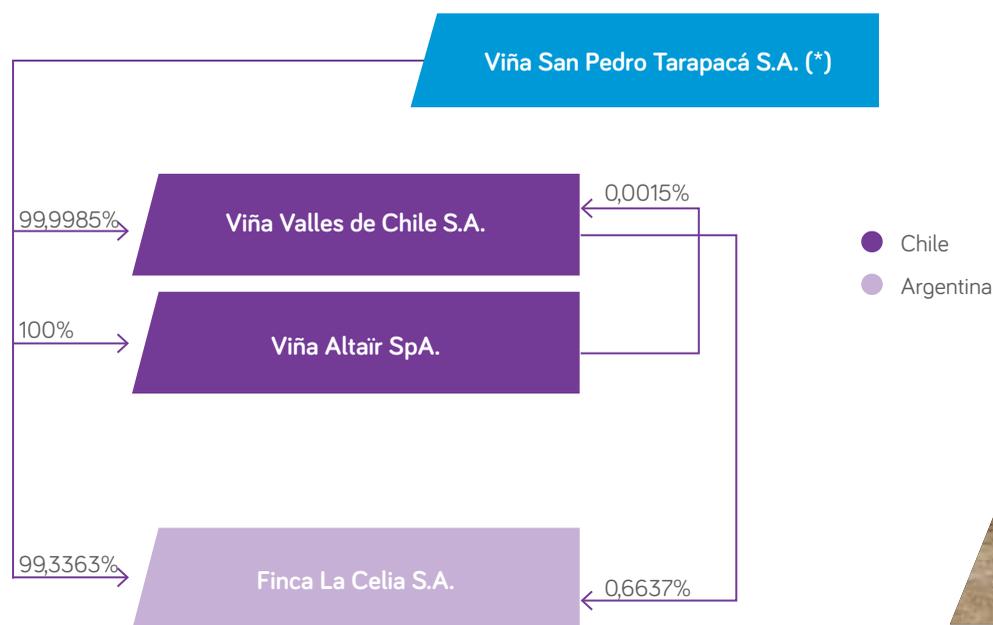
VSPT Wine Group realiza inversiones principalmente orientadas a buscar mayor eficiencia en sus procesos productivos, y mejorar su capacidad productiva agrícola. Asimismo se destinan recursos para obtener mejores calidades de uva y realizar mejoras en el tratamiento y guarda de vinos. Además de estas 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 2018



(\*) Por escritura de fecha 1 de agosto de 2018, el directorio de Viñas Orgánicas SPT S.A. declaró la disolución de la sociedad, por haberse reunido en poder del accionista Viña San Pedro Tarapacá S.A. todas las acciones, por un plazo que excedió los 10 días, según lo dispone el art. 103 N° 2 de la Ley 18.046

# 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 83,01% de las acciones de la Sociedad al 31 de diciembre de 2018. 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 82,9% de las sociedades Andsberg Inversiones Ltda., Ruana Copper A.G. Agencia Chile, Inversiones Orenco 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 Orenco 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.





## ACCIONISTAS

Viña San Pedro Tarapacá S.A. al 31 diciembre de 2018 cuenta con 1.524 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 11 de abril de 2018, 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.

### IDENTIFICACIÓN DE 12 MAYORES ACCIONISTAS:

Los doce principales accionistas de la Sociedad al 31 de diciembre de 2018 poseen el 98,96% de su propiedad, los cuales se identifican a continuación:

### DOCE PRINCIPALES ACCIONISTAS DE LA SOCIEDAD (AL 31 DE DICIEMBRE DE 2018)

| NOMBRE O RAZÓN SOCIAL   | RUT           | ACCIONES AL 31/12/2018 | % PARTICIPACIÓN |
|---|---------------|------------------------|-----------------|
| CCU INVERSIONES S.A.  | 76.593.550-4  | 33.177.106.622         | 83,01%          |
| YANGHE CHILE SPA  | 76.800.322- k | 4.996.212.080          | 12,50%          |
| BANCO DE CHILE POR CUENTA DE TERCEROS NO RESIDENTES           | 97.004.000-5  | 517.491.294            | 1,29%           |
| HMG GLOBETROTTER  | 47.005.260-0  | 204.823.578            | 0,51%           |
| BANCO ITAU CORPBANCA POR CUENTA DE INVERSIONISTAS EXTRANJEROS | 97.023.000-9  | 187.223.949            | 0,47%           |
| BANCHILE C DE B S.A.  | 96.571.220-8  | 113.441.358            | 0,28%           |
| BOLSA DE COMERCIO DE SANTIAGO BOLSA DE VALORES                | 90.249.000-0  | 83.342.910             | 0,21%           |
| INVERSIONES ORENGO S.A.                                       | 90.170.000-1  | 73.005.467             | 0,18%           |
| BCI C DE B S.A.   | 96.519.800-8  | 69.720.496             | 0,17%           |
| SANTANDER CORREDORES DE BOLSA LIMITADA                        | 96.683.200-2  | 53.583.520             | 0,13%           |
| BTG PACTUAL CHILE S.A. C DE B                                 | 84.177.300-4  | 47.914.879             | 0,12%           |
| FONDO MUTUO COMPASS ACCIONES CHILENAS                         | 96.804.330-7  | 31.029.379             | 0,08%           |
| <b>Total:</b>   |               | <b>39.554.895.532</b>  | <b>98,96%</b>   |

## INFORMACIÓN ESTADÍSTICA



### (1) DIVIDENDOS PAGADOS RESPECTO DE LOS ÚLTIMOS EJERCICIOS

| FECHA DE PAGO | TIPO/N°         | MONTO TOTAL A DISTRIBUIR (\$) | \$ POR ACCIÓN | UTILIDAD AÑO |
|---------------|-----------------|-------------------------------|---------------|--------------|
| 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         |
| 26-04-2018    | Definitivo N°23 | 8.857.684.470                 | 0,22161       | 2017         |

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

| TRIMESTRE/AÑO | PROMEDIOS POR TRIMESTRE |                |                    |                        |
|---------------|-------------------------|----------------|--------------------|------------------------|
|               | N° ACCIONES TRANSADAS   | MONTO (\$)     | PRECIO PROMEDIO \$ | PRESENCIA BURSÁTIL (%) |
| 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                   |
| 1r Trim 2018  | 11.810.732.598          | 92.598.939.213 | 7,8                | 46,1                   |
| 2° Trim 2018  | 276.377.744             | 192.338.069    | 7,0                | 43,9                   |
| 3r Trim 2018  | 50.652.080              | 305.668.012    | 6,0                | 40,0                   |
| 4° Trim 2018  | 21.350.244              | 130.504.856    | 6,1                | 40,6                   |

(\*) La información del año 2018, solo incluye transacciones de la Bolsa de Comercio de Santiago y Bolsa Electrónica, mientras que el año 2017 incluye además los movimientos de la Bolsa de Comercio de Valparaíso. Cifras en pesos de cierre del período señalado.

# 5 HECHOS ESENCIALES

[vspt.wine.group](http://vspt.wine.group)





viñamar  
de casablanca

Durante el año 2018, Viña San Pedro Tarapacá S.A. informó a la Comisión para el Mercado Financiero los siguientes hechos esenciales.

# HECHOS ESENCIALES

**Durante el año 2018, Viña San Pedro Tarapacá S.A. informó a la Comisión para el Mercado Financiero los siguientes hechos esenciales:**

**28 de febrero de 2018:** Se anuncia la renuncia del director señor René Araneda Largo al cargo de Director de la Sociedad, y consecuentemente a su cargo como integrante del Comité de Directores, establecido en el Art. 50 bis de la Ley N° 18.046 sobre Sociedades Anónimas.

En vista de lo anterior, en la misma sesión y conforme lo establece el art. 32 de la Ley N°18.046 sobre Sociedades Anónimas, el Directorio acordó por la unanimidad del resto de los directores, designar como nuevo director - hasta la próxima Junta Ordinaria de Accionistas- al señor Shuo Zhang.

Se informó asimismo que el director independiente señor Carlos Mackenna Iñiguez, en la referida sesión procedió a nombrar al director señor Francisco Pérez Mackenna, como miembro del Comité de Directores, en reemplazo del señor René Araneda Largo, según lo establece el art. 50 bis de la Ley N°18.046 sobre Sociedades Anónimas, y su circular N° 1.956 del año 2009, quedando por tanto, dicho comité integrado por los señores Carlos Mackenna Iñiguez, Patricio Jottar Nasrallah y Francisco Pérez Mackenna

**8 de marzo de 2018:** Se informa que el Directorio de Viña San Pedro Tarapacá S.A., en su sesión del día 7 de marzo de 2018, acordó proponer a la próxima Junta Ordinaria de Accionistas, el reparto de un dividendo definitivo de \$0,22161.- pesos por acción. Se propuso pagar este dividendo definitivo a contar del día 26 de abril de 2018.

**11 de abril de 2018:** Se envía vía SEIL formularios en cumplimiento con la Circular N°660, en los cuales se consigna la información referida al Dividendo Definitivo N°23 de \$0,22161.- por acción, aprobado por la Junta Ordinaria de Accionistas de la Sociedad celebrada con esa misma fecha.

**11 de abril de 2018:** Se informa que en Junta ordinaria de Accionistas de la Sociedad, celebrada con fecha 11 de abril de 2018, resultaron elegidos como directores, por un periodo de tres años, los señores Pablo Granifo Lavín, Francisco Pérez Mackenna, Carlos Molina Solís, Patricio Jottar Nasrallah, José Miguel Barros Van Hövell Tot Westerflier, Shuo Zhang y Carlos Mackenna Iñiguez, siendo este último designado en calidad de director independiente de conformidad con el artículo 50 bis de la Ley N°18.046 sobre Sociedades Anónimas.

Asimismo, en Sesión de Directorio Extraordinaria celebrada el mismo día, el Directorio designó al

señor Pablo Granifo Lavín como Presidente del Directorio y al señor Carlos Molina Solís como Vicepresidente del mismo.

En la referida sesión, el director independiente señor Carlos Mackenna Iñiguez, designó como integrantes del Comité de Directores que establece el artículo 50 bis de la ley N° 18.046, a los directores señores Patricio Jottar Nasrallah y Francisco Pérez Mackenna, quedando en consecuencia este Comité integrado por los tres directores mencionados en este párrafo.

**5 de diciembre de 2018:** Se informa que el Directorio de Viña San Pedro Tarapacá S.A., en su sesión del día 5 de diciembre de 2018, acordó modificar la política general sobre operaciones ordinarias habituales del giro social con partes relacionadas.







**INFORME SOBRE  
SUBSIDIARIAS Y  
ASOCIADAS 2018**

[vspt.wine.group](http://vspt.wine.group)



Viña Altair SpA., 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: **3,1106%**

## Administrador <sup>(i)</sup>

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. Asimismo, refuerza el compromiso de Viña San Pedro Tarapacá S.A. en la producción de vino orgánico.

## RELACIONES COMERCIALES CON LA MATRIZ DURANTE 2018

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. 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.

(i) 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.



## 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: **2,741%**

## RAZÓN SOCIAL

# VIÑAS 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

## DIRECTORIO

### Presidente

Germán Del Río López

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

### Directores <sup>(ii)</sup>

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 <sup>(iii)</sup>

Gerente de Exportaciones Viña San Pedro Tarapacá S.A. <sup>(iv)</sup>

Marcela Ruiz Hadad

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

### Gerente General

Pedro Herane Aguado

Valle Central destinados al mercado nacional y principalmente al mercado de exportaciones.

## RELACIONES COMERCIALES CON LA MATRIZ DURANTE 2018

La Sociedad ha otorgado a VIÑA SAN PEDRO TARAPACA 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.

(ii) Con fecha 6 de noviembre de 2018, doña Pilar Moreno Edwards presentó su renuncia al cargo de Directora de Viña Valles de Chile S.A., a contar de esa misma fecha, sin haberse producido su reemplazo hasta la fecha.

(iii) Con fecha 28 de febrero de 2019, don Carlos López Dubusc, presentó su renuncia al cargo de Director de Viña Valles de Chile S.A., a contar de esa misma fecha, sin haberse producido su reemplazo hasta la fecha.

(iv) El señor Carlos López D., renunció a su cargo a contar del 28 de febrero de 2019. El cargo fue asumido por el señor Germán Del Río L., a contar del 1 de marzo de 2019.

## 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



# INFORME SOBRE SUBSIDIARIAS EN EL EXTRANJERO (\*\*)



## 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\$ 3.464.427** (\*\*\*)

Porcentaje de Tenencia: **100%**

Inversiones sobre Activo de la Matriz: **2,414%**

## DIRECTORIO

### Presidente

**Sebastián Ríos Dempster**

Gerente de Enología Viña San Pedro Tarapacá S.A.

### Directores

**Federico Busso**

Vicepresidente

**Erika Eleonora Kurdziel**

### Suplentes

**Pedro Herane Aguado**

Gerente General Viña San Pedro Tarapacá S.A.

## 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.

(\*) Viñas Orgánicas SPT S.A. (Rut N° 99.568.350-4)

Por escritura de fecha 1 de agosto de 2018, el directorio de Viñas Orgánicas SPT S.A. declaró la disolución de la sociedad, por haberse reunido en poder del accionista Viña San Pedro Tarapacá S.A. todas las acciones, por un plazo que excedió los 10 días, según lo dispone el art. 103 N° 2 de la Ley 18.046.

(\*\*) Disolución Finca Eugenio Bustos S.A.

La Sociedad fue disuelta por acuerdo tomado por los socios en Asamblea de fecha 5 de mayo de 2016 y terminado el trámite de inscripción de la disolución en el Registro Público de S.A. a cargo de Dirección de Personas Jurídicas de Mendoza, Argentina con fecha 18 de mayo de 2018.

(\*\*\*) Aumento de Capital en FLC.

Mediante asamblea de fecha 1 de marzo de 2019, FLC acordó aumentar el capital de ARG\$187.988.660 a ARG\$453.288.660, es decir en ARG\$265.300.000, mediante la emisión de 265.300.000 acciones ordinarias, nominativas no endosables, de \$1 valor nominal por acción.





# PRINCIPALES HITOS DEL 2018

[vspt.wine.group](http://vspt.wine.group)





A continuación se mencionan los hitos más importantes que marcaron el año 2018.

## SUSTENTABILIDAD



VSPT Wine Group es elegido Líder en Energías Renovables 2018 en los Green Awards de Drinks Business y Viña San Pedro Compañía Ética del Año.

VSPT Wine Group presenta compromiso 360° y se compromete a reciclar el 100% de sus residuos publicitarios.

VSPT Wine Group es una de las compañías líderes en Chile en impulsar la cultura creativa e innovadora.

VSPT Wine Group participa en ProWein 2018.

## VINOS ÍCONOS SAN PEDRO

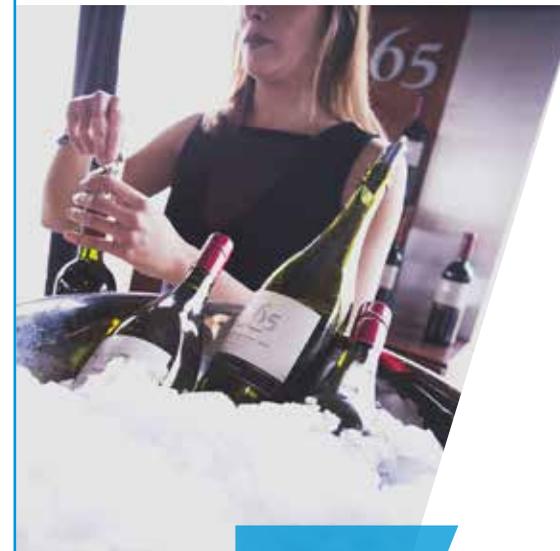


Altair 2015 obtiene 92 puntos en la edición de octubre de Wine Spectator y 91 puntos en Wine Enthusiast.

Vinos íconos de Viña San Pedro destacan en el último reporte de James Suckling con 93 puntos.

Altair 2014 y Cabo de Hornos 2015 reciben 95 puntos en reporte 2018 de Tim Atkin.

## 1865



1865 Selected Vineyards Cabernet Sauvignon 2016 en la lista de los TOP 100 Values de Wine Spectator.

1865 Selected Vineyards Sauvignon Blanc 2018 obtiene 95 puntos en Descorchados 2019.

1865 Selected Vineyards celebra la exitosa llegada del Pinot Noir 2015 a Suecia.

1865 Selected Vineyards Carmenère 2015 obtiene 90 puntos en Wine Enthusiast.

Matías Cruzat fue seleccionado dentro de la "Nueva Generación de Enólogos Chilenos" por reconocida revista inglesa.

## CASTILLO DE MOLINA



Castillo de Molina Sauvignon Blanc sobresale con 92 puntos en Descorchados 2019.

Castillo de Molina Rosé aterriza en Finlandia.

Castillo de Molina lanza Campaña Face to Face en Chile.

## ÉPICA



EPICA sorprende con la llegada de su inédita sangría Premium.

EPICA lanza nuevo Carmenere.

## GATO NEGRO



GatoNegro estrena nueva campaña "Puro Sabor" que transmite el principal atributo de sus vinos.

GatoNegro se une a la plataforma más grande de E-Commerce de China.

GatoNegro es la primera marca de vino chileno de \$5 USD que recibe tres Best Buys simultáneos.

GatoNegro estrena su nuevo Wine Spritzer bajo el nombre: GatoNegro Breeze.



## GRAN RESERVA

Gran Reserva Tarapacá Etiqueta Negra 2010 obtiene 91 puntos en último reporte de Wine Advocate.

Gran Reserva Etiqueta Negra destaca en los Editors' Choice de Wine Enthusiast.

Viña Tarapacá ingresa a Colombia junto a Dislicores.

Wine Spectator le otorga 90 puntos a Gran Reserva Tarapacá Etiqueta Negra en la edición de junio.

En Chile Gran Reserva Tarapacá presenta Blend Series 1 y en el mundo su segunda edición limitada inspirada en estudio de suelos: Blend Series 2.

Gran Reserva Tarapacá Cabernet Sauvignon 2014 es elegido Top Value en la edición de mayo de Wine Spectator.

Gran Reserva Tarapacá lanza su campaña global "Número 1".

Viña Tarapacá reabre sus puertas al turismo.



## VIÑA LEYDA

Leyda Single Vineyard Las Brisas Pinot Noir es elegido "Vino Tinto del Año" en Finlandia.

Viña Leyda se incorpora exitosamente al mercado japonés de la mano de Asahi.

Viña Leyda introduce su nueva campaña global "Find your place".

Leyda Single Vineyard Garuma Sauvignon Blanc dentro de los Mejores 25 Sauvignon Blanc de Wine Enthusiast.

Leyda Lot 21 Pinot Noir 2016 recibe 92 puntos en Wine & Spirits.

Viña Leyda es elegido entre los Mejores 10 Sauvignon Blanc de Wine Enthusiast.

Viña Leyda destaca entre los mejores productores del año en reporte de Tim Atkin 2018.

Enóloga de Viña Leyda es elegida entre las 10 mujeres líderes de la industria del vino.

## LA CELIA

La Celia Heritage Malbec 2014 destaca con 91 puntos en Wine Enthusiast.

La Celia obtiene excelentes puntajes en Wine Advocate.

La Celia Heritage Malbec es evaluado con 94 puntos por James Suckling.

Colombia recibe a La Celia Reserva con exclusivo evento.



Doble Medalla de Oro para Tamari en Sakura Japan Women's Wine Awards 2018.

Tamari Special Selection Malbec gana Diamond Trophy en los Sakura Japan Women's Wine Awards 2018.

Andrea Ferreyra se llevó el premio a la Mejor Enóloga Mujer en los Sakura Japan Women's Wine Awards 2018.



## BODEGA TAMARI

## SANTA HELENA

Viña Santa Helena renueva su imagen.

Santa Helena disponible en Qatar Airways con dos variedades.

Viña Santa Helena presenta nuevo equipo enológico.

Viña Santa Helena lanza dos versiones de vinos dulces.



## MANQUEHUITO



Manquehuito vuelve con nuevas mezclas para la temporada.

## MISIONES DE RENGO



Misiones de Rengo premia a quienes ya creyeron en sus extraordinarios proyectos mediante entretenido concurso.

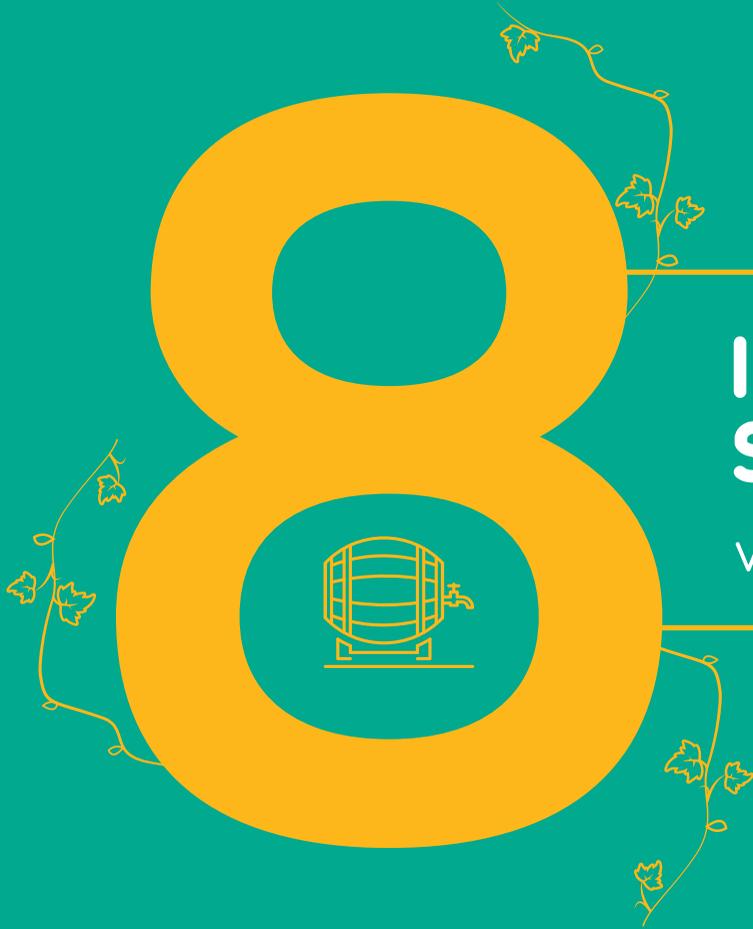
Misiones de Rengo lanza dos nuevos espumantes: Rosé y Moscato.

## VIÑAMAR DE CASABLANCA



Viñamar de Casablanca Demisec y But presentan nueva imagen.





# INFORME DE SUSTENTABILIDAD

[vspt.wine.group](http://vspt.wine.group)





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 valores corporativos del grupo y un pilar estratégico para el negocio. Durante el periodo 2018, el grupo continuó demostrando avances en esta materia, alcanzando nuevamente importantes reconocimientos gracias a dos proyectos emblemáticos: **Compañía Ética del Año** en Green Awards de Drinks Business y Primer Lugar en la categoría **Derechos Humanos** en los estudios de Sistema de Integración de los Principios de Pacto Global (SIPP) que impulsa la ONU, gracias al emblemático proyecto colaborativo desarrollado junto a la comunidad mapuche de Buchahueico. Además fue reconocido como líder en **Implementación de Energías Renovables** en los Green Awards, al asumir el desafío de producir vinos con 100% Energías Renovables al 2021.

Ahora bien, uno de los hitos claves del 2018, fue sin duda el desarrollo de una nueva estrategia de sustentabilidad al 2021 bajo el nombre **Compromiso.360°**, el que fue definido como un modelo de gestión en cinco dimensiones, basados en la Misión, Visión y Valores de VSPT:

1. Nuestra Gente, 2. Innovación y Liderazgo, 3. Desde el Viñedo a la Botella, 4. Clientes y Consumidores y 5. Gobernanza.

Dentro de esta nueva estrategia, se asumieron cuatro grandes compromisos de cara al 2021:

1. 100% Energías Renovables.
2. Consumo responsable de vino, a través del programa b.b.bien.
3. 100% gestión de residuos publicitarios.
4. 100% de consideración en Eco-Packaging.

Para cumplir con la Política de Sustentabilidad y el Compromiso.360°, se han resumido a continuación los avances en cada una de las dimensiones:



## 1. NUESTRA GENTE:

VSPT promueve una cultura donde las personas están al centro, procurando su desarrollo integral, su bienestar y una buena calidad de vida laboral.

### Cultura Ser

Durante el periodo se organizaron diferentes actividades para promover los valores corporativos, tanto en Chile como Argentina, además de la coordinación de la Ruta SER, para visitar las instalaciones más lejanas y realizar talleres de innovación.

La organización continuó fomentando un desempeño de excelencia y liderazgo a través del programa de evaluaciones de desempeño Experiencia SER, donde los colaboradores tuvieron la oportunidad de autoevaluarse y ser evaluados por pares, jefatura y equipo directo, con el objetivo de promover una cultura de evaluación, retroalimentación y reconocimiento constante.

### - Evaluación de Clima Organizacional:

Durante el mes de agosto se realizó una nueva Encuesta de Clima Organizacional, de manera voluntaria, anónima y confidencial, tanto en Chile como Argentina. Se obtuvo una tasa de respuesta del 88%, manteniendo una alta representatividad de los colaboradores de todas las instalaciones y áreas de la organización. El resultado obtenido fue de 78% de satisfacción, resultado que destaca la satisfacción, sentido de pertenencia y compromiso que poseen los colaboradores con la organización.

### - Ferias del Vino

Promover la Pasión por el Vino y el Consumo Responsable a través del Programa B.b.bien son desafíos permanentes, aspectos que son promovidos a través de Ferias del Vino para los colaboradores con el objetivo de acercar las marcas y sus productos en un espacio de aprendizaje y entretenimiento. El 2018 se realizaron siete ferias donde participó el 90% de todos los colaboradores de VSPT en Chile y Argentina.

### - Capacitación y Desarrollo Personal:

Durante el período se desarrollaron diversas actividades de capacitación, las que contemplaron talleres, cursos internos de especialización, inducciones de distintas temáticas y programas de formación a los colaboradores de todas las gerencias de VSPT Wine Group, las que se enumeran a continuación: Programa Operador Mantenedor, Programa Excel, Programa we. are, Programa Líder. ser, Escuela de Extensión Agrícola, Programa TPM "Total Productive Maintenance", Programa BPM "Buenas Prácticas de Manufactura", Programa E-Learning de Sustentabilidad y Programa Formador de Formadores.

### - Procesos de Onboarding

Estas instancias se dividen en:

- Inducción de Primer Día
- Inducción Industrial
- Inducción Corporativa

### - Calidad de Vida

El área de Calidad de Vida trabaja sobre cuatro dimensiones: Prevención y Autocuidado, Alimentación Saludable, Actividad Física, Conciliación Familia y Tiempo libre. Durante el segundo semestre los colaboradores participaron de operativos de salud, entregas de snack saludable, nutricionista, actividades de integración trabajo-familia, cocina saludable para hijos, entre otras. En agosto de 2018 además se dio inicio a un Programa Piloto en Isla de Maipo, el cual constó de cuatro etapas: Sensibilización, Diagnóstico, Plan de Acción e Intervención, con el objetivo de conocer en mayor profundidad temáticas relacionadas con Calidad de Vida y hábitos saludables en los colaboradores. Este Programa contó con la asesoría metodológica de la Asociación Chilena de Seguridad (ACHS) y será implementado de forma progresiva en las principales instalaciones de VSPT.

En el ámbito de la salud, VSPT firmó una alianza con los Departamentos de Salud Municipal de Molina e Isla de Maipo, para una serie de campañas preventivas gratuitas para colaboradores, tales como; Vacunación, Preventivos Cardiovasculares, Mamografías, etc. En relación al ámbito Deportivo y Comunitario, se llevó a cabo la 5ta versión de la Cicletada y Corrida Familiar Ser, en Molina e Isla de Maipo respectivamente.

# 88%



Tasa de respuesta en Encuesta de Clima Organizacional

# 78%



Resultado obtenido en Encuesta de Clima Organizacional

# 2.400



Plantas nativas Master Plan de Biodiversidad

### - Sindicalización

Dentro de las prioridades de VSPT está establecido el respeto mutuo y la buena comunicación entre sus colaboradores. Para ello se encuentra establecido un programa de trabajo que contempla comunicación total y respuesta oportuna a las inquietudes planteadas por los sindicatos de VSPT, a través de reuniones mensuales con Recursos Humanos y Semestralmente con las Gerencias de Área y Gerencia General.

Durante el 2018, se realizaron y concretaron exitosamente tres negociaciones colectivas con los Sindicatos Empresa Viña San Pedro Tarapacá S.A. de Isla de Maipo, Sindicatos San Pedro y San Miguel y Sindicato Nacional Viña San Pedro S.A., los que representan a los colaboradores de los centros de trabajo de Santiago, Molina e Isla de Maipo respectivamente, pertenecientes –en su mayoría– a las áreas Agrícola, Industrial y Ventas Mercado Nacional.

### 2. INNOVACIÓN Y LIDERAZGO:

Generar valor a través de proyectos innovadores con el objetivo de asegurar la sostenibilidad del negocio futuro, desafiando los límites de la industria.

Desde el año 2018 la innovación se transformó en un valor corporativo en VSPT Wine Group, por lo que innovar en nuevos productos y procesos se ha convertido en un pilar fundamental del negocio. Dentro de los avances en esta materia destacan las siguientes iniciativas:

Epica Sangría: la primera Sangría Premium de Viña San Pedro lanzada en el mes de octubre, obtuvo uno de los reconocimientos más importantes entregado por los consumidores chilenos, al ser elegida Producto del Año 2019.

GatoNegro Breeze: incorporó dentro de su portafolio a su primer Wine Spritzer bajo el nombre de GatoNegro Breeze en dos variedades: Fresh Berries y Tropical.

### 3. DESDE EL VIÑEDO A LA BOTELLA:

Apuntar a una cadena productiva eficiente desde el viñedo a la botella, promoviendo procesos equilibrados con el medio ambiente, asegurando una producción de calidad sostenida en el tiempo. Esta dimensión incluye Manejo del agua, Manejo del suelo, Eficiencia productiva, Proveedores agrícolas, Valorización de residuos industriales, Generación y uso de energías renovables y eficiencia energética y Biodiversidad.

Uno de los grandes desafíos al 2021, es producir vino utilizando en un 100% energías renovables. Para avanzar en este camino, en 2018 se sumaron dos grandes proyectos de energías renovables. Se trata de la instalación de paneles solares en 12 campos pertenecientes al grupo, lo que contempla la generación de 2,6 MW de potencia. De forma paralela el grupo cerró durante el 2018 un proceso de licitación para la implementación de otro proyecto de energías fotovoltaicas en Viña San Pedro, el cual busca abastecer de 1,3 MW de potencia una operación enológica menor de Viña San Pedro en Cachapoal Andes.

Dentro de esta misma dimensión, durante el año 2018 se dio inicio al segundo año del Master Plan de Biodiversidad, donde se incorporaron 2.400 plantas nativas compuestas por 35 especies distintas en el Fundo El Rosario de Viña Tarapacá.

Otro aspecto importante para el grupo, ha sido la valorización de los residuos industriales, al adherir al Acuerdo de Producción Limpia (APL), Cero Residuos a eliminación.



#### 4. CLIENTES Y CONSUMIDORES:

Conquistar la preferencia de los consumidores y clientes, logrando maximizar la rentabilidad.

Uno de los desafíos del periodo, fue promover el consumo responsable tanto dentro como fuera de la organización, a través del Programa b.b.bien (b.smart, en inglés), con el doble objetivo de celebrar la pasión por el vino con alegría y moderación, y a su vez, incentivar a un consumo inteligente y moderado de alcohol. Durante el 2018 fue incorporado el sello b.b.bien en toda comunicación de las marcas tanto en sus piezas publicitarias como en redes sociales, así como también en situaciones de consumo, como catas y ferias. Paralelamente fue presentada una nueva web y un video explicativo sobre la política de consumo responsable de VSPT.

Cabe destacar, que se agrega otro gran desafío al 2021 consistente en gestionar en un 100% los residuos publicitarios, de manera que cada una de las marcas definan dentro de su plan de marketing, una solución para reutilizar las gráficas publicitarias utilizadas en las vías públicas, para darles un nuevo destino. En 2018 Misiones de rengó debutó con este plan, recuperando 230Kg de PVC exhibidos por la marca durante la campaña, para transformarlos en 800 bolsas reutilizables confeccionadas a partir de su propia publicidad.

#### 4. GOBERNANZA:

Finalmente, todas las dimensiones se encuentran circunscritas bajo una gobernanza que promueve la toma de decisiones de manera ética, íntegra y transparente, basados siempre en el desarrollo de los stakeholders estratégicos y en los valores promovidos por VSPT.





# RESUMEN FINANCIERO

[vspt.wine.group](http://vspt.wine.group)





El EBITDA fue de MM\$ 30.602, un 4% menor que en 2017 y la utilidad del ejercicio alcanzó los MM\$ 14.833, esto es un 16% inferior al año anterior.

## RESUMEN FINANCIERO 2018

| ESTADO DE RESULTADOS                      | 2009 (MM\$) | 2010 (MM\$) | 2011 (MM\$) | 2012 (MM\$) | 2013 (MM\$) | 2014 (MM\$) | 2015 (MM\$) | 2016 (MM\$) | 2017 (MM\$) | 2018 (MM\$) |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Ingresos de Explotación                   | 124,726     | 132,293     | 138,348     | 149,557     | 152,255     | 172,349     | 189,515     | 201,402     | 204,454     | 206,519     |
| Margen de Explotación                     | 46,871      | 48,417      | 48,498      | 53,922      | 59,391      | 74,825      | 83,559      | 88,464      | 78,209      | 73,247      |
| Gastos de Administración y Ventas         | -34,651     | -38,161     | -31,609     | -42,869     | -46,478     | -50,045     | -51,025     | -51,274     | -53,690     | -50,580     |
| Resultado Operacional(*)                  | 12,220      | 10,256      | 16,890      | 11,053      | 12,913      | 24,780      | 32,533      | 37,189      | 24,519      | 22,667      |
| Gastos Financieros Netos                  | -1,539      | -1,152      | -1,312      | -1,176      | -1,574      | -1,648      | -1,329      | -888        | -1,129      | -1,854      |
| Utilidad del Ejercicio                    | 10,490      | 7,658       | 13,322      | 7,564       | 9,100       | 19,311      | 26,025      | 28,022      | 17,715      | 14,833      |
| Depreciación y Amort Int.                 | 6,881       | 6,472       | 6,419       | 6,566       | 7,239       | 7,116       | 7,569       | 7,079       | 7,505       | 7,935       |
| EBITDA                                    | 19,100      | 16,727      | 17,619      | 17,619      | 20,152      | 31,896      | 40,102      | 44,268      | 32,025      | 30,602      |
| Tipo de Cambio Promedio Nominal (CLP/USD) | 559.6       | 510.2       | 483.7       | 486.5       | 495.3       | 570.4       | 654.1       | 676.8       | 648.9       | 641.2       |
| Precio por Acción (al cierre)             | 3.8         | 4.3         | 3.5         | 3.1         | 3.1         | 5.1         | 6.3         | 6.9         | 7.8         | 5.8         |
| 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 (\$)                  | 0.26        | 0.19        | 0.33        | 0.19        | 0.23        | 0.48        | 0.65        | 0.70        | 0.44        | 0.37        |
| EBITDA por Acción                         | 0.48        | 0.42        | 0.16        | 0.44        | 0.50        | 0.80        | 1.00        | 1.11        | 0.80        | 0.77        |
| Capitalización Bursátil (\$MM)            | 152,281     | 170,671     | 139,894     | 123,107     | 123,666     | 202,646     | 251,809     | 275,751     | 309,765     | 231,824     |

Números IFRS (\*) Resultado Operacional no incluye otras ganancias (pérdidas) (\*\*) Incluye 4° Trimestre Viña Tarapacá.

## INGRESO DE EXPLOTACIÓN (MM\$)



## EBITDA (MM\$)



## RESUMEN FINANCIERO 2018

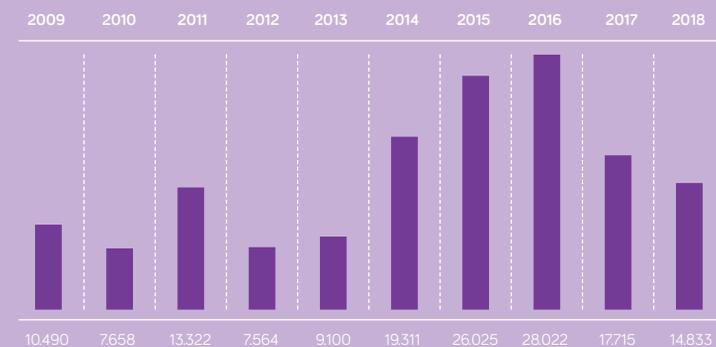
| Balance General                                 | 2009 (MM\$) | 2010 (MM\$) | 2011 (MM\$) | 2012 (MM\$) | 2013 (MM\$) | 2014 (MM\$) | 2015(MM\$) | 2016(MM\$) | 2017 (MM\$) | 2018 (MM\$) |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|------------|------------|-------------|-------------|
| Activo Circulante/Corriente                     | 102,602     | 101,605     | 110,461     | 108,061     | 118,087     | 131,405     | 142,945    | 145,866    | 141,115     | 156,118     |
| Activo Fijo + Otros Activos/Activo No Corriente | 159,770     | 156,571     | 159,563     | 162,636     | 159,644     | 165,740     | 165,343    | 171,099    | 174,184     | 185,841     |
| Total Activos                                   | 262,372     | 258,176     | 270,025     | 270,697     | 277,731     | 297,145     | 308,288    | 316,965    | 315,299     | 341,959     |
| Pasivo Circulante/Corriente                     | 39,859      | 36,697      | 53,288      | 51,214      | 50,948      | 64,528      | 70,099     | 70,351     | 63,873      | 80,878      |
| Pasivo de Largo Plazo/No Corriente              | 38,867      | 35,204      | 29,753      | 30,673      | 34,386      | 34,636      | 32,681     | 33,796     | 31,221      | 31,550      |
| Patrimonio e Interés Minoritario                | 183,646     | 186,275     | 186,984     | 188,810     | 192,397     | 197,981     | 205,508    | 212,818    | 220,205     | 229,531     |
| Total Pasivos y Patrimonio                      | 262,372     | 258,176     | 270,025     | 270,697     | 277,731     | 297,145     | 308,288    | 316,965    | 315,299     | 341,959     |
| Deuda Financiera                                | 31,893      | 25,954      | 28,672      | 32,554      | 34,730      | 31,951      | 28,953     | 28,073     | 24,629      | 38,502      |
| Tipo de Cambio de Cierre Nominal (CLP/USD)      | 507.1       | 468.0       | 519.2       | 478.6       | 523.8       | 607.4       | 707.3      | 667.3      | 615.2       | 695.7       |



## 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 2018, 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

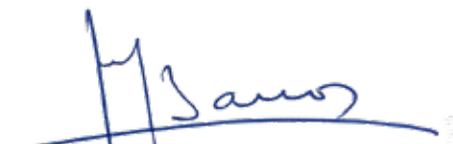
Rut: 48.159.144-9



**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

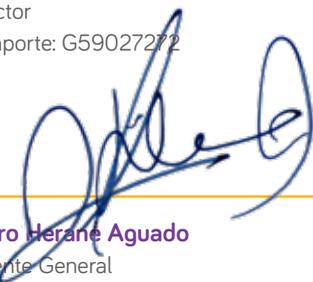
Pasaporte: G59027272



**Patricio Jottar Nasrallah**

Director

Rut: 7.005.063-3



**Pedro Herané 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 2019.

# PROPIEDADES E INSTALACIONES

## PROPIEDAD DE VIÑA SAN PEDRO TARAPACÁ 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
- Chépica, Santa Cruz, Valle de Colchagua, VI Región
- Totihue, Requínoa, Valle del Cachapoal, VI Región
- Pencahue, Pencahue, Valle del Maule, VII Región
- San Pedro, Molina, Valle de Curicó, VII Región
- Fundo Caliboro, San Javier, 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
- Predio Agrícola, Los Campamentos, Rivadavia, 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
- 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: cldiaz@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: turismv@vsptwinegroup.com

## La Celia, Mendoza

Federico Colombo P.  
Fono (54-261) 413 4400 (Anexo 2631)  
Móvil (54-9-261) 156391631  
Email: fcolombo@vspt.com.ar



vspt.wine.group

vsptwinegroup.com

