

vspt.wine.group

Memoria anual 2019



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 Comisión para el Mercado Financiero ("CMF") N° 0393, del 15 de octubre de 1991.

Constitución

Viña San Pedro Tarapacá S.A. fue constituida por escritura pública de fecha 31 de agosto de 1943, ante el Notario de Santiago, don Pedro Avalos Ballvian, 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 Avalos Ballvian, 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 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

Matías Figueroa Bascuñán,
vsptinvestor@vsptwinegroup.com
Teléfono: (56-2) 24275487

Departamento de Acciones

Registro de Valores S.A.
Avda. Los Conquistadores N° 1730, piso 24,
Providencia.
Teléfono: (56-2) 23939003, Fax (56-2) 23939315

Empresa auditoría externa

PricewaterhouseCoopers Consultores, Auditores SpA.

Índice



0

Identificación de la Entidad	02
Misión, Visión y Nuestros Valores	06

1

Carta del Presidente	08
Directorio	12
Administración y Personal	13
Historia	22

2

Estructura y Funcionamiento	24
-----------------------------	----

3

Actividades y Negocios	28
Principales Marcas Comercializadas por VSPT Wine Group	41
Objetivos Estratégicos	41

4

Factores de Riesgo y Planes de Inversión	42
Estructura Societaria	50
Propiedad y Acciones	51

5

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

6

Informe sobre Subsidiarias y Asociadas 2019	58
---	----

7

Principales Hitos del 2019	64
----------------------------	----

8

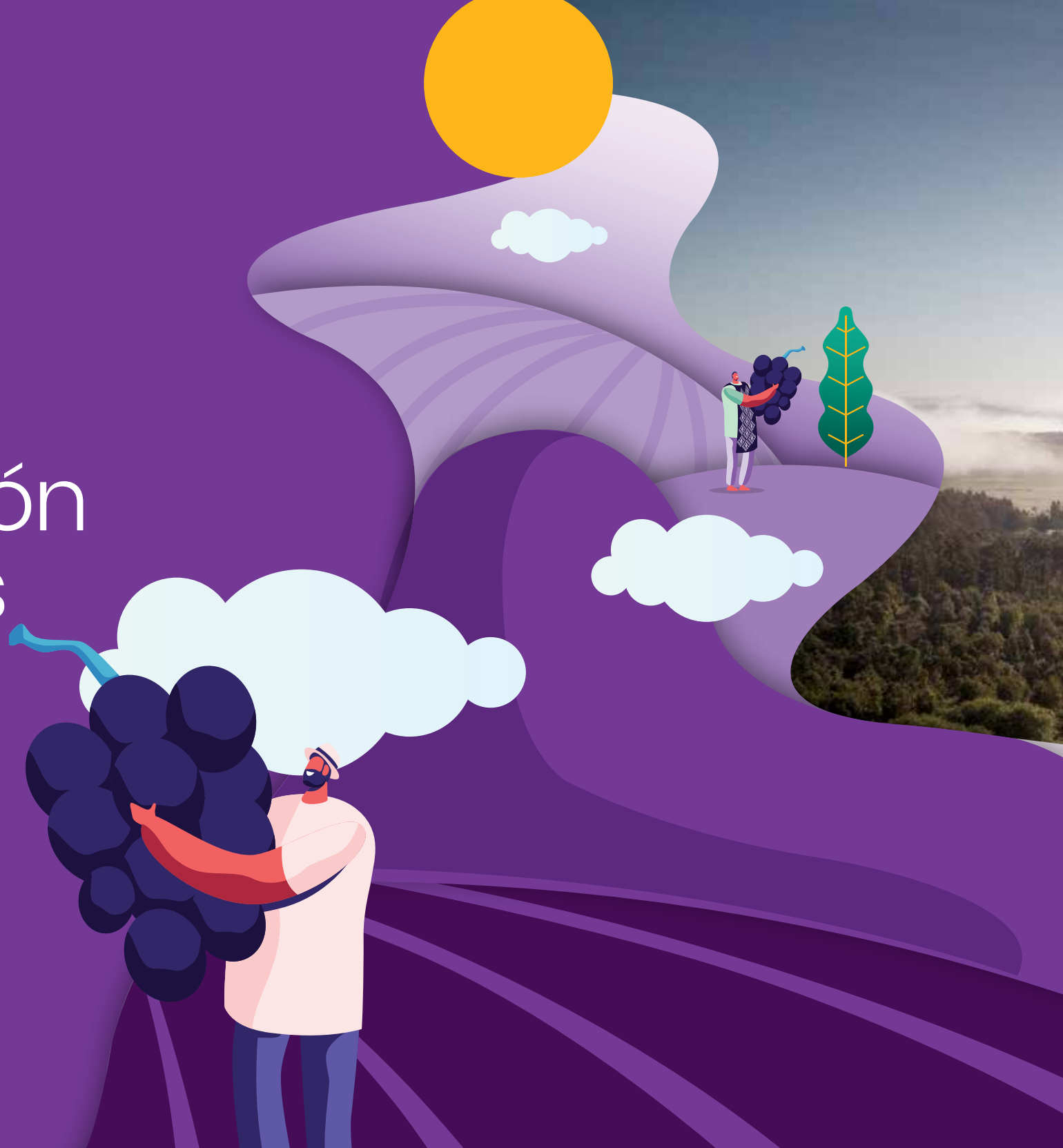
Informe de Sustentabilidad	70
----------------------------	----

9

Resumen Financiero	76
Declaración de Responsabilidad	80
Propiedades e Instalaciones	81



Misión, Visión y Nuestros Valores



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



1

Carta del Presidente





Los ingresos totales de VSPT Wine Group alcanzaron los MM\$ 212.322, cifra 3% mayor respecto al año anterior.



Carta del Presidente

Estimados señores accionistas,

El periodo 2019, especialmente marcado por el último trimestre, fue sin duda un año complejo y de grandes desafíos para Chile. Aun así, hacemos un balance positivo, que nos deja numerosas reflexiones y aprendizajes que inspirarán nuestro actuar y nuestras decisiones futuras sobre nuestro negocio y organización.

Iniciamos expansivamente el año junto al anuncio de acuerdo de compra de Bodega Graffigna a Pernod Ricard Argentina. Este proceso, se concretó a fines del segundo trimestre del año, y nos permitió incorporar una nueva viña, junto a emblemáticas marcas locales al portafolio de VSPT, de manera fluida, tanto en el plano operacional como comercial. Con este importante hito, multiplicamos nuestros volúmenes por diez en el mercado doméstico argentino, acercándonos rápidamente a una posición de mayor liderazgo y escala. Paralelamente, continuamos construyendo la marca Finca La Celia junto a nuestros socios CCU Argentina, donde avanzamos hacia una importante plataforma de casi 100 mil cajas de 9 litros vendidas.

En Chile, nuestro negocio doméstico continuó entregando destacados avances. Mantuvimos nuestro liderazgo en ventas de botellas finas, alcanzando un 30% de participación de mercado, a la vez que mejoramos nuestra rentabilidad en un contexto altamente competitivo y una industria contraída. En el negocio de espumantes Premium, VSPT consolida su posición y disputa el liderazgo de la categoría, junto a las marcas Viñamar de Casablanca y Misiones de Rengo Sparkling, y a la incorporación de importantes innovaciones a nuestro portafolio.

En el negocio internacional, continúa nuestra misión de retomar un ritmo de crecimiento sostenible. Mercados históricamente claves y de alto volumen para VSPT y Chile, viven un ciclo a la baja, lo que nos hace observar un decrecimiento en nuestros volúmenes de un 6%, en un contexto de industria que cayó un 5%. Si bien, los resultados financieros

del negocio mejoran con respecto al año anterior, estos se deben en gran medida al efecto del tipo de cambio y un menor costo del vino. En cuanto a nuestras marcas argentinas, identificamos un interesante potencial incremental a través de Graffigna, el cual esperamos entregue sus frutos en los próximos periodos. El principal desafío comercial en el exterior, seguirá enfocado con urgencia en retomar el crecimiento, de la mano de nuestras marcas estratégicas.

Si revisamos los resultados financieros, los ingresos totales de VSPT Wine Group alcanzaron los MM\$ 212.322, cifra 3% mayor respecto al año anterior. El EBITDA fue de MM\$ 38.303, un 25% mayor que en 2018 y la utilidad del ejercicio alcanzó los MM\$ 22.218, esto es un 50% superior al año anterior, explicada en parte, por un mejor tipo de cambio, menor costo de vino y la revalorización de los activos adquiridos de Bodega Graffigna.

Ahora bien, de cara a nuestros desafíos productivos, el año pasado anunciamos un robusto plan con el objetivo de cuadruplicar nuestra capacidad de molienda al 2025 en nuestra Planta de Molina. En este camino, en 2019 nuestra bodega aumentó su capacidad en un 33% respecto al año anterior, y esperamos este 2020 duplicar esta cifra en relación a la molienda 2018.

En el ámbito agrícola, aspecto determinante en los costos de nuestros productos, celebramos una cosecha 2019 bajo condiciones secas, dándonos tranquilidad climática y muy buena sanidad. En este sentido, los volúmenes cosechados aumentaron un 8,2 % respecto al año anterior.

En el plano de la sustentabilidad, continuamos liderando la industria bajo nuestro Compromiso.360°, donde este periodo alcanzamos un nuevo e importante reconocimiento, al obtener el primer lugar en la categoría





“*Amorim Sustainability Award*”, en los *Green Awards* otorgados por la revista inglesa *the Drinks Business*. Esta mención, reconoce y premia los esfuerzos e iniciativas implementadas durante los últimos tres años, en lo que respecta a la eficiencia y efectividad de las prácticas sustentables en la industria mundial de alcoholes.

En este mismo contexto y como parte de nuestro compromiso, tuvimos la tremenda alegría de estrenar durante el último trimestre del año, a **TAYU 1865 de Viña San Pedro**. Vino producido en colaboración con la Comunidad Mapuche de Buchahueico en la Región de la Araucanía, bajo un inédito modelo asociativo y sostenible. Este proyecto, que comenzó en 2015 con la plantación de 5 hectáreas, se encuentra en su tercera etapa, con una superficie total plantada de 15 hectáreas, donde participan directamente seis familias de dicha comunidad. El destacable debut de este Pinot Noir fue reconocido con notables **95 puntos** en la Guía Descorchados 2020, además de ser elegido Vino Revelación del Valle de Malleco; sin duda un auspicioso lanzamiento para su debut comercial.

En otro ámbito, en 2019 asumimos un importante desafío apalancado al enoturismo. Convencidos de la importancia de fortalecer nuestras marcas y nuestro origen Chile a través de experiencias, es que iniciamos un ambicioso proyecto en el Valle de Casablanca, llamado “Casa Valle Viñamar”, donde aprovechamos nuestra infraestructura existente, para relanzar una renovada propuesta enogastronómica orientada a atraer turismo nacional e internacional. La ambición de este proyecto

es convertirnos en la plaza enoturística más reconocida de Chile. En su reciente apertura, Casa Valle fue destacada en los “Best Of Wine Tourism” por ofrecer la mejor propuesta de Turismo Sustentable de Chile, gracias al trabajo de vinculación junto a la comunidad de Casablanca.

En este contexto, decidimos lanzar nuestra **Declaración de Inclusión y Diversidad**, en el marco del Programa SER MÁS, con el propósito de aportar de manera activa a un espacio de trabajo más inclusivo, que fomente la riqueza de nuestras diferencias. Este programa se centra en cuatro importantes ejes: **No Discriminación, Respeto y Dignidad, Equipos Diversos e Integrados y Responsabilidad Transversal**, tomando como enfoque prioritario a cuatro grupos: **Género, Multigeneracionalidad, Discapacidad, Interculturalidad**. Me siento orgulloso de formar parte de una viña que continúa avanzando y proponiendo mejoras contundentes en la forma en que se hace parte de esta sociedad.

Para finalizar, quisiera dar las gracias a todos quienes se relacionan con nuestra organización, especialmente a quienes trabajan en VSPT Wine Group. Sin duda este no fue un año exento de desafíos, pero como uno de los grupos líderes de esta industria, nos sentimos tremendamente comprometidos y motivados en seguir impulsando y recorriendo, con mayor convicción y celeridad, los retos que impone, nuestro negocio y nuestro país.

Muchas gracias.
Pablo Granifo Lavín
Presidente

Directorio

Presidente

Pablo Granifo Lavín

Rut: 6.972.382-9
Ingeniero Comercial
Fecha de Reección: 11 de abril de 2018

Vicepresidente

Carlos Molina Solís

Rut: 48.159.144-9
Licenciado en Administración de Empresas. MBA
Fecha de Reección: 11 de abril de 2018

Directores

**José Miguel Barros Van Hövell Tot
Westerfler**

Rut: 9.910.295-0
Ingeniero Comercial
Fecha de Reección: 11 de abril de 2018

Patricio Jottar Nasrallah

Rut: 7.005.063-3
Ingeniero Comercial
Fecha de Reección: 11 de abril de 2018

Carlos Mackenna Iñiguez

Rut: 4.523.336-7
Ingeniero Civil
Fecha de Reección: 11 de abril de 2018

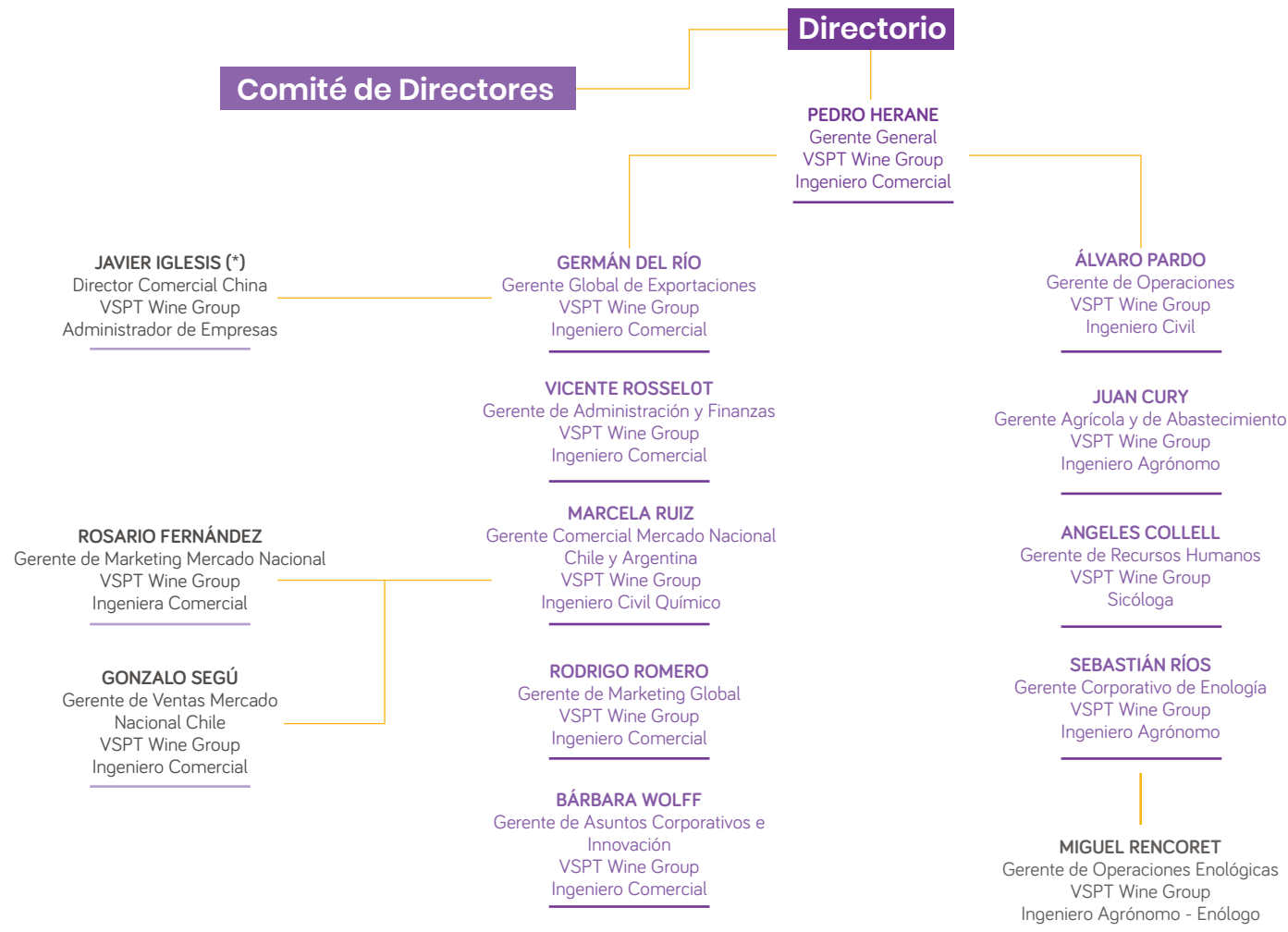
Francisco Pérez Mackenna

Rut: 6.525.286-4
Ingeniero Comercial
Fecha de Reección: 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 Javier Iglesias a contar del 31 de diciembre de 2019, dejó de trabajar en Viña San Pedro Tarapacá S.A

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 2019 – 2018 y remuneraciones percibidas en estos períodos por los miembros del Directorio:

En la 73° Junta Ordinaria de Accionistas celebrada el 17 de abril de 2019, se aprobó una remuneración para el Directorio por el ejercicio 2019, 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 el 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 y en proporción al tiempo que cada uno hubiese servido el cargo durante el año 2019, que se pagará en la misma oportunidad en que se pusiere a disposición de los accionistas él o los dividendos según sea el caso.

Los Directores recibieron durante los ejercicios 2019–2018, por concepto de dieta y participación, las siguientes remuneraciones:

M\$ Total pagado durante los años 2019–2018

(Valores pesos actualizados al 31-12-2019)

Gastos Asesoría al Directorio

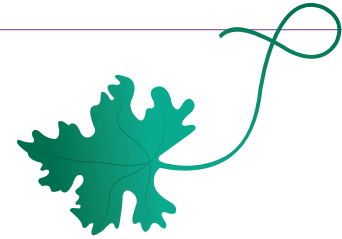
Durante el año 2019 no existieron servicios adicionales contratados a declarar.

DIRECTOR	RUT	2019		2018	
		DIETA M\$	PARTICIPACIÓN M\$	DIETA M\$	PARTICIPACIÓN M\$
Pablo Granifo Lavín	6.972.382-9	26.716	37.083	23.891	44.287
Carlos Molina Solís	48.159.144-9	13.358	18.541	13.032	22.144
José Miguel Barros van Hövell Tot Westerfler	9.910.295-0	12.256	18.541	11.940	22.144
Patricio Jottar Nasrallah	7.005.063-3	24.646	18.541	13.031	22.144
Carlos Mackenna Iñiguez	4.523.336-7	25.256	18.541	10.854	22.144
Francisco Pérez Mackenna	6.525.286-4	24.086	18.541	13.032	22.144
René Araneda (*)	5.849.993-5		3.090	1.072	22.144
Shuo Zang	Pasaporte G59027272		15.451	1.089	
Total		126.318	148.329	87.941	177.151

Ninguno de los señores Directores de la matriz Viña San Pedro Tarapacá S.A. son directores de alguna de sus sociedades filiales.

(*) Al 31 de diciembre de 2018, el señor Araneda, no era miembro del Directorio de Viña San Pedro Tarapacá S.A.

Comité de Directores Viña San Pedro Tarapacá S.A.



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.

En sesión Extraordinaria de Directorio N° 945 de Viña San Pedro Tarapacá S.A., celebrada el día 11 de abril de 2018, el director señor Carlos Mackenna Iñiguez, quien había sido designado director (independiente del controlador) de la Sociedad en su Junta de Accionistas N° 72 celebrada con esa misma fecha, nombró a los 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. Posteriormente, en la misma sesión, los miembros del Comité, designaron en el cargo de Presidente del Comité al Director don Carlos Mackenna I.



II

Identificación Miembros del Comité períodos 2019 – 2018 y remuneraciones percibidas en estos períodos por los miembros del Comité:

M\$ Totales Pagados durante los años 2019– 2018 (valores pesos actualizados al 31-12-2019)

DIRECTOR	RUT	DIRECTOR INDEPENDIENTE	2019 DIETA (**) M\$	2018 DIETA(**) M\$
Carlos Mackenna Iñiguez	4.523.336-7	Director Independiente (*)	11.898	11.379
Patricio Jottar Nasrallah	7.005.063-3		11.288	12.343
Francisco Pérez Mackenna	6.525.286-4		10.727	4.233
Rene Araneda (***)	5.849.993-5		1.159	7.512
Total			35.072	35.467

(*) 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 2018 y 2019 fue la misma (22,2 UF Brutas). La diferencia se produce en virtud de la participación en las utilidades de cada ejercicio, que completa el tercio adicional establecido en el artículo 50 bis de la Ley N°18.046.

(***) René Araneda dejó de ser miembro del Comité de Directores en febrero del año 2018, lo pagado por concepto de Dieta durante el año 2019, se debe al porcentaje del año 2018 correspondiente al tercio adicional establecido en el artículo 50 bis de la Ley N°18.046.



III

Actividades realizadas por el Comité de Directores durante el ejercicio 2019:

El Comité de Directores durante el año 2019 sesionó en diez 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 con la Empresa de Auditoría Externa, a fin de tratar los temas relevantes de sus áreas y otros relacionados con la gestión de la Sociedad.

- Revisión y análisis de los estados financieros trimestrales y anuales previo a su examen por el Directorio.
- Examen de los principales criterios contables y política de provisiones que aplica la sociedad.
- Analizó las “Recomendaciones sobre Procedimientos Administrativos Contables” elaboradas por la Empresa de Auditoría Externa, para el ejercicio 2019 y anteriores, y conoció del avance de su implementación.
- Se reunió con la Empresa de Auditoría Externa, socio a cargo y equipo de auditoría, para interiorizarse de las actividades que éstos realizan, particularmente el plan de auditoría externa para los procesos de revisión de estados financieros, declaración de independencia y plan de comunicación con el Comité.
- Análisis y revisión del sistema de remuneraciones y compensaciones a gerentes, ejecutivos y trabajadores.
- Revisó el informe de los pagos efectuados a la empresa de auditoría externa durante el año 2019.

- Propuesta de Empresa de Auditoría Externa y Clasificadores de Riesgo al Directorio para ser sometidas a consideración e informados respectivamente, de la Junta Ordinaria de Accionistas.
- Aprobación de la contratación de servicios fuera de auditoría a ser prestados por los auditores externos.
- Revisión y análisis del informe sobre denuncias Whistle-Blowing.
- Revisión y análisis del informe de Auditoría Interna.
- Examen del borrador de respuesta a la Comisión para el Mercado Financiero (“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 sobre Sociedades Anónimas:

a) Tomó conocimiento trimestralmente de las siguientes operaciones efectuadas por la Sociedad que conforme a lo autorizado por el Directorio, que conforme a políticas generales de habitualidad determinadas por el Directorio, sean ordinarias en consideración al giro social.

b) Examinó los antecedentes de las siguientes operaciones con partes relacionados no comprendidas en el párrafo a) anterior, previo a su examen y aprobación por parte del Directorio:

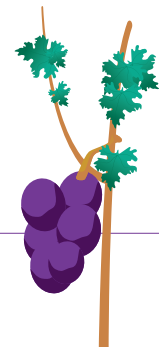
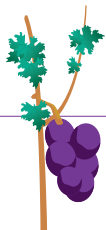
- Aumento de cupo para periodo abril 2019- mayo 2020 del Contrato de Servicios de Publicidad, para televisión abierta, radio, cable e internet con Canal 13 SpA;
- Contrato de Servicios de Publicidad, para televisión abierta, radio, cable e internet con Canal 13 SpA, periodo junio 2019- mayo 2020.
- Autorización Operaciones Relacionadas Banco de Chile: Política financiamiento/toma de deuda.

Durante el año 2019 no hubo propuestas efectuadas por el Comité al Directorio de Viña San Pedro Tarapacá S.A. que no hubiesen sido recogidas por este último, ni se formularon comentarios o propuestas por accionistas relativas a la marcha de los negocios sociales a ser incluido en un anexo de la Memoria.

IV

Asesorías y Gastos:

Durante el ejercicio 2019 el Comité de Directores 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 Informados a la CMF

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	Vicente Rosselot Soini	13.828.217-1	Ingeniero Comercial	17/06/2019
Gerente Comercial de Mercado Nacional	Marcela Ruiz Hadad	10.453.595-K	Ingeniero Civil Químico	03/04/2013
Gerente de Exportaciones	Germán Del Río López	13.471.168-k	Ingeniero Comercial	17/06/2019
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

Remuneración total ejecutivos principales y Gerentes de la Sociedad informados a la Comisión para el Mercado Financiero, Años 2019-2018:

EJECUTIVOS PRINCIPALES Y GERENTES DE VSPT WINE GROUP INFORMADOS A LA COMISIÓN PARA EL MERCADO FINANCIERO	2019	2018
	Remuneraciones y Beneficios	Remuneraciones y Beneficios
Montos	M\$ 1.492.379	M\$ 1.577.766

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 2019.

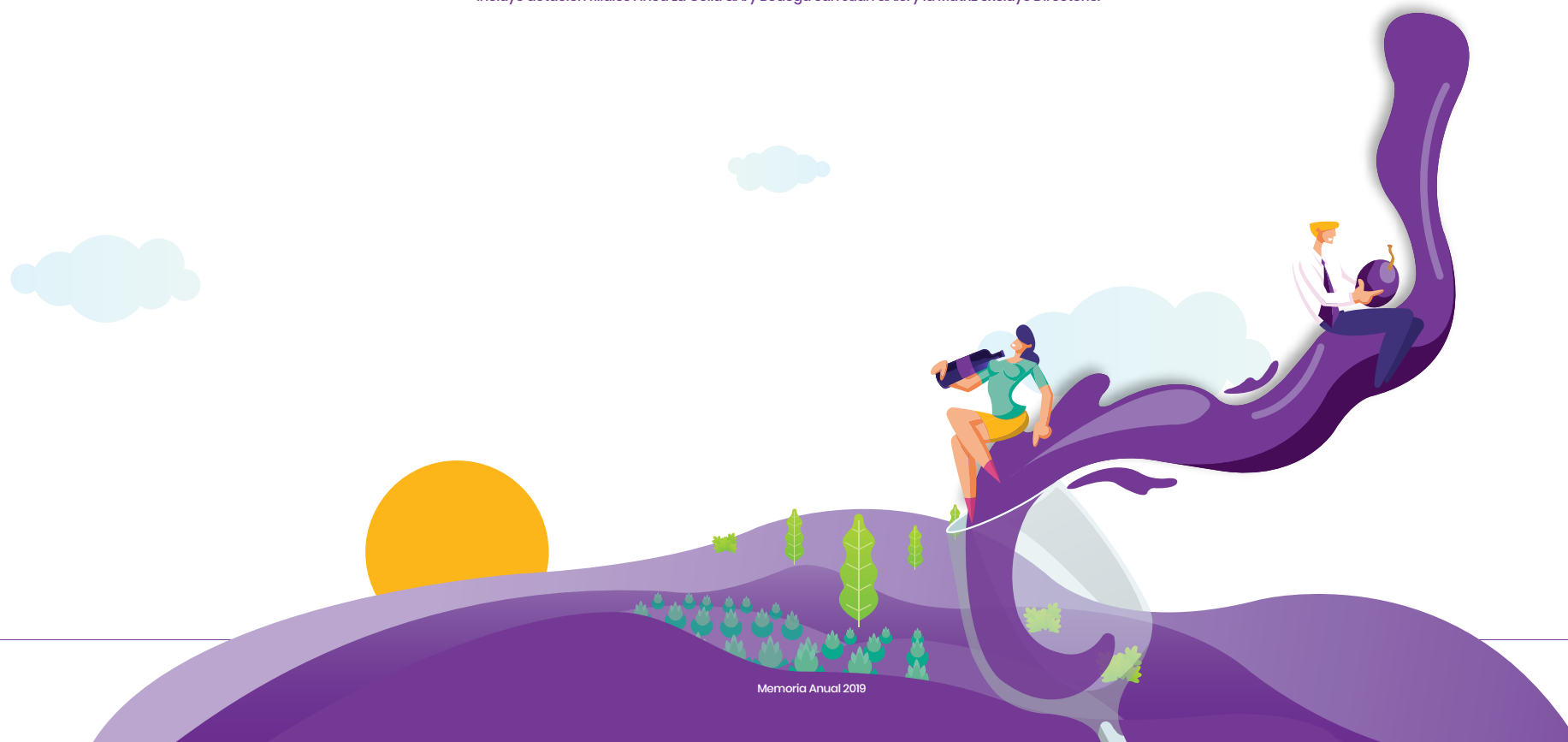
Los Directores y Ejecutivos Principales de Viña San Pedro Tarapacá S.A. no poseen participación directa en la Sociedad.

Dotación Personal

La dotación permanente al 31 de diciembre de 2019 alcanzó los 1.146 empleados (Matriz), los que se detallan en la siguiente tabla:

DOTACIÓN AL 31 DE DICIEMBRE	CONSOLIDADO*	MATRIZ
Gerentes y Ejecutivos Principales	76	71
Profesionales y Técnicos	461	444
Trabajadores	736	631
Total	1.273	1.146

* Incluye dotación filiales Finca La Celia S.A. y Bodega San Juan S.A.U. y la Matriz 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 2019

	HOMBRES	MUJERES
Directorio	7	-
Gerencia General y demás Gerencias que reportan a esta Gerencia o al Directorio	7	3
Organización	814	322

Diversidad por Nacionalidad al 31 de Diciembre de 2019

	NACIONALIDAD CHILENA	EXTRANJEROS
Directorio	5	2
Gerencia General y demás Gerencias que reportan a esta Gerencia o al Directorio	10	-
Organización	1.103	33



Diversidad por Rango de Edad al 31 de Diciembre de 2019

	0-29 AÑOS	30-40 AÑOS	41-50 AÑOS	51-60 AÑOS	61-70 AÑOS	+ 70 AÑOS
Directorio	-	1	-	2	3	1
Gerencia General y demás Gerencias que reportan a esta Gerencia o al Directorio	-	2	5	3	-	-
Organización	278	375	253	161	62	7

Diversidad por Antigüedad al 31 de Diciembre de 2019

	MENOS DE 3 AÑOS	3-6 AÑOS	6-9 AÑOS	9-12 AÑOS	MÁS DE 12 AÑOS
Directorio	1	3	2	-	1
Gerencia General y demás Gerencias que reportan a esta Gerencia o al Directorio	3	-	1	3	3
Organización	366	315	103	123	229

Brecha salarial Sueldo bruto base promedio

	HOMBRES	MUJERES
Gerentes y Ejecutivos Principales	-8%	8%
Profesionales y Técnicos	-1%	1%
Trabajadores	7%	-7%

Historia

1865

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

1874

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

1890

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

1892

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

1940

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

1942

Viña Santa Helena es fundada en el Valle de Colchagua.

1990

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

1992

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

1994

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

1997

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

1998

Viña Leyda es fundada en el Valle de San Antonio.

2000

Viña Casa Rivas es fundada en María Pinto.

2001

Nace Viña Altair en el Valle del Cachapoal Andes, bodega concebida para la producción de vinos de alta gama.

Y paralelamente, Viña Misiones de Rengo es fundada en la localidad de Rengo.

2002

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

2003

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

2005

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

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

2007

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

2008

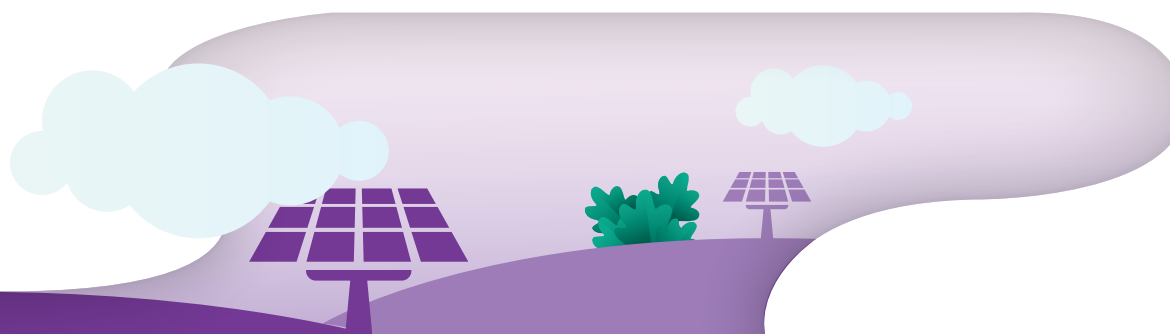
Se fusionan Viña San Pedro con Viña Tarapacá dando origen a un nuevo grupo vitivinícola en Chile, Viña San Pedro Tarapacá (VSPT), líder de mercado nacional en el segmento de vinos finos reserva y el segundo mayor exportador del país.

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 clave.



2011

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

2012

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

2013

Pablo Granifo Lavin asume como nuevo Presidente del Grupo y Pedro Herane, como nuevo Gerente General.

Viña Misiones de Rengo y Viña Urmeneta, se fusionan en Viña Valles de Chile.

2014

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

Asimismo, VSPT es elegida “Viña del Año” por Vinos de Chile.

2015

Viña San Pedro celebra 150 años de historia y lanza dos vinos para conmemorar este importante hito: 1865 Edición Aniversario y Castillo de Molina Tributo 150 Años.

Grupo Fósforo S.A vende el 23% de las acciones que mantenía en VSPT, lo que permitió el ingreso de un nuevo grupo de accionistas minoritarios a la sociedad.

2016

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

2017

VSPT Wine Group ingresa al Dow Jones Sustainability Index Chile.

CCU. Inversiones adquiere mayor participación en la propiedad de VSPT, controlando el 67,22% de las acciones.

2018

Por medio de una oferta pública de acciones (“OPA”), CCU, a través de CCU Inversiones S.A. pasó a ser titular de un 83,01% de las acciones de VSPT, mientras que la compañía china, Jiangsu Yanghe Distillery Co., por medio de Yanghe Chile SpA, ingresó a la propiedad de VSPT con el 12,5% de sus acciones. Adicionalmente, en ese año VSPT firma un acuerdo con Pernod Ricard Argentina SRL 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.

2019

En el mes de mayo de 2019, se concretó la compra a Pernod Ricard Argentina SRL de Bodega San Juan ubicada en la provincia de San Juan, junto con los viñedos de Pocito y Cañada Honda, ubicados asimismo en San Juan, así como las marcas “Graffigna”, “Colón” y “Santa Silvia”. Este proceso, nos permitió incorporar por tanto, una nueva viña junto a emblemáticas marcas locales, al portafolio de VSPT de manera fluida, tanto en el plano operacional como comercial.

VSPT obtiene primer lugar en categoría Amorim en los Green Awards de Drink Business.



2

Estructura y Funcionamiento





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



Estructura y Funcionamiento

Grupo, VSPT, Grupo VSPT, Viña San Pedro Tarapacá S.A. (en adelante también VSPT, Grupo VSPT, o VSPT Wine Group, la sociedad o la compañía) es el resultado de la fusión de dos grupos vitivinícolas, San Pedro 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 seis bodegas chilenas y dos argentinas cada una con un posicionamiento y sello enológico distinto:

San Pedro, Tarapacá, Leyda, Santa Helena, Misiones de Rengo y Viñamar de Casablanca; La Celia y Bodega Graffigna 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, estas son: Administración y Finanzas, Agrícola y Abastecimiento, Operaciones, Enología, Comercial Mercado Nacional Chile y Argentina, Marketing Global, Exportaciones, Asuntos Corporativos e Innovación y Recursos Humanos.

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

La máxima instancia de toma de decisiones de la

compañía es el Directorio, al cual reporta el Gerente General. Este organismo, constituido por siete miembros, sesiona mensualmente con el objeto de velar por el desarrollo de la estrategia del grupo. Por otra parte, y de acuerdo a lo establecido por la Ley de Sociedades Anónimas, existe un Comité de 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.



3

Actividades y Negocios

vspt.wine.group



An aerial photograph of a vineyard. In the foreground, there are rows of green grapevines. In the middle ground, a large white building with multiple arched windows and a central courtyard with a small pond is visible. The background features rolling hills and mountains under a clear blue sky. A purple decorative shape is in the top left corner.

En Chile, el **consumo interno per cápita anual de vino se estima entorno a los 12 litros**. Respecto de los formatos y de acuerdo a cifras de la industria, el 59,5% del consumo en Chile corresponde a botella, un 38,9% 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 2019 fue cercana a los 263 millones de hectolitros, una caída del 11% respecto al año anterior.

Europa sigue siendo el principal productor mundial con el 62% del total, donde Italia vuelve a posicionarse como el principal productor del mundo con 46,6 millones de hL, esto es un 15% menos que en 2018, seguido de Francia con 41,9 millones de hL, esto es un 15% menos que el año anterior, y España con 34,3 millones de hL, disminuyendo un 24% su producción respecto al año anterior.

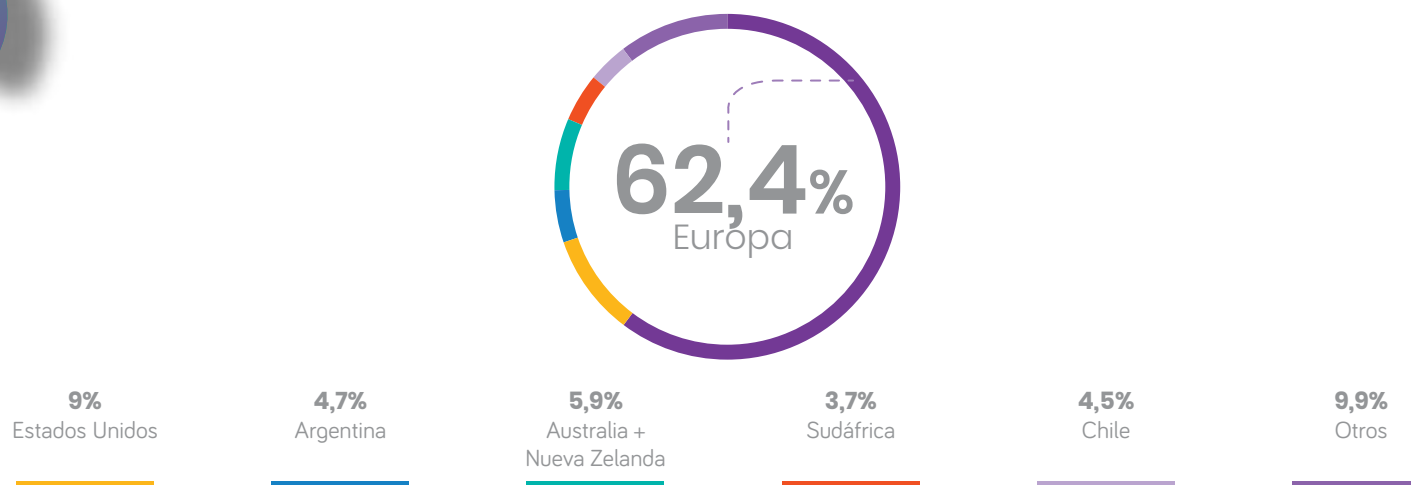
Los productores del Nuevo Mundo, siguen liderados por Estados Unidos, que según informa la OIV, se ubica en la cuarta posición a nivel mundial,

elevando su nivel de producción respecto del año anterior, la que alcanzó los 23,6 millones de hL.

De los países de América del Sur, Argentina ocupa el sexto lugar con una producción de 12,2 millones de hL, una producción 16% menor que la de 2018. Mientras que Chile ocupa el octavo lugar a nivel mundial alcanzando los 11,9 millones de hL, una producción un 7% menor respecto al 2018.

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

Producción mundial de Vino 2019 (mmhl)



Fuente: OIV

Descripción de la Industria Vitivinícola Chilena

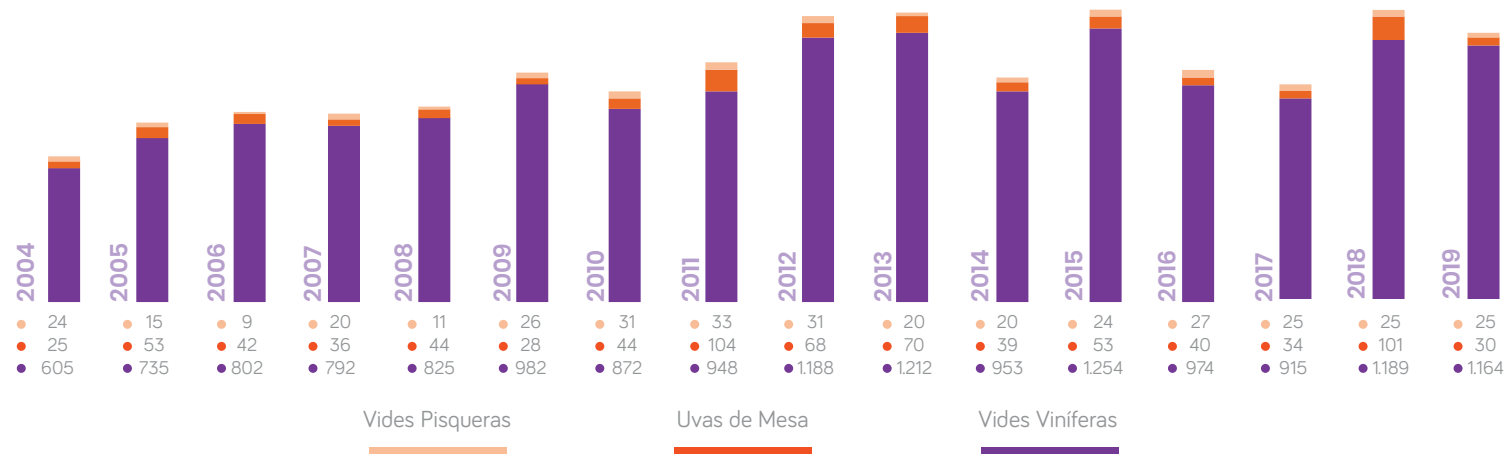
La gran mayoría de las viñas nacionales participa en la Asociación gremial, Vinos de Chile, la que tiene entre sus objetivos promocionar el vino chileno en el ámbito nacional e internacional, mediante la gestión de una estrategia comercial y comunicacional que incluye la organización de ferias y degustaciones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

Evolución de la Producción, Chile (mmlts)



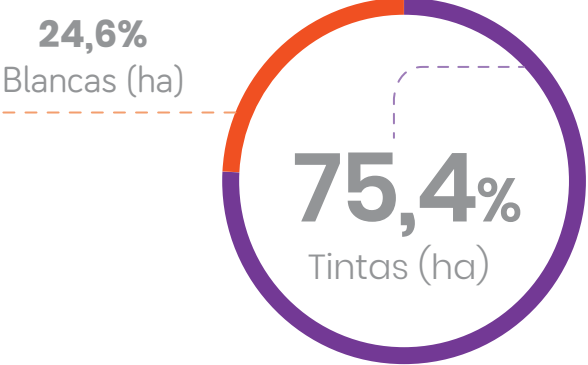
Fuente: elaborado por Odepa sobre la base de antecedentes del SAG y el Servicio Nacional de Aduanas.

Superficie plantada (Chile)

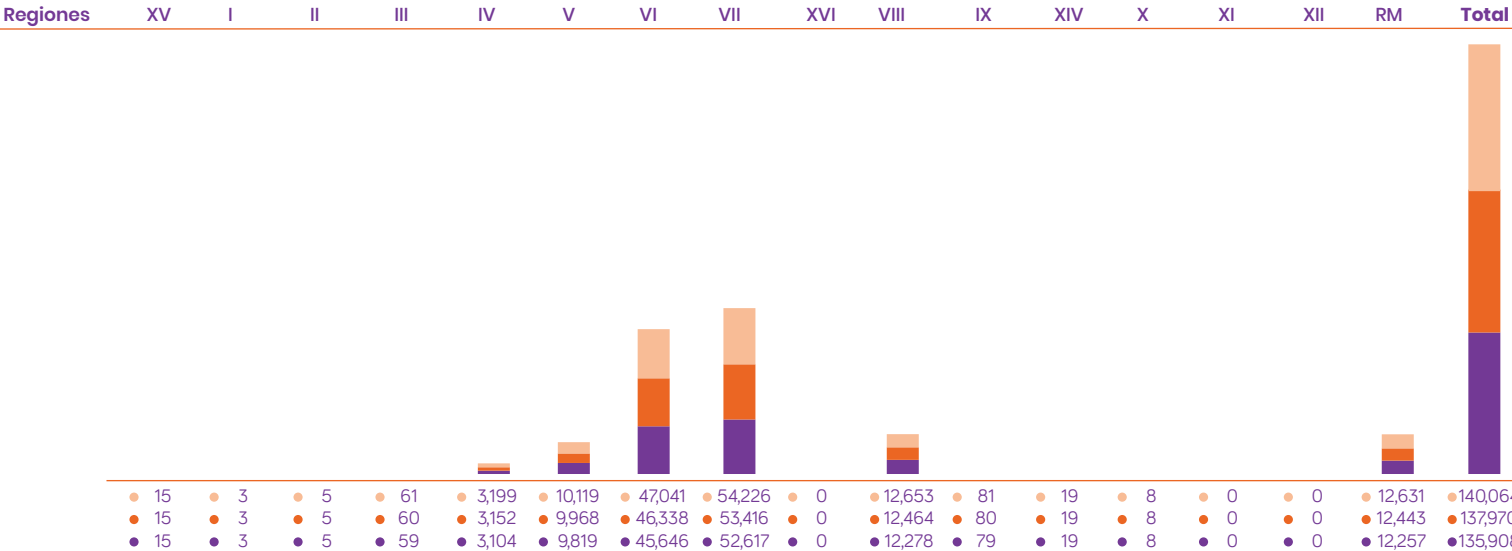
Con respecto a la superficie plantada en Chile, se puede destacar un incremento progresivo desde el año 2009, alcanzando una tasa de crecimiento anual cercana al 2,3% promedio.

De la superficie total del país destinada a la vinificación, el 75% corresponde a cepas tintas y el 25% a blancas, según el Catastro Vitícola Nacional realizado el año 2019 por el Servicio Agrícola y Ganadero (SAG).

Composición de las Vides de Vinificación, Chile (2019)



Superficie total plantada, chile (hectáreas)

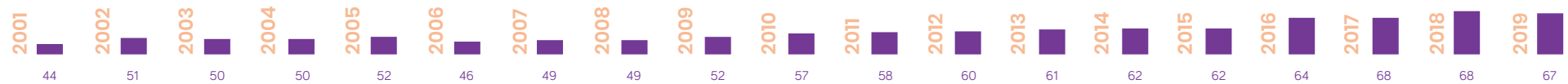


Fuente: ODEPA

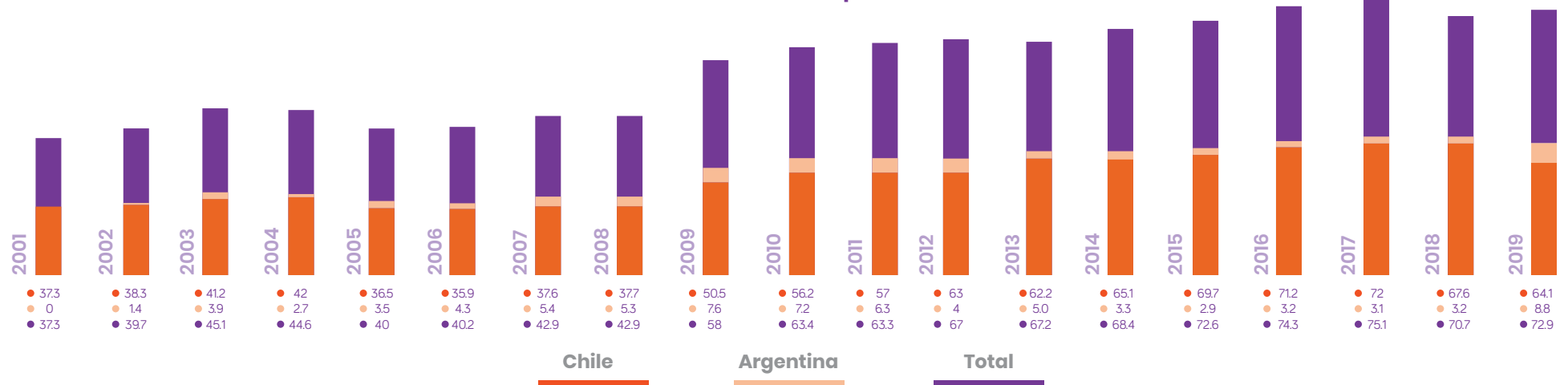
Descripción del Mercado Doméstico Chileno

En Chile se estima un consumo promedio de 12 litros per cápita anual, en los últimos años la categoría de vinos masivos ha ido retrocediendo en favor de vinos de nivel Premium. Respecto de los formatos y de acuerdo a cifras de la industria, el 59,8% del consumo en Chile corresponde a botella, un 38,9% a vino en caja y un 1,6% a envases plásticos y latas.

Volúmenes de Venta VSPT, Mercado doméstico Chile (mmlts)



Volúmenes de Venta VSPT, Exportaciones (mmlts)



* Incluye exportaciones desde Chile y Operación completa en Argentina.

Descripción del Mercado de Exportaciones Chileno

4,3%

Disminución en las exportaciones de vino envasado

3,2%

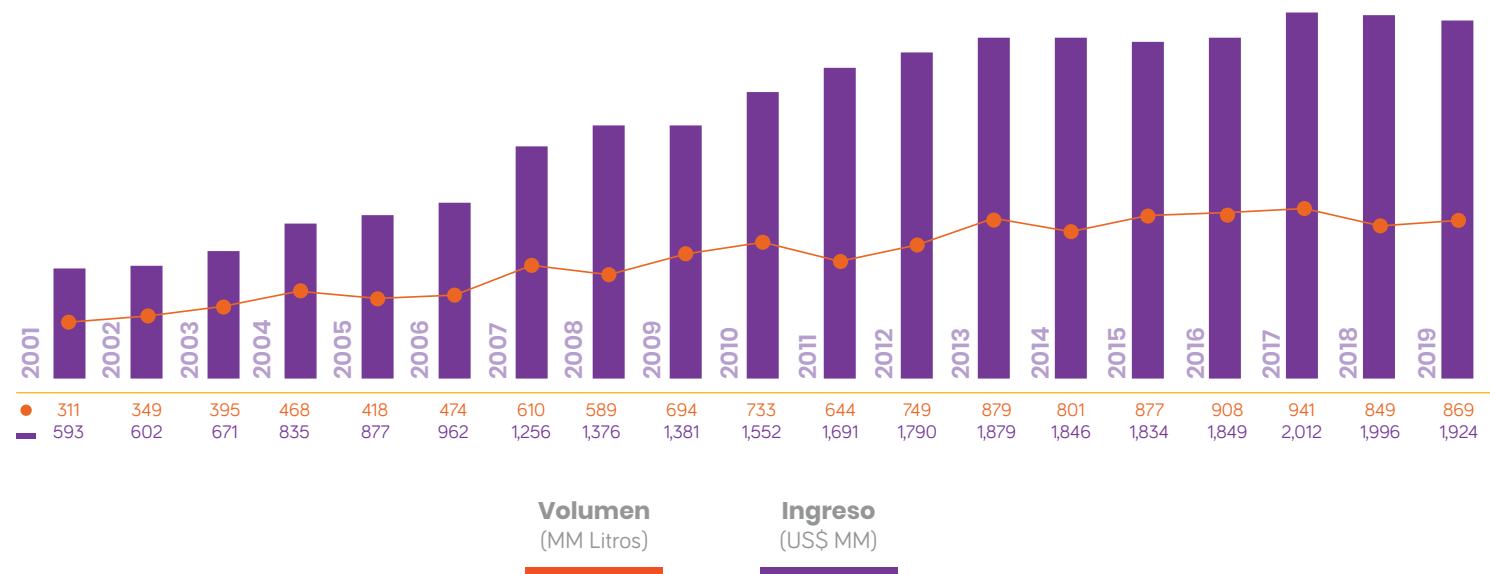
Aumentó el valor de granel

2,4%

Aumento de las exportaciones totales de vino chileno en volumen

En los últimos diez años, las exportaciones chilenas de vino envasado muestran una clara tendencia de crecimiento, alcanzando un promedio anual de expansión de 2,1% en cajas de 9 litros vendidas. De acuerdo a cifras entregadas por Vinos de Chile, en 2019, en vino embotellado tuvo una disminución en las exportaciones de un 4,3% en volumen y 4,9% en valor, alcanzando los US\$1.563 millones y 55,5 millones de cajas. En vinos espumantes, el volumen disminuyó un 0,1% y experimentó una disminución de un 3,7% en precio, lo que se traduce en una disminución de 3,8% en valor. El granel, aumentó un 13,4% en volumen y un 3,2% en valor. Esto se tradujo en un aumento de las exportaciones totales de vino de 2,4% en volumen y una disminución del 3,6% en valor, explicado por el aumento del volumen de granel, alcanzando los US\$1.924 millones, de acuerdo a las cifras oficiales entregadas por Vinos de Chile.

Volúmenes de Exportación, Chile (Industria)



Fuente: Vinos de Chile. Nota: Volúmenes de Exportación incluye graneles.



Descripción de la Industria Vitivinícola Argentina

Al contrario de la industria chilena, industria argentina es eminentemente doméstica, sólo el 21% de sus ventas son de exportaciones, en tanto el 79% se comercializa en el mercado nacional. El consumo per cápita anual estimado es de 18,9 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.

Superficie y Producción (Argentina)

Según información otorgada por el Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV) con datos actualizados al 2018, Argentina cuenta con una superficie total plantada que asciende a las 218.233 hectáreas. El 70,1% de los viñedos del país se encuentran en la provincia de Mendoza, el 21,4% en San Juan y el 3,6% en La Rioja.

Del total de hectáreas, 200.953 corresponden a variedades para vinificar, de las cuales 57% son variedades tintas, 18,9% variedades blancas y 24,1% variedades rosadas. De las cepas tintas, cerca del 21% corresponden a Malbec, la variedad insignia, seguido por Bonarda con 9% y Syrah 6%, en tanto en blancas, lidera la Pedro Gimenez con 5%, seguida por la Torrontés Riojano (variedad criolla) con 4% y la Chardonnay con 3%, 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 2019 fue de 8.806.732 hectolitros.



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 2019 las ventas se mantuvieron cercanos a los 67 millones de litros, y en exportaciones, a través de las ventas realizadas desde Chile y Argentina, las que alcanzaron un volumen de 75,5 millones de litros durante el periodo 2019.

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**

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 modelo 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 sus trabajos.

De esta manera, la misión del área agrícola de VSPT Wine Group es abastecer la mejor calidad de uva posible en forma rentable y sustentable en el largo plazo.

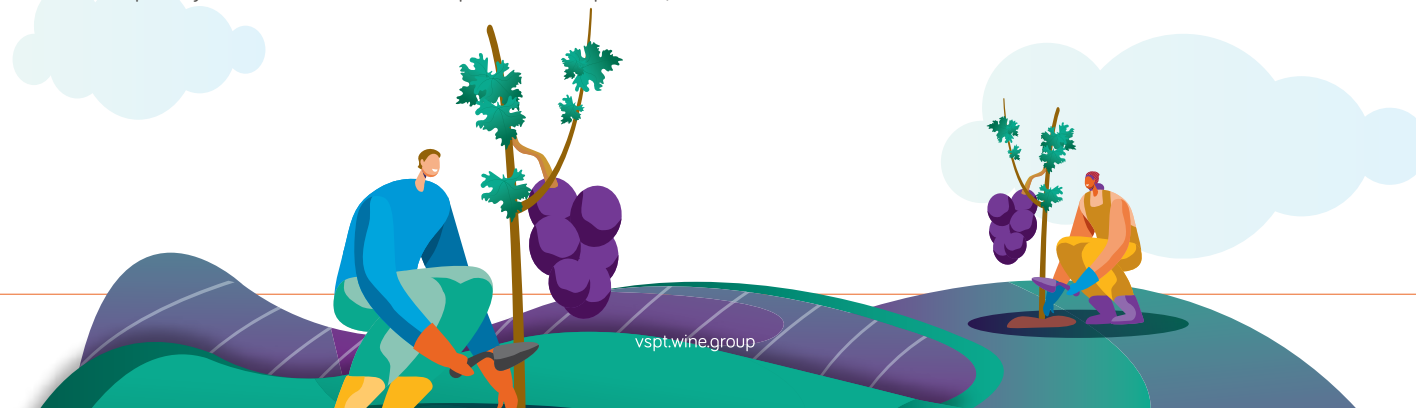
Ejemplos que reflejan algunos de los aspectos mencionados son:

- Incorporación de tractores con cabinas, los que además de aumentar la productividad de los operadores, permiten mayor seguridad en su trabajo.
- Incorporación de equipos de fumigación de bajo volumen, que mejoran la calidad de las aplicaciones, disminuyen la manipulación humana de productos y bajan los costos de aplicación (aumento en la eficiencia de las máquinas y reducción del número de aplicaciones requeridas).

- Monitoreo de plagas para el uso criterioso de pesticidas.
- Nuevos trabajos culturales del suelo orientados a mejorar sus condiciones para retener agua y favorecer el crecimiento de microorganismos beneficiosos.
- Aumento sostenido de la superficie regada en forma tecnificada, lo cual genera un uso racional del agua.
- Implementación de nuevas formas de conducción del viñedo que facilitan la mecanización de este y permiten producir con más eficiencia.

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

El Área Agrícola administra 5.080 hectáreas plantadas, entre propias y arrendadas, de las cuales 2.776 corresponden a Viña San Pedro, 604 a Viña Tarapacá, 417 a Viña Santa Helena, 163 a Viña Leyda, 294 a Viñamar y Casa Rivas, y 826 a La Celia y Graffigna (Argentina).



La composición de la Superficie plantada de VSPT Wine Group

VIÑA	ZONA	ÁREA	FUNDO	HÁ PLANTADAS *	PROPIEDADES
San Pedro	Valle de Curicó	Molina	Molina	1,057	Propia
San Pedro	Valle del Maule	Pencahue	Pencahue	742	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	Caliboro	Caliboro	430	Propia
San Pedro				2,776	
Tarapacá	Valle del Maipo	Isla de Maipo	El Rosario de Naltahua	604	Propia
Santa Helena	Valle de Colchagua	San Fernando	San Fernando	88	Arrendada
Santa Helena	Valle de Colchagua	Palmilla	El Huique	329	Propia
Santa Helena				417	
Viñamar	Valle de Casablanca	Casablanca	Casablanca	60	Propia
Viñamar	Valle de Casablanca	Casablanca	Loyola	26	Arrendada
Casa Rivas	Valle del Maipo	María Pinto	Santa Teresa	208	Propia
Viñamar				294	
Leyda	Valle de San Antonio	Leyda	El Maitén	88	Propia
Leyda	Valle de San Antonio	Leyda	El Granito	75	Arrendada
Leyda				163	
Finca La Celia	Valle de Uco	San Carlos	Finca La Celia	380	Propia
Finca Cañada Honda	Provincia de San Juan	San Juan	Finca Cañada Honda	95	Propia
Finca Pocito	Provincia de San Juan	San Juan	Finca Pocito	86	Propia
Finca Los Campamentos	Provincia de Mendoza	Mendoza	Los Campamentos	265	Propia
Finca La Celia				826	
Total VSPT				5,080	

* Hectáreas productivas y en inversión

Enología



El Área Enológica maneja el resultado de la gestión agrícola, incorporando la habilidad del equipo enológico y la mejor tecnología disponible, para producir vinos de óptima calidad. Su misión es ofrecer vinos capaces de satisfacer las diversas demandas respetando 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.

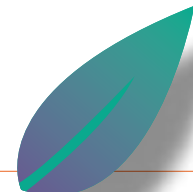
El Área de Enología es responsable de gestionar todas las eventualidades que puedan surgir en este proceso.

VSPT cuenta con una capacidad de bodega de vinos de más de 100,000 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 2019

BODEGA	MOLINA	LONTUÉ*	ISLA DE MAIPO	SAN PEDRO CACHAPOAL ANDES	VIÑAMAR	FINCA LA CELIA	SAN JUAN	TOTAL VSPT
Infraestructura	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	
Recepción de Uvas	Si	No	Si	Si	No	Si	Si	
Elaboración	Si	No	Si	Si	No	Si	Si	
Vinificación	Si	No	Si	Si	No	Si	Si	
Guarda	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	
Envasado	Si	No	Si	No	No	No	Si	
Capacidad Máxima Envasado (Litros/Hora)	65,540	0	10,000	0	0	4,500	13,500	93,540
Capacidad Bodega Vinos (Miles de Litros)	43,000	12,009	29,249	900	1,000	7,400	9,442	103,000

* 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 Graffigna, San Juan, Argentina.

La capacidad de envasado actual del Grupo es de 93.540 litros por hora. 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 además 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 34 centros de distribución y flotas de vehículos que cubren Chile desde Arica a Coyhaique, y plataformas operativas de sistemas de información necesarias para soportar eficientemente sus funciones, a través de un equipo de personas altamente calificadas.

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

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

VSPT Wine Group no cuenta con ningún proveedor que represente de forma individual al menos el 10% de las compras efectuadas en el período 2019 por la Sociedad, por el suministro de bienes y servicios del segmento, ni cuenta con cliente que en forma individual represente más del 10% de los ingresos de la Compañía.

De acuerdo al informe de Vinos de Chile, VSPT es la segunda mayor viña exportadora del país, con un 12,2% de participación de mercado en volumen envasado durante el 2019. En tanto, en el mercado doméstico, es el primer grupo vitivinícola en términos de participación en valor, con un 29,5%, según datos de la industria, esto representa una caída de 0,2 puntos respecto al año anterior.

Los volúmenes de ventas totales de vino envasado de VSPT alcanzaron los 142 millones de litros en 2019, incluyendo tanto las ventas de mercado doméstico chileno, como las exportaciones del Grupo desde Chile y de nuestra filial en Argentina.

Licencias

Para la realización de sus actividades y negocios, en el caso de aquellas marcas de su filial Chilena Viña Altair SpA, la Sociedad cuenta con una licencia de uso y el derecho para elaborar, fabricar, envasar, vender y promocionar, distribuir y comercializar los productos de ella en todo el territorio extranjero y en Chile, que contempla las marcas Viña Mar de Casablanca, y las marcas Altair y Sideral. Esta licencia se suscribió con fecha 1 de octubre de 2012 tiene una vigencia de 10 años, renovables por períodos iguales.

Marco Normativo

La Sociedad en su carácter de sociedad anónima abierta se encuentra regulada por las leyes N° 18.045 sobre Mercado de Valores y 18.046 sobre Sociedades

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



Principales marcas Comercializadas por VSPT Wine Group

VSPT Wine Group cuenta con un extenso portafolio de marcas de vino, producidas por las 8 viñas que conforman el grupo. Destacan entre ellas: Altaír, 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, Gran Reserva Black y su línea Sparkling; además de Alpaca, Reservado y Siglo de Oro Reserva de Viña Santa Helena; y en la categoría espumantes, Viñamar en sus expresiones Método Tradicional, Extra Brut, Rosé, Moscato, Brut, Brut Unique, Moscato Unique, ICE y Zero Desalcoholizado, y, finalmente, Manquehuito en la categoría coolers. En Argentina a su vez, destacan las marcas La Celia, Graffigna, Colón y Santa Silvia.

Objetivos Estratégicos

A continuación se presentan los Objetivos planteados en el Plan Estratégico, para el trienio 2019-2021:

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





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

1. 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.

1.1. Riesgos relativos a la actividad de VSPT

1.1.1 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.

1.1.2 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, por ejemplo, el tamaño de la vendimia en Chile. Si bien, históricamente VSPT 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 VSPT compite con 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, ésta podría tener una capacidad limitada para aumentar los precios y compensar los aumentos en los costos.

1.1.3 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 en los 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 de este tipo 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. Las medidas de prevención apuntan a no depender exclusivamente de un solo proveedor de productos y/o servicios, es así como no se depende solamente de un solo puerto, y de buscar asociaciones con distintos medios de transporte para trasladar los productos.

1.1.4 Riesgos asociados a la dependencia de importadores y distribuidores

Existe dependencia de 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 tales socios seguirán comercializando los productos de VSPT en el futuro, o que no priorizarán la venta de vinos de otros orígenes.

1.1.5 Riesgos relativos a factores climáticos

En caso que ocurran sequías, heladas, granizos, pestes, lluvias y/o hongos, ello puede 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.

1.1.6 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, cambios normativos que limiten el uso de este recurso, problemas de escasez hídrica, o una contaminación de las fuentes podría afectar en forma negativa las ventas y rentabilidad. Como compromiso con el medioambiente y los recursos naturales, la Compañía ha definido políticas y compromisos de largo plazo para el uso responsable y sustentable del agua.

Se encuentra actualmente en discusión en el Congreso un proyecto de ley que establece, entre otros, un nuevo régimen de constitución de derechos de aprovechamiento de aguas de carácter temporal, aplicable a aquellos que se otorguen en el futuro, e introduce un sistema de caducidad por no uso; el establecimiento de un plazo para la regularización e inscripción

de derechos de aprovechamiento de aguas; y la regulación de la función ambiental, escénica, paisajística y social de las aguas. Dicho proyecto puede sufrir modificaciones durante su tramitación en el Congreso.

1.1.7 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.

1.1.8 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.

1.2. 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 de sus operacionales y posición financiera. Alrededor de un 42% de los ingresos fueron generados por el negocio doméstico en Chile durante el año 2018, por lo que un crecimiento bajo lo esperado en el país, puede significar una tasa de crecimiento menor de los productos, afectando los resultados.

Adicionalmente, en su calidad de economía de mercado emergente, Chile está más expuesto a las condiciones desfavorables de los mercados internacionales y a constantes presiones y demandas sociales internas, las que podrían tener un impacto negativo sobre la demanda de nuestros productos y de terceros con los que efectuamos negocios. Cualquier combinación entre una baja confianza de parte de los consumidores, mercados de capitales desestabilizados a nivel mundial y/o condiciones económicas internacionales reducidas podrían afectar en forma negativa la economía chilena y, como consecuencia, nuestros negocios. Por otro lado, una crisis global de liquidez o un aumento en las tasas de interés podría limitar nuestra capacidad para obtener la liquidez necesaria para cumplir con nuestros compromisos y/o aumentar nuestros gastos financieros.

El inicio de un masivo movimiento social durante el cuarto trimestre del 2019 ha elevado los niveles de incertidumbre en Chile, lo que podría afectar el crecimiento económico, a través de un deterioro de la confianza empresas y hogares. Esto podría ocasionar un efecto negativo en la demanda de nuestros productos.

Para mitigar los impactos financieros de lo mencionado anteriormente, la Compañía ha implementado planes de eficiencias, mejoras en gestión de ingresos, costos y gastos a través del programa de su matriz "ExCCelencia CCU".

1.2.1 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 Compañía. 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.

Para proteger el valor de la posición neta de los activos y pasivos en monedas extranjeras de sus operaciones en Chile, la Sociedad adquiere contratos de derivados (forwards de monedas) para mitigar cualquier variación en el CLP respecto de otras monedas.

1.2.2 Riesgos relativos a cambios en las leyes tributarias chilenas.

El cambio en leyes tributarias en Chile podría generar un aumento en los precios de los productos y/o pérdida de rentabilidad. Cambios como la anterior Reforma Tributaria que entró en vigencia el 1° de octubre de 2014 introduciendo una serie de modificaciones en las tasas de impuestos y regímenes tributarios, incluyendo un aumento de los impuestos a las bebidas alcohólicas, lo que en algunos casos hizo necesario el aumentar los precios en ciertas categorías

de productos. Asimismo estableció dos tipos de régimen: el "Régimen Parcialmente Integrado" y el "Régimen de Renta Atribuida". A las sociedades anónimas se les aplica por defecto el "Régimen Parcialmente Integrado". Actualmente está en tramitación una nueva reforma de modernización tributaria, que entre otras medidas, establece la reintegración del sistema tributario. Esta reforma y cualquier otra propuesta futura similar, podrían tener un efecto negativo sobre el negocio, los resultados operacionales y la posición financiera de VSPT.

1.2.3 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 de un 20,5% para el vino. Un aumento en la tasa de dicho impuesto o de cualquier otro relacionado al negocio de la Compañía, podría afectar en forma negativa las ventas y rentabilidad en Chile, o en los mercados internacionales en los que VSPT está presente.

1.2.4 Riesgos relativos a la competencia en el mercado chileno.

El mercado chileno del 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 de la Compañía.



1.2.5 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 la Compañía está más expuesta en caso que alguno de estos grandes clientes deje de cumplir con sus obligaciones de pago.

1.2.6 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 tales como planes de contingencia especialmente diseñadas, 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, para lo que se cuenta con seguros para eventos catastróficos.

1.2.7 Riesgos asociados a regulaciones en materia de etiquetado y publicidad de bebidas alcohólicas en Chile.

Actualmente se encuentra un proyecto de ley que modificaría la ley N° 18.455 y fija normas sobre producción, elaboración y comercialización de alcoholes etílicos, bebidas alcohólicas y vinagres. El referido 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 de ser agente activo en la promoción de un consumo responsable de alcohol en la sociedad chilena a través del programa “b.b.bien”. Si otros proyectos de esta naturaleza 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 de la Compañía en forma negativa.

1.2.8 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 atmosféricas, ruidos, descarga y disposición de residuos sólidos y líquidos, uso y aprovechamiento de agua, manejo y gestión de residuos y otras actividades inherentes a la industria vitivinícola. En particular, el año 2016 entró en vigencia en Chile la Ley N° 20.920 que estableció el

marco para la Gestión de Residuos, la Responsabilidad Extendida del Productor y Fomento al Reciclaje (Ley REP), cuya finalidad es disminuir la generación de residuos de los productos prioritarios establecidos en dicha normativa y fomentar su prevención, reciclaje y/o valorización. El 30 de noviembre de 2017 se publicó el Reglamento de Procedimientos de la Ley REP, durante el 2018 se dictó el decreto de metas de recolección/reciclaje de neumáticos y se espera durante el año 2020, la dictación del reglamento que establecerá metas de recolección, valorización y otras obligaciones asociadas a envases y embalajes, dentro de los cuales se incluyen aquellos elaborados con vidrio. Si bien las metas de recolección y valorización aún no se encuentran vigentes (se espera que comiencen a regir el año 2022), esta normativa representa un riesgo específico para las operaciones de la Compañía ya que puede imponer obligaciones adicionales al embalaje utilizado para la comercialización de vinos.

Recientemente se discute en el congreso el proyecto de Ley Marco de Cambio Climático, el que busca el establecimiento de principios, sistemas de gobernanza, instrumentos de gestión y mecanismos de financiamiento adecuados, que permitan transitar hacia un desarrollo bajo en emisiones de gases de efecto invernadero, reducir la vulnerabilidad, aumentar la resiliencia y garantizar el cumplimiento de los compromisos internacionales asumidos por el Estado de Chile para hacer frente a los desafíos que impone el Cambio Climático. Este proyecto contempla, además del establecimiento de una estrategia climática a largo plazo, la creación de planes sectoriales por proceso productivo, en adaptación y mitigación, que incluiría un sistema de monitoreo de tales planes, sujetos a revisión cada 5 años, a los que se suman planes de acción a nivel regional.



1.3 Riesgos relativos a Argentina.

VSPT 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 Compañía se ve expuesta a factores que históricamente han 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 han afectado en forma negativa las operaciones de VSPT y que podrían repetirse nuevamente en el futuro. Un ejemplo de lo anterior, es la definición de Argentina, bajo las normas contables de IFRS, como una economía hiperinflacionaria, lo cual ha implicado aplicar corrección monetaria a los estados financieros de las filiales en Argentina.

Una devaluación del peso argentino podría afectar en forma negativa los resultados de la Compañía. Los Estados Financieros para las filiales en Argentina, usan el peso argentino como moneda funcional, y se convierten a pesos chilenos para efectos de consolidación, teniendo un impacto en el resultado y patrimonio por efecto de conversión.

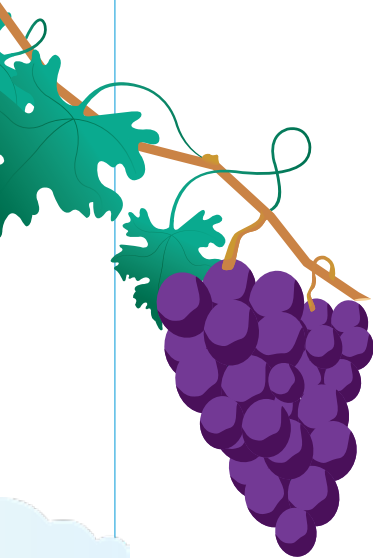
1.3.1 Riesgos relativos a cambios en las leyes tributarias argentinas

En Argentina el año 2017 fue aprobada por el Congreso una Reforma Tributaria que, entre otras medidas, reducía 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 aplicaría 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. Con fecha 21 de diciembre 2019 se promulgó la ley 27.541, denominada “ley de solidaridad social y reactivación productiva en el marco de la emergencia pública” que modifica algunos artículos de la reforma mencionada anteriormente. Principalmente, mantiene por un año más, es decir, para el ejercicio 2020, la tasa del 30% de impuesto a las ganancias y la tasa de 7% de retención sobre los dividendos. De esta manera, la tasa del 25% de impuesto a las ganancias y la tasa de 13% de retención sobre dividendos, propuesto inicialmente a partir del año 2020, se aplicaría a partir del año 2021. En adición, el Impuesto a los Bienes Personales (responsable sustituto), que afecta a los accionistas del exterior en las inversiones sobre empresas de Argentina, esta reforma sube la tasa del 0,25% al 0,50% (sobre el Patrimonio de los Estados Financieros).

1.4 Crisis sanitarias, pandemias o el brote de enfermedades contagiosas a nivel global o regional podrían tener un impacto negativo en nuestras operaciones y posición financiera.

Una crisis sanitaria, pandemias o el brote de enfermedades a nivel global o regional, como es el caso del reciente brote del Covid-19, declarado pandemia por la Organización Mundial de la Salud en marzo de 2020, podrían tener un impacto negativo en nuestras operaciones y posición financiera. Esto debido a que estas podrían impedir el normal funcionamiento de la operación de la Compañía, limitar nuestra capacidad de producción y distribución y/o generar una contracción de la demanda de nuestros productos. El grado de impacto en nuestra operación dependerá de factores que no podemos predecir tales como la duración, propagación y gravedad de la crisis sanitaria.

La Compañía cuenta con planes de contingencia y continuidad operacional para enfrentar eventos de este tipo, pero no podemos asegurar que dichos planes sean suficientes para mitigar un impacto material en nuestros resultados y posición financiera.

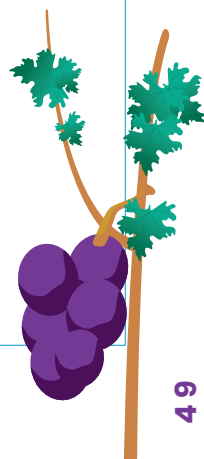
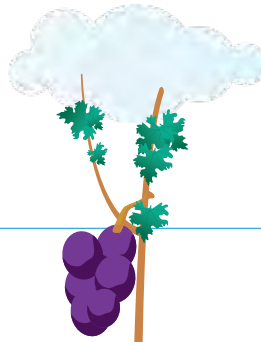


2. Planes de Inversión

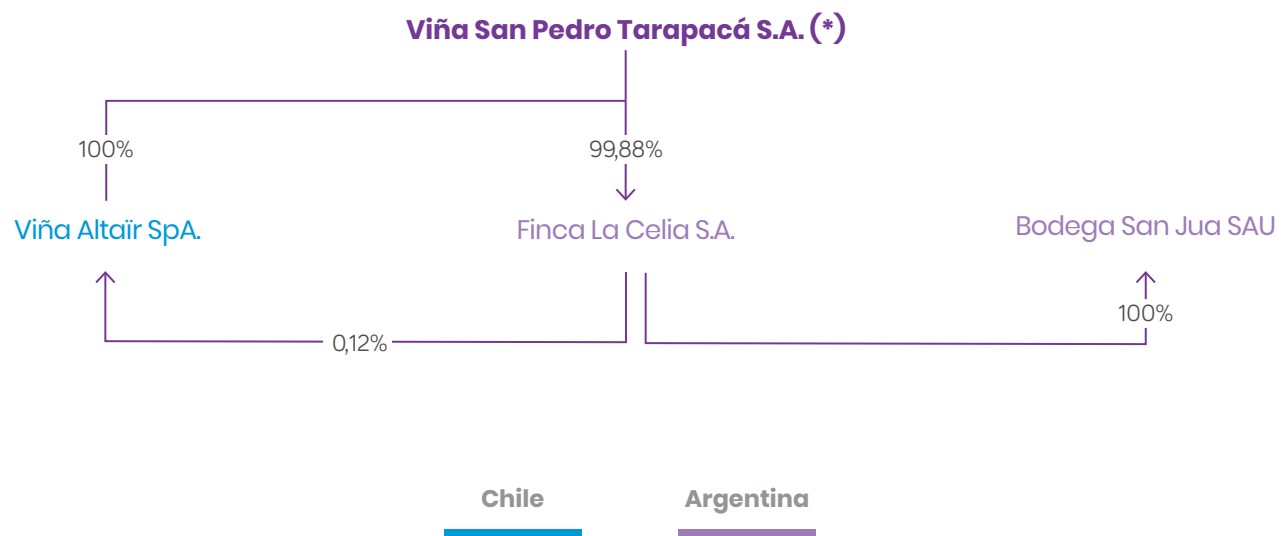
VSPT Wine Group realiza inversiones principalmente orientadas a buscar mayor eficiencia en sus procesos productivos, y mejorar su capacidad productiva agrícola. Asimismo se destinan recursos para obtener mejores calidades de uva, y realizar mejoras en el tratamiento y guarda de vinos. Además de estas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

3. 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 2019



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 2019. 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.

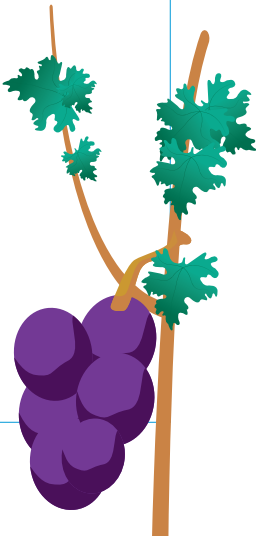
Compañía Cervecerías Unidas S.A. es controlada por la sociedad chilena "Inversiones y Renta S.A.". Inversiones y Rentas S.A. (IRSA), accionista controlador de CCU, es una sociedad anónima cuyos accionistas son las sociedades Quiñenco S.A. y Heineken Chile Limitada, las cuales poseen cada una de ellas 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 Orengo S.A., Inversiones Consolidadas Ltda., Inversiones Salta SpA, Inversiones Alaska Ltda., Inmobiliaria e Inversiones Río Claro S.A. e Inversiones Río Claro Ltda. La fundación Luksburg Foundation tiene indirectamente el 100% de los derechos sociales en Andsberg Inversiones Ltda., el 100% de los derechos sociales

en Ruana Copper A.G. Agencia Chile y un 99,76% de las acciones de Inversiones Orengo S.A.

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

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



Identificación de 12 mayores Accionistas

Los doce principales accionistas de la Sociedad al 31 de diciembre de 2019 poseen el 98.96% de su propiedad, los cuales se identifican a continuación:

Doce principales accionistas de la sociedad (Al 31 de diciembre de 2019)

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%
Compass Small CAP Chile Fondo de Inversión	96.804.330-7	336.963.405	0,84%
HMG Globetrotter	47.005.260-0	204.823.578	0,51%
Banco de Chile por Cuenta de Terceros no Residentes	97.004.000-5	198.500.000	0,50%
Banco Itau Corpbanca por Cuenta de Inversionistas Extranjeros	97.023.000-9	187.223.949	0,47%
Bci C de B S.A.	96.519.800-8	154.683.765	0,39%
Banchile C de B S.A.	96.571.220-8	94.277.776	0,24%
Inversiones Orenco S.A.	90.170.000-1	73.005.467	0,18%
Fondo Mutuo Compass Acciones Chilenas	96.804.330-7	55.467.160	0,14%
BTG Pactual Chile S.A. C de B	84.177.300-4	55.398.375	0,14%
Santander Corredores de Bolsa Limitada	96.683.200-2	46.234.413	0,12%
Total		39.579.896.590	98,96%

Accionistas

Viña San Pedro Tarapacá S.A. al 31 diciembre de 2019 cuenta con 1.510 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 17 de abril de 2019, 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 aprobados los Estados Financieros Consolidados del ejercicio correspondiente por la Junta Ordinaria anualmente, haciendo presente que en virtud de lo dispuesto en el artículo N° 78 de la Ley N°18.046 sobre Sociedades Anónimas,

las utilidades deben destinarse primeramente a absorber las pérdidas acumuladas, por lo cual el reparto queda condicionado a la utilidad que efectivamente se obtenga. De esta manera, si una vez absorbidas las pérdidas acumuladas existiere un remanente, sobre dicho saldo se aplicará la política recién expresada.

Asimismo, señaló que esta política corresponde a la intención del Directorio, por lo cual su cumplimiento queda condicionado a las utilidades que realmente se obtengan.

Información Estadística

Dividendos pagados respecto de los últimos ejercicios anuales.

1

Fecha de pago	Tipo/Nº	Monto total a distribuir (\$)	\$ Por acción	Utilidad año
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
29-04-2019	Definitivo N°24	7.416.776.907	0,18556	2018

Transacciones trimestrales en bolsa, de los últimos dos ejercicios anuales

2

Promedios por trimestre

Trimestre/año	Nº Acciones transadas	Monto (\$)	Precio promedio \$	Presencia bursátil (%)
1r Trim 2018	11.810.732.598	92.598.939.213	7,8	46,1
2º Trim 2018	27.637.744	192.338.069	7,0	43,9
3r Trim 2018	50.652.080	305.668.012	6,0	40,0
4º Trim 2018	21.350.244	130.504.856	6,1	40,6
1r Trim 2019	31.902.958	189.878.490	6,0	2,78
2º Trim 2019	8.472.149	51.566.164	6,1	1,67
3r Trim 2019	338.511.360	2.067.080.628	6,1	1,67
4º Trim 2019	23.190.713	154.663.842	6,7	2,22

5

Hechos Esenciales

vspt.wine.group





Durante el año 2019,
Viña San Pedro Tarapacá S.A. informó a
la Comisión para el Mercado Financiero el
siguiente hecho esencial:

Hechos Esenciales

Durante el año 2019, Viña San Pedro Tarapacá S.A. informó a la Comisión para el Mercado Financiero los siguientes hechos esenciales:

6 de marzo de 2019

Se informa que el Directorio de Viña San Pedro Tarapacá S.A., en su sesión del día 5 de marzo de 2019, acordó proponer a la próxima Junta Ordinaria de Accionistas, el reparto de un dividendo definitivo de \$0,18556.- pesos por acción. Se propuso pagar este dividendo definitivo a contar del día 29 de abril de 2019.





6

Informe sobre Subsidiarias y Asociadas 2019

[vspt.wine.group](https://www.vspt.wine.group)





Viña Altair SpA, Finca La Celia S.A.
y Bodega San Juan S.A.U.

Informe sobre Subsidiarias y Asociadas (*)

Razón Social Viña Altair SPA

("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: **2,6968%**

Administrador (i)

Pedro Herane Aguado

Vicente Rosselot Soini

Germán Del Río López

Marcela Ruiz Hadad

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 2019

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. Pueden representar a Viña San Pedro Tarapacá, dos cuales quiera de ellos.

(*) Viña Valles de Chile S.A.
Por escritura de fecha 4 de junio de 2019, el directorio de Viña Valles de Chile S.A. declaró la disolución de la sociedad Viña Valles de Chile S.A., 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.

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\$ 13.263.145 (**)**

Porcentaje de Tenencia: **100%**

Inversiones sobre Activo de la Matriz: **6,6047%**

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.

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”, “Colón” y “Graffigna”, destinándose a los mercados de exportación y al mercado local.

(**) Aumentos de Capital en FLC.

Mediante asamblea de fecha 1 de marzo de 2019, FLC aprobó 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.

Mediante asamblea de fecha 30 de mayo de 2019 FLC aprobó aumentar el Capital de ARG\$453.288.660 a ARG\$1.060.888.660 mediante la emisión de 607.600.000 acciones de ordinarias, nominativas no endosables, de \$1 valor nominal por acción. Por tanto, el capital suscrito y pagado es Arg\$ 1.060.888.660 dividido en 1.060.888.660 acciones de Arg\$1- cada una.



Razón Social **BODEGA SAN JUAN S.A.U**

CUIT: 307116362163

Sociedad Anónima de Único Accionista Argentina
Suipacha 111, piso 18, Ciudad de Buenos Aires, Argentina.

Objeto Social

La sociedad tiene por objeto realizar por cuenta propia, de terceros y/o asociada a terceros, en el país o en el exterior, las siguientes actividades: a) La producción, industrialización, comercialización, distribución, importación y exportación por cuenta propia o ajena, de toda clase de productos agrícolas, en especial de los vitivinícolas; b) La explotación, administración y arriendo, por cuenta propia o ajena, de predios agrícolas, bodegas, viñedos y establecimientos comerciales del rubro vitivinícola; c) 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 y de las materias primas de las mismas; d) El aprovechamiento industrial y comercial de los subproductos y derivados de los artículos que anteceden; e) La prestación de servicios

relacionados con los mismos rubros así como servicios de asesoría, marketing, ventas, enología, administración, organización y desarrollo de empresas, en especial prestación de servicios de mano de obra especializada en operación de bodegas industriales de elaboración, guarda y envasado de vino y explotación de campos; f) La 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; g) Para su cumplimiento, la sociedad tendrá plena capacidad jurídica para adquirir derechos, contraer obligaciones y realizar todo tipo de actos y operaciones relacionadas con su objeto, que no estén prohibidos por la ley o por el presente estatuto.

Actividades

Esta sociedad desarrolla actividades de gestión agrícola e industrial y presta servicios a Finca La Celia S.A. en ese sentido.

Capital Suscrito y Pagado: **M\$1.524.184 (***)**

Porcentaje de Tenencia: **100%**

Inversiones sobre Activo de la Matriz: **1,2712%**

Directorio

Presidente

Nicolás Patricio López Vera

(***) Bodega San Juan S.A.U
Sociedad de Único Accionista, constituida por Escritura pública de fecha 28 de enero de 2019 en la ciudad de Buenos Aires, Argentina por Finca La Celia S.A.
Mediante asamblea de fecha 30 de mayo de 2019 Bodega San Juan S.A.U. aprobó aumentar el Capital a Arg\$121.815.988 mediante la emisión de 121.815.988 acciones de ordinarias, nominativas no endosables de \$1 valor cada una. En consecuencia, el capital suscrito y pagado asciende a Arg\$ \$121.915.988 dividido en 121.915.988 acciones de Arg\$1- cada una.



7

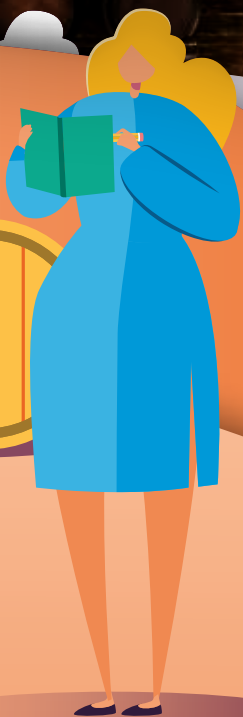
Principales Hitos del 2019



vspt.wine.group



A continuación se mencionan
los hitos más importantes que
marcaron el año 2019.



Principales Hitos del 2019



VSPT Wine Group

VSPT Wine Group triunfa en categoría “Amorim Sustainability Award” de los Green Awards 2019

VSPT Wine Group es seleccionado como Most Innovative Company del sector vitivinícola 2019

VSPT Wine Group lanza su sexto Reporte de Sostenibilidad

VSPT Wine Group concreta acuerdo de compra de Bodega Graffigna in Argentina

VSPT Wine Group se certifica por cuarta vez bajo el Código Nacional de Sustentabilidad de Vinos de Chile

VSPT se posiciona dentro de las 20 empresas con mejor reputación de Chile según estudio RepTrak 2019



Turismo

Casa Valle Viñamar obtiene primer lugar en la categoría Turismo del Vino Sustentable, en los “Best of Wine Tourism”



Viña San Pedro

Viña San Pedro presenta nuevo vino Mapuche: TAYU 1865

Viña San Pedro anuncia inédita alianza con el equipo de la NBA Miami Heats



Vinos Íconos

Altair 2015 y Cabo de Hornos 2015 fueron seleccionados como Top Wines en Wine Spectator

Sideral 2017 recibe 93 puntos en último reporte de James Suckling

Sideral 2017 sobresale con 91 puntos en Decanter

Cabo de Hornos deslumbra con 92 puntos en Decanter World Wine Awards 2019



1865

James Suckling destaca entre los Top 100 Andean Wines a 1865 Limited Edition Syrah 2015

Enólogo de 1865 lidera cata vertical en Estados Unidos

1865 Selected Vineyard presenta su nuevo Malbec del Valle de Uco

1865 participa en exclusivo evento "New York Wine Experience 2019"

1865 Selected Vineyards Cabernet Sauvignon 2016 destaca como Top Value en Wine Spectator

1865 destaca con excelentes puntajes en último reporte 2019 de Tim Atkin



Gato Negro

GatoNegro Breeze aterriza en Colombia

GatoNegro presenta su nueva innovación: Low Red Blend

GatoNegro presenta dos nuevas variedades: GatoNegro Cabernet Merlot y GatoNegro Pinot Noir 750cc

GatoNegro sorprende esta temporada con tres Ediciones Limitadas

GatoNegro Rosé 2018 sorprende con nueva botella decorada

GatoNegro Cabernet Merlot 2018 es elegido Best Value por Wine Spectator

GatoNegro se posiciona como una de las marcas más poderosas según Wine Intelligence



Gran Reserva Tarapacá

Gran Reserva Tarapacá Etiqueta Negra aterriza en Colombia

Gran Reserva Tarapacá lanza su campaña global "Número 1"

Gran Reserva Tarapacá lanza su segunda edición limitada inspirada en estudio de suelos: Blend Series #2

Viña Tarapacá aterriza en Corea de la mano de HiteJinro

Gran Reserva Tarapacá Carmenere 2017 obtiene 91 puntos en reporte de Tim Atkin

Gran Reserva Tarapacá Carmenere 2017 obtiene 91 puntos en Decanter

Gran Reserva Tarapacá Cabernet Sauvignon 2017 dentro de los "Top 100 wines of Chile" de James Suckling

Gran Reserva Tarapacá Etiqueta Negra 2017 deslumbra con 91 puntos en Wine Enthusiast

Gran Reserva Tarapacá Etiqueta Azul recibe extraordinarios 91 puntos en Decanter

Gran Reserva Tarapacá Cabernet Sauvignon 2017 es seleccionado en los Top 10 Cabernet Sauvignons por Wine Enthusiast

Gran Reserva Tarapacá Cabernet Sauvignon 2017 sobresale con 90 puntos en Wine Enthusiast

Gran Reserva Tarapacá Etiqueta Azul 2015 entre los Top 100 Andean Wines de James Suckling



Viña Leyda

Tim Atkin destaca a Viña Leyda como uno de los Mejores Productores Chilenos entregándole excelentes puntajes

Leyda Single Vineyard Neblina Riesling 2015 destaca con 94 puntos en Decanter

Tres Pinot Noirs de Viña Leyda destacan en panel de cata de Decanter

Enóloga de Viña Leyda realiza exitoso road-show por Japón

Leyda Single Vineyard Neblina Riesling 2018 entre los Mejores Riesling de Sudamérica en Decanter

Viña Leyda sobresale con excelentes puntajes en último reporte 2019 de James Suckling

Viña Leyda obtiene dos Medallas Dobles de Oro en Sakura Japan Women's Wine Awards 2019



La Celia

Vinos de Finca La Celia aterrizan en Uruguay

La Celia obtiene excelentes puntajes en Wine Advocate

La Celia Pioneer Cabernet Franc 2016 se sitúa dentro de los Top 100 Best Buys 2019 de Wine Enthusiast

La Celia Reserva Malbec 2017 es elegido Best Buy en Wine Enthusiast

La Celia Pioneer Cabernet Franc 2016 dentro de los Top 100 Best Buy 2019 de Wine Enthusiast

La Celia Reserva Malbec Cabernet Franc 2016 entre los Top 100 Best Buys de Wine & Spirits



Castillo de Molina

Medalla de Plata para Castillo de Molina en competencia "Vinos del Año" 2019 Finlandia

¡Aterrizan en Colombia Castillo de Molina Tributo 150 años!

Castillo de Molina estrena sello Vegan Friendly en Finlandia

Castillo de Molina Sauvignon Blanc 2018 recibe extraordinarios 92 puntos en Decanter World Wine Awards 2019

Medalla de Oro para Castillo de Molina Cabernet Sauvignon 2017 en Concurso Mundial de Bruselas 2019

Medalla de Oro para Castillo de Molina en Sakura Japan Women's Wine Awards 2019



Santa Helena

Santa Helena estrena nueva campaña: "Elaborado con Dedicación"

Enólogo de Santa Helena finaliza exitosa visita a Perú

Alpaca Premium Pinot Noir 2018 gana Medalla de Oro in Sakura Japan Women's Wine Awards 2019

Santa Helena destaca como una de las marcas más reconocidas en el mercado brasileño

Santa Helena lanza dos ediciones limitadas en Brasil

Santa Helena aterrizan en Estados Unidos de la mano de Apolo Fine Wines & Spirits

8

Informe de Sustentabilidad

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.

En 2019 obtuvimos **el primer lugar de la categoría “Amorim Sustainability Award”, categoría que premia y reconoce los esfuerzos hechos por la Compañía** durante los últimos tres años, poniendo especial foco en los últimos 12 meses, en lo que respecta a la eficiencia y efectividad de las prácticas sustentables dentro del sector. Este reconocimiento nos ha permitido ser la Empresa **del rubro vitivinícola que más logros en sustentabilidad ha logrado a la fecha**, tras ganar indiscutiblemente la categoría luego de presentar claros avances en manejo del agua, reducción de emisión de CO₂, además de potentes iniciativas para impulsar el desarrollo social en comunidades donde estamos presentes.

Durante 2019, continuamos trabajando bajo nuestro **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.

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



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

En VSPT Wine Group hemos desarrollado una cultura orientada por valores y competencias transversales a todo nuestro equipo como pilares fundamentales para alcanzar una identidad compartida con foco en las personas. Trabajamos constantemente para que nuestra gente experimente nuestra cultura mediante la ejecución de diversas iniciativas de nuestro programa cultural Ser. Así por ejemplo, este año realizamos actividades de sensibilización y formación que tenían como fin potenciar nuestra integración con Argentina, mediante talleres de cultura Ser. En dicha instancia alcanzamos un 60% de participación del total del personal que se integró a través de bodega Graffigna.

Queremos que nuestros trabajadores se sientan parte esencial y fundamental de nuestra organización, razón por la cual año a año realizamos la **Ruta.Ser**. Este 2019, se efectuó entre agosto y septiembre, teniendo como objetivo acercarnos a las personas de las distintas instalaciones tanto en Chile como Argentina.

Programa de Reconocimiento

Queremos que nuestros trabajadores se sientan valorados, como el eslabón clave del ADN de nuestra Compañía. Por esto, es que incentivamos una cultura de reconocimiento al trabajo de excelencia y compromiso organizacional, mediante nuestro programa de reconocimiento **Te.Valora**, el cual es una herramienta de apoyo a los líderes para destacar a quienes son un ejemplo de nuestros valores y competencias. Este año fue reconocido un 20% del total de nuestra dotación de las distintas instalaciones de VSPT Wine Group.

Diversidad e Inclusión

Como parte de nuestro compromiso con la diversidad e inclusión, en 2019 nace el programa **Ser.Más**, el cual busca potenciar ambos ejes mediante la promoción de oportunidades, acceso y espacios de opinión abiertos para todos quienes trabajan y se relacionan con nuestra organización; Nuestra Declaración de Diversidad e Inclusión cuenta con cuatro principios: No discriminación, Respeto y Dignidad, Equipos Diversos e Integrados y Responsabilidad Transversal.

Evaluación del Desempeño

Año tras año hemos continuado promoviendo un desempeño de excelencia y liderazgo a través del programa de evaluación del desempeño **Experiencia Ser**, donde los colaboradores tienen la oportunidad de autoevaluarse y ser evaluados por pares, jefatura y equipo directo, con el objetivo de promover una cultura de gestión del desempeño, de retroalimentación y reconocimiento constante al trabajo bien hecho. Este proceso mide principios corporativos, competencias VSPT y metas propias de las funciones del cargo. En 2019, continuamos con la mejora continua de este importante proceso, considerando una visión más integral sobre los principios y competencias que se miden. Para ello, se realizaron capacitaciones sobre nuestra nueva metodología de construcción de objetivos SMART, con el fin de generar metas que apoyen nuestra estrategia de negocio y el logro de objetivos alineados organizacionalmente.

Evaluación de Clima Organizacional

Durante este periodo se realizó una nueva Encuesta de Clima Organizacional, la cual fue anónima y confidencial, tanto en Chile como Argentina. Se alcanzó un 96% de participación de la dotación total, lo que constituye una alta tasa de representatividad. El resultado alcanzado como Índice Global de Clima fue de

79%, donde destaca la satisfacción, sentido de pertenencia y compromiso de los colaboradores hacia la organización.

Estos resultados nos permitirán construir planes de acción que tengan como objetivo trabajar sobre nuestras oportunidades de mejora, fortalecer ambientes de trabajo, conocer la realidad de cada trabajador en las distintas instalaciones, potenciar liderazgos y así aumentar el grado de satisfacción en general.

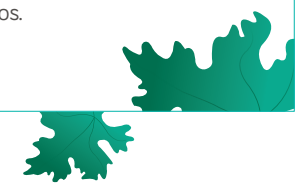
Formación y Desarrollo Personal

Buscamos potenciar el desarrollo integral de nuestros colaboradores, entregando oportunidades de formación, todo esto con el fin de entregar herramientas, competencias y habilidades que sean de utilidad para los equipos de trabajo, así como para cada una de las personas que trabajan en VSPT.

Durante el período 2019 se desarrolló nuestro plan anual de capacitaciones, el cual se compone de: Becas de Actividades de Desarrollo, Programas de Formación Transversales, Matrices de Desarrollo de Operarios y cursos por DNC (detección de necesidades de capacitación). Todas estas acciones suman un total de 66.317 horas de capacitación efectiva, con una cobertura del 89% de la dotación activa capacitada.

Además, durante este mismo periodo entregamos 5 becas de estudios a trabajadores, de las cuales tres corresponden a becas para carreras técnicas y dos para carreras universitarias.

También se entregaron programas de formación transversales, tales como: Inglés “we.are”, liderazgo “Líder.ser”, Escuela de Extensión Agrícola, Master.ser de Enología, BPM “Buenas Prácticas de Manufactura”, Outdoors de Trabajo de Equipo TPM, Sustentabilidad, Train the Trainers y Prevención de Riesgos.



Calidad de Vida

Creemos que nuestros trabajadores deben contar con instancias que les permitan mantener un equilibrio y armonía entre su vida personal y laboral.

En este periodo, el área de Calidad de Vida trabajó sobre cuatro dimensiones: Prevención y Autocuidado, Alimentación Saludable, Actividad Física, Conciliación Familia y Tiempo libre. Durante el año, los trabajadores participaron de operativos de salud, ferias de convenio, entregas de snack saludable, asesorías nutricionales, actividades de integración trabajo-familia, cocina saludable para hijos y campeonatos de futbolito, entre otras.

En Isla de Maipo continuamos trabajando en conjunto con la Asociación Chilena de Seguridad (ACHS) en el Programa Piloto de Calidad de Vida, con las etapas de Diagnóstico y Plan de Acción, con el objetivo de conocer las necesidades reales de nuestra gente y trabajar en todo aquello que nos permita mejorar su calidad de vida. En relación a los temas previsionales, VSPT Wine Group formó parte de las 30 empresas miembros de la “Alianza por la Previsión Sustentable”, impartido por Pro Humana y AFP Capital, asistiendo a diferentes tipos de talleres en donde se abordaron materias previsionales. En el ámbito Deportivo y Comunitario, llevamos a cabo la 6ta versión de la Cicletada y Corrida Familiar Ser en Molina, donde participaron trabajadores, familiares y la comunidad del sector.

Relaciones Laborales

Los derechos y garantías de nuestros colaboradores son una prioridad para VSPT, buscamos mantener relaciones armónicas con las organizaciones sindicales y todos sus adherentes. Para ello hemos definido el respeto mutuo y la comunicación permanente como pilares esenciales.

Para dar cumplimiento a estos pilares, en este período se realizaron reuniones de trabajo entre con las organizaciones sindicales, RR.HH y las gerencias respectivas, para responder oportunamente las inquietudes de la gente.

Además, durante el año 2019 finalizamos con éxito y en buenos términos dos negociaciones colectivas, con los siguientes Sindicatos:

1. Sindicato de trabajadores Viña San Pedro Tarapacá de Isla de Maipo, que representa mayoritariamente al personal del área de Operaciones y Enología.
2. Sindicato de trabajadores Viña San Pedro Planta Lontué, que representa al personal del área de Operaciones de Planta Molina.

Innovación y Liderazgo

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

Este 2019 continuamos avanzando en el desarrollo de distintas innovaciones e incorporando nuevas categorías, como vinos desalcoholizados, o bajos en alcohol y azúcar.

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, eficiencia energética y Biodiversidad.

Uno de los grandes desafíos al 2021, es producir vino utilizando 100% de energía eléctrica a partir de energías renovables. Para avanzar en este camino, en 2019 comenzó la instalación de **paneles solares** en nueve predios del grupo, compuesto por trece subproyectos, con una potencia instalada de 2,7 MW. De forma paralela, se construye otro proyecto de energía fotovoltaica, que busca abastecer de 1,3 MW a la operación enológica de Viña San Pedro, en Molina.

Dentro de esta misma dimensión, el 2019 fue el tercer año de implementación del Máster Plan de Biodiversidad. El proyecto consideró la plantación de más de 4.900 árboles y arbustos de 30 especies endémicas, propias del bosque esclerófilo. Hoy contamos con 6 hectáreas de reforestación activa y la presencia de al menos cuarenta familias de siete órdenes diferentes de fauna nativa y endémica.

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. Durante 2019 participamos del programa piloto “Sello Cero Residuo”, obteniendo Medalla de Plata para Planta Molina. En paralelo, hicimos charlas informativas y de sensibilización en materia de segregación y valorización de residuos de cara a la Ley Rep. Y, adherimos al Programa piloto impulsado por Municipalidad de Providencia en Santiago, “Mi Barrio Recicla”, para implementar un sistema de Gestión de envases y embalajes (SIG) que nace al alero de AB-Chile.

Clientes y Consumidores

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

Esto a través de productos vanguardistas y nuevas tendencias, que respondan con una amplia oferta las distintas necesidades de nuestros consumidores:

Gato Negro Low, que ingresó al mercado finlandés durante el mes de octubre, una propuesta tinta en el segmento entre level, de menor graduación alcohólica (5,5° de alcohol).

TAYU 1865. Un inédito y emocionante modelo de trabajo colaborativo junto a la comunidad mapuche de Buchahueico, que fue lanzado en diciembre de 2019, y debutó como Vino Revelación en Guía Descorchados 2020 con destacados 95 puntos, y Vino Innovador del Año en revista Wiken y Del Campo de El Mercurio.

Otro 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 2019, promovimos el autocuidado y el consumo responsable en cuatro de nuestros predios agrícolas, llegando al 100% de los colaboradores de esas instalaciones.

Al mismo tiempo, en Isla de Maipo, dictamos una Charla extendida, de tres jornadas para colaboradores y la comunidad, llegando a 22 familias.

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.

Actualmente, contamos con las siguientes certificaciones y códigos de conducta, que respaldan nuestra gestión en materia de calidad, medioambiental y social.

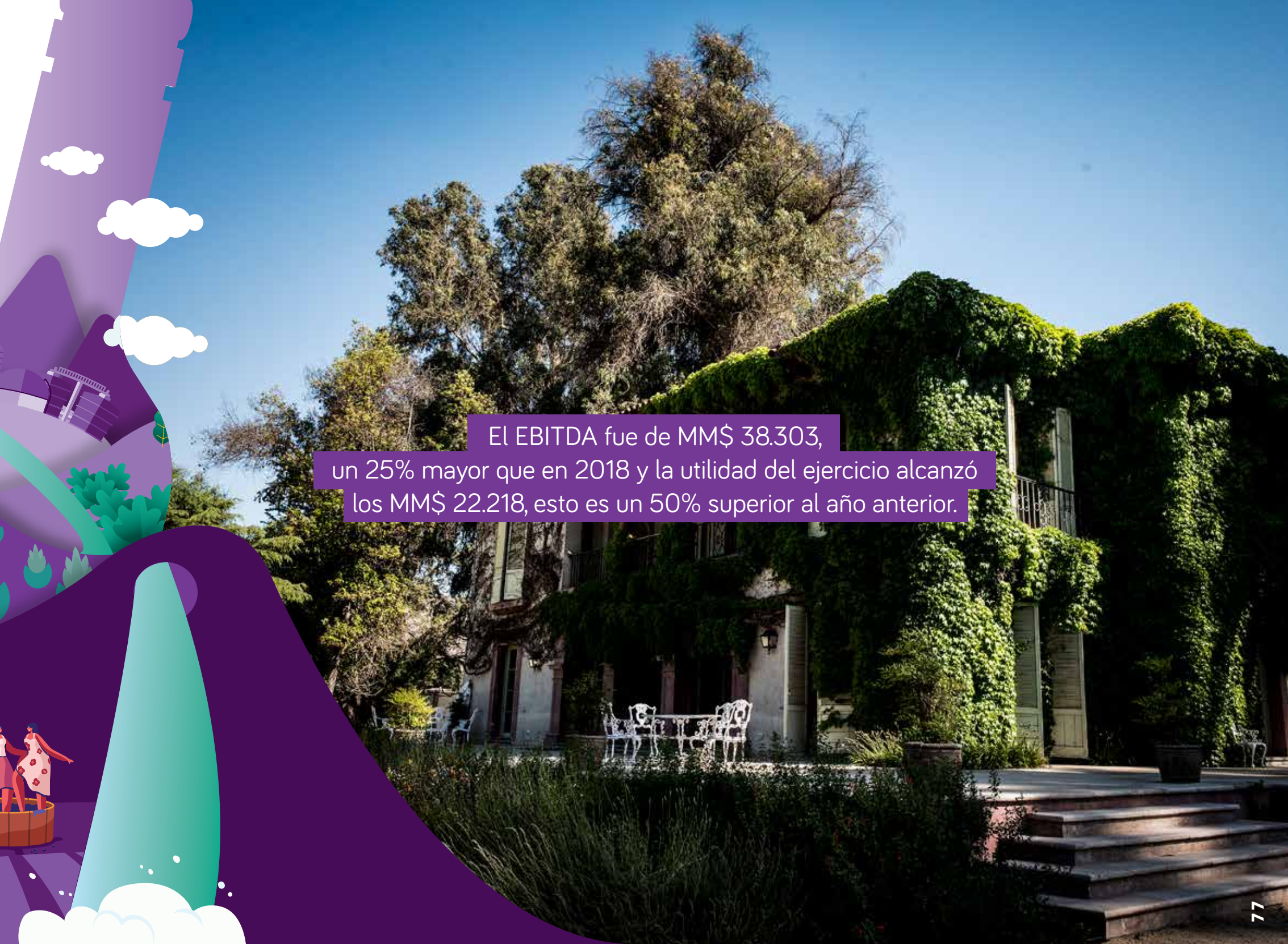
Certificación/Código	Molina	Isla de Maipo	Cachapoal Andes	La Celia
International Standardization Organization-ISO 9001: 2015	x			x
International Standardization Organization -ISO 14001 : 2015	x			x
Occupational Health and Safety OHSAS 18001: 2007	x	x		x
Hazard Analysis and Critical Control Points -HACCP				x
British Retail Consortium-BRC	x	x		x
Norma Chilena 2861			x	
Certificación Orgánica	x	x		
Fair Trade				x
Código Nacional de Sustentabilidad- CNS	Para todas las plantas productivas y predios agrícolas.			
Business Social Compliance Initiative- BSCI*	Para todas las plantas productivas y predios agrícolas.			
For Life	Para todas las plantas productivas y predios agrícolas.			

9

Resumen Financiero

vspt.wine.group





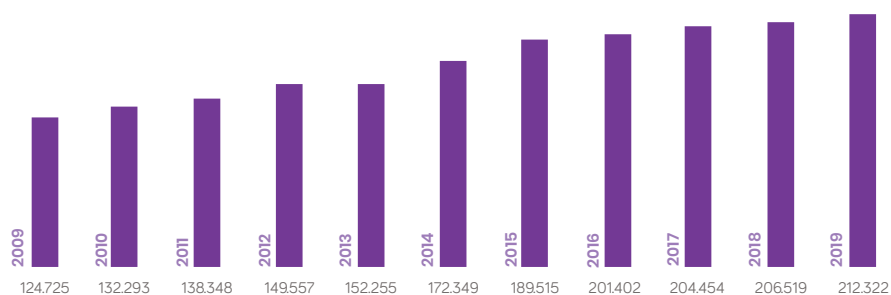
El EBITDA fue de MM\$ 38.303,
un 25% mayor que en 2018 y la utilidad del ejercicio alcanzó
los MM\$ 22.218, esto es un 50% superior al año anterior.

Resumen Financiero 2019

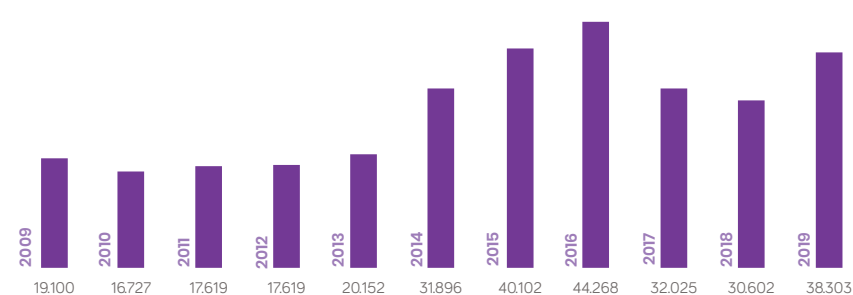
Estado de Resultados

	2009 (MM\$)	2010 (MM\$)	2011 (MM\$)	2012 (MM\$)	2013 (MM\$)	2014 (MM\$)	2015 (MM\$)	2016 (MM\$)	2017 (MM\$)	2018 (MM\$)	2019 (MM\$)
Ingresos de Explotación	124,726	132,293	138,348	149,557	152,255	172,349	189,515	201,402	204,454	206,519	212,322
Margen de Explotación	46,871	48,417	48,498	53,922	59,391	74,825	83,559	88,464	78,209	73,247	83,558
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	-55,081
Resultado Operacional(*)	12,220	10,256	16,890	11,053	12,913	24,780	32,533	37,189	24,519	22,667	28,477
Gastos Financieros Netos	-1,539	-1,152	-1,312	-1,176	-1,574	-1,648	-1,329	-888	-1,129	-1,854	-1,589
Utilidad del Ejercicio	10,490	7,658	13,322	7,564	9,100	19,311	26,025	28,022	17,715	14,833	22,218
Depreciación y Amort Int.	6,881	6,472	6,419	6,566	7,239	7,116	7,569	7,079	7,505	7,935	9,826
EBITDA	19,100	16,727	17,619	17,619	20,152	31,896	40,102	44,268	32,025	30,602	38,303
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	703.1
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	7
N° Acciones (millones)	39,970	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	0.56
EBITDA por Acción	0.48	0.42	0.16	0.44	0.50	0.80	1.00	1.11	0.80	0.77	0.96
Capitalización Bursátil (\$MM)	152,281	170,671	139,894	123,107	123,666	202,646	251,809	275,751	309,765	231,824	287,782

Ingreso de Explotación (MM\$)



EBITDA (MM\$)



Resumen Financiero 2019

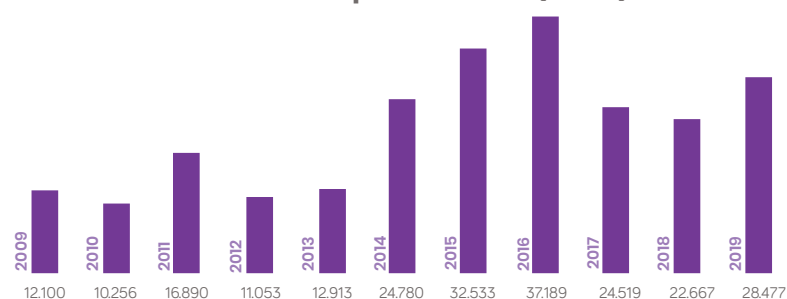
Balance General

	2009 (MM\$)	2010 (MM\$)	2011 (MM\$)	2012 (MM\$)	2013 (MM\$)	2014 (MM\$)	2015 (MM\$)	2016 (MM\$)	2017 (MM\$)	2018 (MM\$)	2019 (MM\$)
Activo Circulante/Corriente	102,602	101,605	110,461	108,061	118,087	131,405	142,945	145,866	141,115	156,118	161,150
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	219,742
Total Activos	262,372	258,176	270,025	270,697	277,731	297,145	308,288	316,965	315,299	341,959	380,892
Pasivo Circulante/Corriente	39,859	36,697	53,288	51,214	50,948	64,528	70,099	70,351	63,873	80,878	90,204
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	49,602
Patrimonio e Interés Minoritario	183,646	186,275	186,984	188,810	192,397	197,981	205,508	212,818	220,205	229,531	241,087
Total Pasivos y Patrimonio	262,372	258,176	270,025	270,697	277,731	297,145	308,288	316,965	315,299	341,959	380,892
Deuda Financiera	31,893	25,954	28,672	32,554	34,730	31,951	28,953	28,073	24,629	38,502	55,613
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	744.6

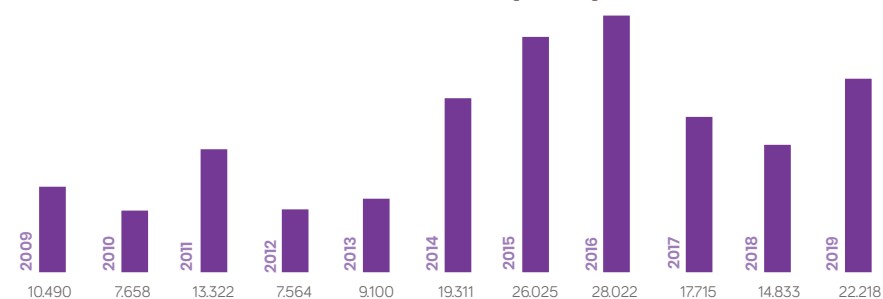
Números IFRS

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

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 2019, 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 Molina Solís

Vicepresidente

Rut: 48.159.144-9

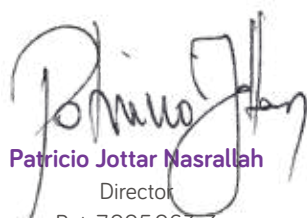


José Miguel Barros

Van Hövell Tot Westerflier

Director

Rut: 9.910.295-0



Patricio Jottar Nasrallah

Director

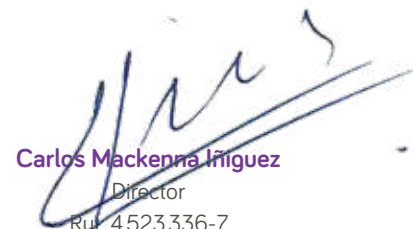
Rut: 7.005.063-3



Francisco Pérez Mackenna

Director

Rut: 6.525.286-4



Carlos Mackenna Iñiguez

Director

Rut: 4.523.336-7

Shuo Zhang
Director
Pasaporte: G59027272



Pedro Herane Aguado

Gerente General

Rut: 11.677.304-K

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

Santiago, marzo de 2020.

Propiedades e Instalaciones

Propiedad de Viña San Pedro Tarapacá S.A.

Plantas Productivas

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

Predios Agrícolas

- San Ramón, Buin, Valle del Maipo, Región Metropolitana
- Fundo El Rosario de Naltahua, Isla de Maipo, Valle del Maipo, Región Metropolitana
- Fundo El Huique, Palmilla, Valle de Colchagua, VI Región
- Fundo Chépica, Santa Cruz, Valle de Colchagua, VI Región
- Fundo Totihue, Requínoa, Valle del Cachapoal, VI Región

- Fundo Pencahue, Pencahue, Valle del Maule, VII Región
- Fundo Molina, Valle de Curicó, VII Región
- Fundo Caliboro, San Javier, VII Región
- Fundo El Maitén, Valle de San Antonio, V Región

Propiedad de Viña Altaïr 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 Finca La Celia S.A.

- Bodega y Viñedos, San Carlos, Valle de Uco, Mendoza, Argentina
- Predio Agrícola, Los Campamentos, Rivadavia, Mendoza, Argentina

Propiedad de Bodega San Juan S.A.U. (*)

- Predio Agrícola, Finca Pocito, San Juan, Provincia de San Juan, Argentina
- Predio Agrícola, Finca Cañada Honda, San Juan, Provincia de San Juan, 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 Guarda, San Juan, Provincia San Juan, Argentina (**)

Ventas en Molina:

Sala de Venta
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 Casa Valle de Casablanca:

Tienda de Vinos
Camino Interior Nuevo Mundo S/N Ruta 68, Km 72, Casablanca
Teléfono: (56 32) 2754 300
e-mail: dcastros@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, Cachapoal Andes, Totihue

Francisca Schmidt B.
Teléfono: (56-75) 2186554
Email: tourgv@vsptwinegroup.com

Casa Valle Viñamar de Casablanca, Casablanca

Carolina Azócar T.
Teléfono: (56-32) 275 4301 anexo 105
Email: turisvm@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

(*) Fincas arrendadas a FLC, mediante carta oferta de Locación de fecha 31 de mayo de 2019, aceptada en la misma fecha;
(**) Bodega de San Juan, arrendada a FLC mediante carta oferta de Locación de 31 de mayo de 2019, aceptada con fecha 3 de junio de 2019.



vspt.wine.group

vsptwinegroup.com