

vspt.wine.group

Emisión de
Bono Corporativo

Series D y E – Hasta UF 1.500.000



Disclaimer

LA COMISIÓN PARA EL MERCADO FINANCIERO NO SE PRONUNCIA SOBRE LA CALIDAD DE LOS VALORES OFRECIDOS COMO INVERSIÓN. LA INFORMACIÓN CONTENIDA EN ESTE DOCUMENTO ES DE RESPONSABILIDAD EXCLUSIVA DEL EMISOR Y DEL O LOS INTERMEDIARIOS QUE HAN PARTICIPADO EN SU ELABORACIÓN. EL INVERSIONISTA DEBERÁ EVALUAR LA CONVENIENCIA DE LA ADQUISICIÓN DE ESTOS VALORES, TENIENDO PRESENTE QUE ÉL O LOS ÚNICOS RESPONSABLES DEL PAGO DE LOS DOCUMENTOS SON EL EMISOR Y QUIÉNES RESULTEN OBLIGADOS A ELLO

LA INFORMACIÓN CONTENIDA EN ESTA PUBLICACIÓN ES UNA BREVE DESCRIPCIÓN DE LAS CARACTERÍSTICAS DE LA EMISIÓN Y DE LA ENTIDAD EMISORA, NO SIENDO ÉSTA TODA LA INFORMACIÓN REQUERIDA PARA TOMAR UNA DECISIÓN DE INVERSIÓN. MAYORES ANTECEDENTES SE ENCUENTRAN DISPONIBLES EN LA SEDE DE LA ENTIDAD EMISORA, EN LAS OFICINAS DE LOS INTERMEDIARIOS COLOCADORES Y EN LA COMISIÓN PARA EL MERCADO FINANCIERO

Señor inversionista:

Antes de efectuar su inversión usted deberá informarse cabalmente de la situación financiera de la sociedad emisora y deberá evaluar la conveniencia de la adquisición de estos valores teniendo presente que el único responsable del pago de los documentos son el emisor y quienes resulten obligados a ellos

El intermediario deberá proporcionar al inversionista la información contenido en el Prospecto presentado con motivo de la solicitud de inscripción al Registro de Valores, antes de que efectúe su inversión

Este documento ha sido elaborado por Viña San Pedro Tarapacá S.A. (la “Compañía”, “VSPT” o “VSPT Wine Group”), en conjunto con Scotia Asesorías Financieras Limitada (el “Asesor”), con el propósito de entregar antecedentes de carácter general acerca de la Compañía y de la emisión de Bonos

En la elaboración de este documento se ha utilizado información entregada por la propia Compañía e información pública, a cuyo respecto los Asesores no se encuentran bajo la obligación de verificar su exactitud o integridad, por lo cual no asumen ninguna responsabilidad en este sentido



AGENDA

1

VSPT Wine Group
en una Mirada

2

Nuestras
Marcas

3

Atractivos de
Inversión

4

Antecedentes
Financieros

5

Características de
la Emisión



AGENDA

1

VSPT Wine Group
en una Mirada

2

Nuestras
Marcas

3

Atractivos de
Inversión

4

Antecedentes
Financieros

5

Características de
la Emisión

1.1 Antecedentes

- Viña chilena fundada en 1865 cuenta con operaciones en Chile y Argentina
- Líder en el mercado doméstico Chileno (en valor) con un 29,5% de participación de mercado durante el 2019^[1]
- Segunda viña más grande de Chile en términos de exportaciones (por volumen) con un 12,2% de participación de mercado durante el año 2019^[2].
- Creciente presencia en Mercado Doméstico Argentino a través de reciente adquisición de activos de Pernod Ricard
- VSPT es una compañía subsidiaria de CCU, compañía de bebidas multicategorías más grandes de Chile, con ingresos contables por USD 2.594 millones y Utilidad Neta por USD 185 millones durante el 2019

Principales Cifras VSPT [3]:

- USD 301 millones de ingresos por ventas
- Utilidad Neta USD 32 millones
- EBITDA USD 54 millones (18% Margen EBITDA)
- 139,7 millones de litros vendidos
- Presencia global con exportaciones a más de 80 países
- 5.080 hectáreas plantadas

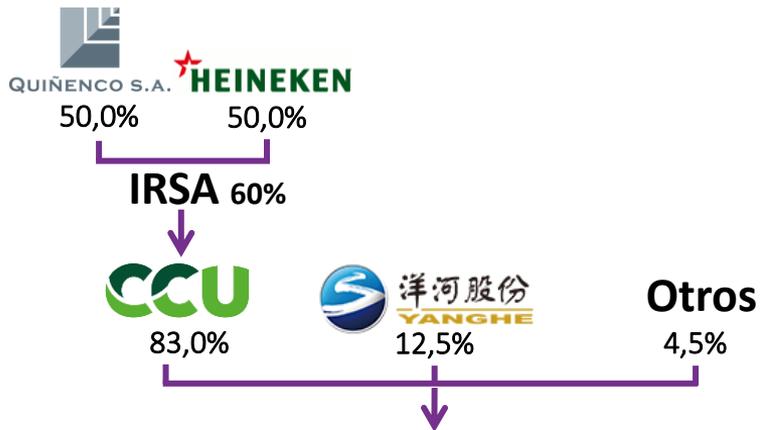


1.2 Actividades y Negocios

- **Agrícola:** Generar ventajas competitivas en la calidad y estructura de costos de largo plazo en nuestro insumo principal.
- **Enología:** Desarrollar vinos competitivos y de calidad para conquistar eficientemente los mercados en que participamos.
- **Envasado:** Contamos con dos plantas propias en Chile y una en Argentina, donde concentramos casi el 100% de nuestra producción y venta Nacional e Internacional.
- **Distribución y Ventas:** En nuestros Mercados Domésticos operamos en sociedad con CCU y en los Mercados Internacionales tenemos un equipo comercial propio que gestiona la relación con importadores y distribuidores.



1.3 Gobierno Corporativo



vspt.wine.group



1.4 Equipo con Amplia Experiencia y Trayectoria

Directores



Pablo Granifo

Presidente



Carlos Molina

Vice Presidente



Carlos Mackenna

Director



Francisco Pérez

Director



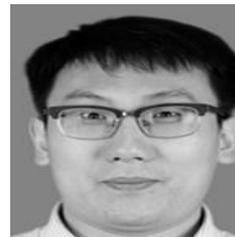
Patricio Jottar

Director



José Miguel Barros

Director



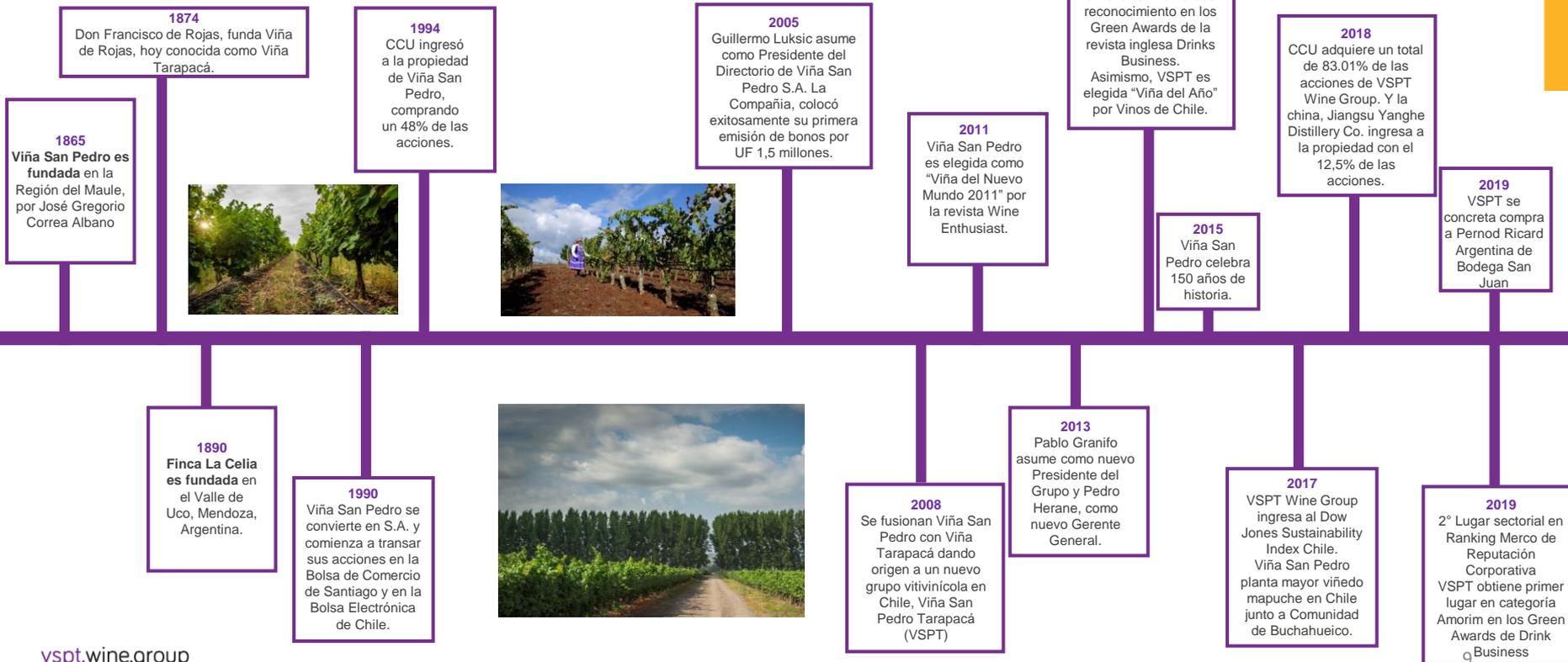
Shuo Zhang

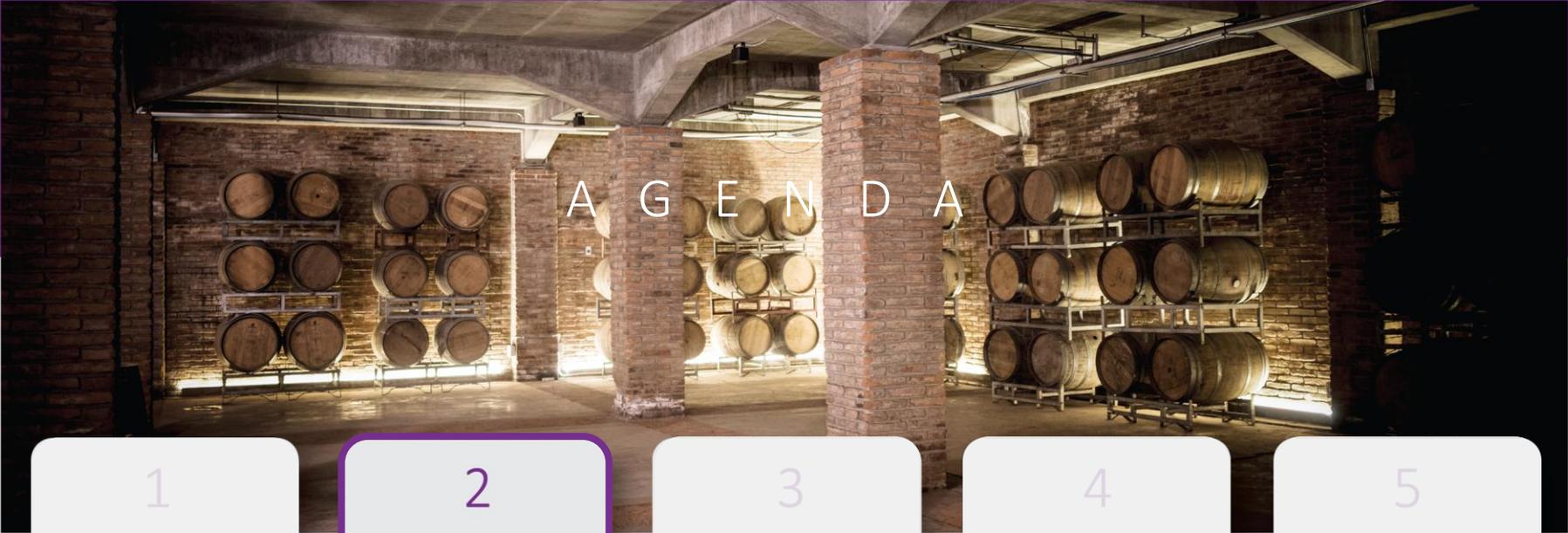
Director

Administración Superior

- **Pedro Herane Aguado**
Gerente General
- **Germán del Río Lopez**
Gerente Global de Exportaciones
- **Vicente Rosselot Soini**
Gerente de Administración y Finanzas
- **Marcela Ruiz Hadad**
Gerente Comercial Mercado Doméstico
- **Rodrigo Romero Cruz**
Gerente de Marketing Global
- **Bárbara Wolff Gopfert**
Gerente de Asuntos Corporativos e Innovación
- **Álvaro Pardo Sainz**
Gerente de Operaciones
- **Juan Cury Cuneo**
Gerente Agrícola y de Abastecimiento
- **Ángeles Collell Calderon-Favaro**
Gerente de Recursos Humanos
- **Sebastián Ríos Dempster**
Gerente Corporativo de Enología

1.5 Exitosa Historia de Crecimiento





AGENDA

1

VSPT Wine Group
en una Mirada

2

**Nuestras
Marcas**

3

Atractivos de
Inversión

4

Antecedentes
Financieros

5

Características de
la Emisión

2.1 Diversificación de Marcas y Viñas

SAN PEDRO
EST. 1865



VINA
TARAPACA
DESDE 1874



SANTA HELENA



M
**MISIONES
D RENGO**



L E Y D A



viñamar
de casablanca



FINCA
LA CELIA
SINCE 1874
GRAFFIGNA



2.1 Diversificación de Marcas y Viñas

Gran portafolio de Marcas que nos permite ir en busca de diversos objetivos en todos nuestros mercados.

% de los Ingresos [1]



Obj. #1

Crecer agresivamente con foco en Marcas de Alto Margen (Rentabilidad) y desarrollo rentable de Marcas Globales (Volumen + Escala)

54%



Obj. #2

Consolidar nuestro liderazgo en Botellas Finas y alcanzar el liderazgo Marcario en Espumantes Finos.

40%



Obj. #3

Consolidar nuestra posición, para alcanzar una escala rentable, para Mercado Doméstico y Exportaciones

6%



2.1 Diversificación de Marcas y Viñas

SAN PEDRO
EST. 1865



VINA
TARAPACA
DESDE 1874



SANTA HELENA



M
**MISIONES
D RENGO**



L E Y D A



viñamar
de casablanca

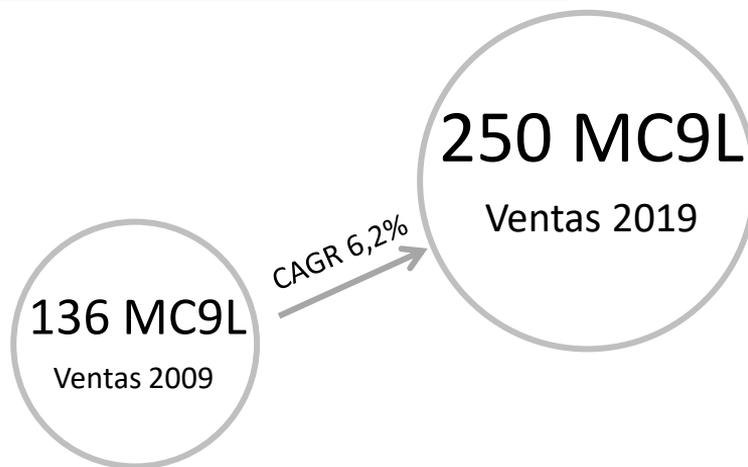


FINCA
LA CELIA
SINCE 1874
GRAFFIGNA



2.2 Alto Crecimiento en Marcas de Alto Margen en el Mundo

- Marcas llamadas a generar rentabilidad y prestigio enológico
- Precio FOB USD 73
- Ingresos por MMUSD 18 en 2019





2.2 Presencia Mundial con Marcas Globales

- Marcas con vocación global que nos dan escala y eficiencia
- Presencia en mas de 80 países
- +50% en volumen en 10 años alcanzando MM 3.9 C9L
- Ingresos por MM USD 78 en el 2019

GatoNegro

70
países

Alpaca

7
países

TARAPACA
VARIETAL

35
países

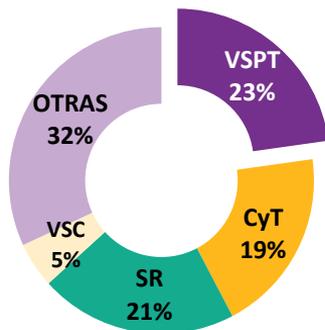




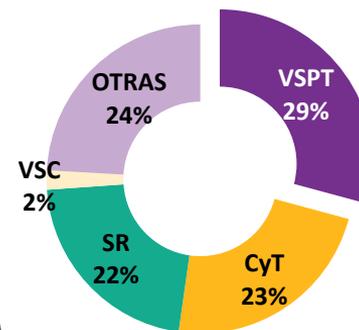
2.4 Lideres indiscutidos en Botella Fina en Chile

- Ingresos por MM USD 47 en 2019

Market Share Volumen Botella Fina 2011 [1]



Market Share Volumen Botella Fina 2019 [1]

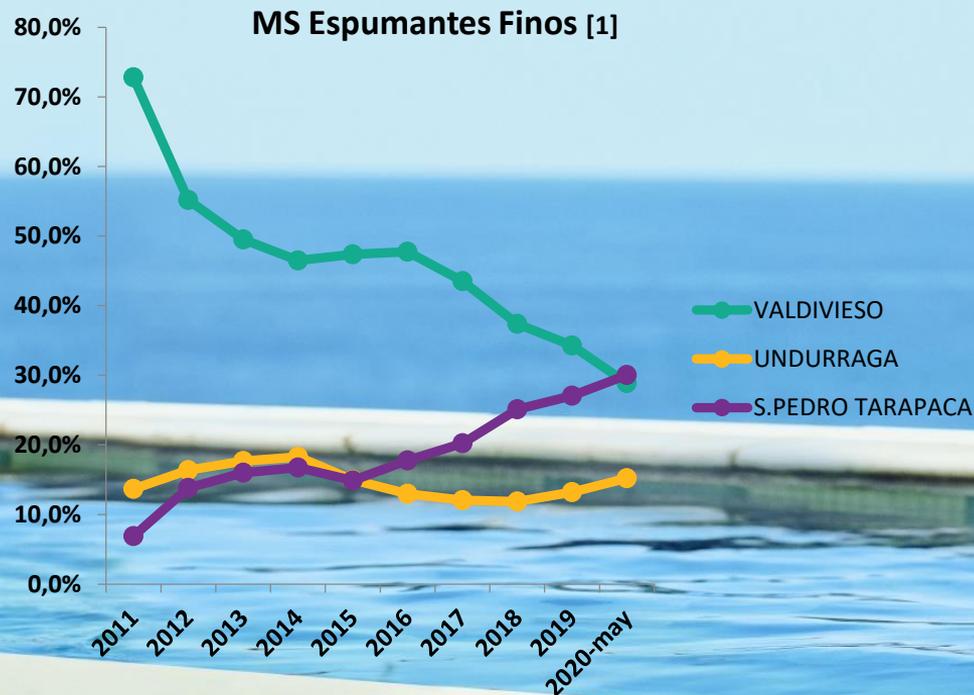


[1] Fuente: Nielsen



2.3 Exitosa Historia de Crecimiento en Categoría Espumante Chile

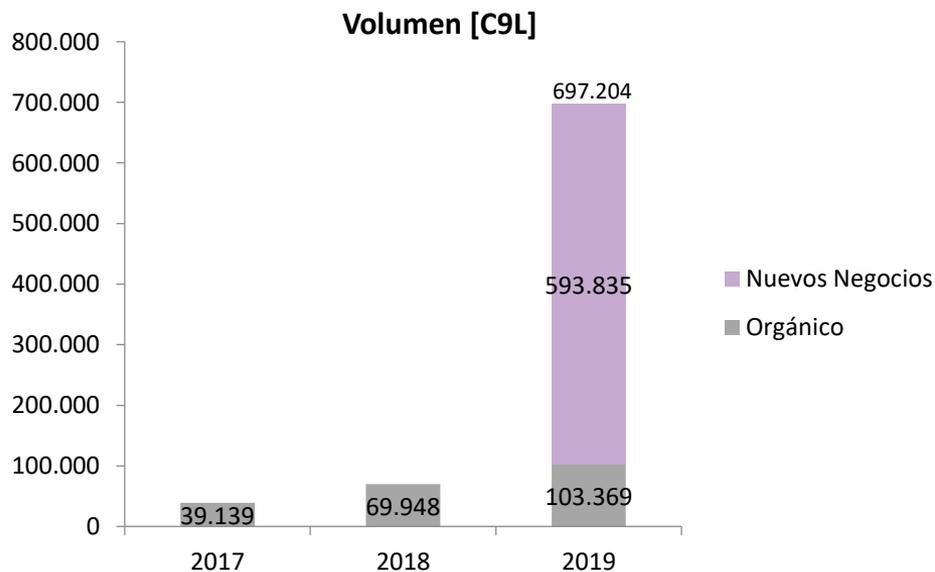
- Ingresos por MM USD 11 en 2019





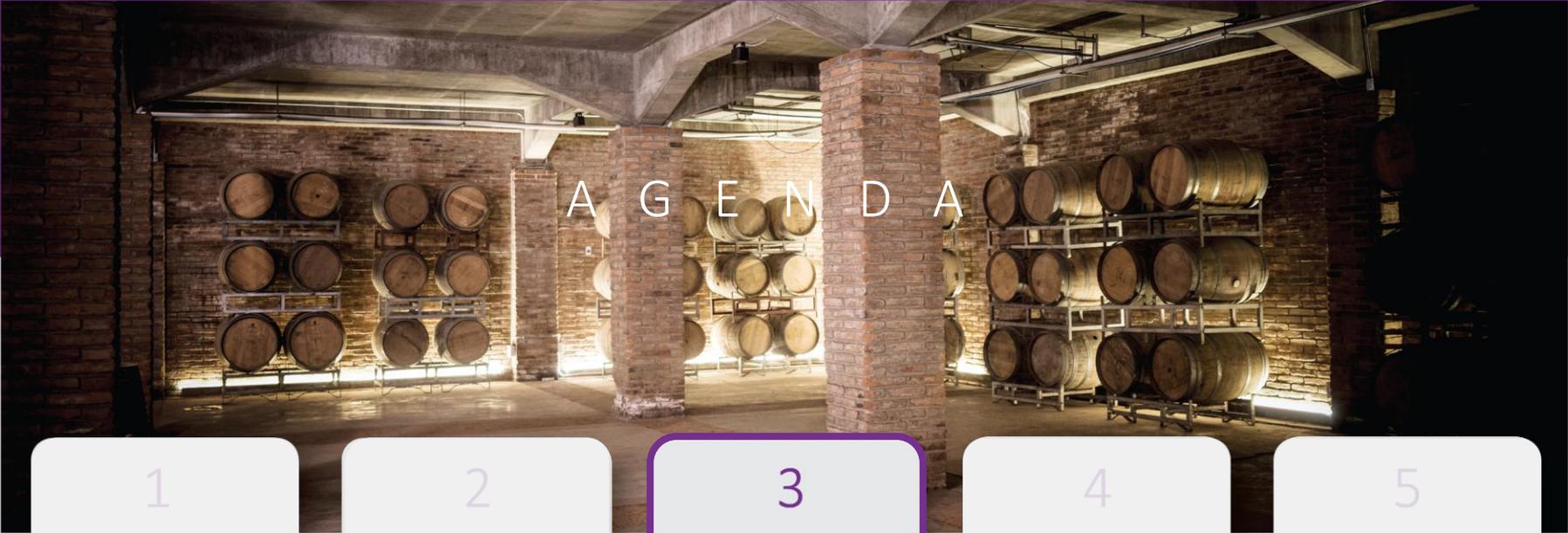
2.5 Fuerte arremetida en el Mercado Argentino

- Adquisición Bodega Graffigna y con ello 3 marcas: Graffigna, Colón y Santa Silvia
- Ingresos por MMUSD 6 en 2019
- Socio CCU Argentina para operar livianos y aprovechar el route-to-market.



2.6 Todo esto acompañado de Manera Sustentable





AGENDA

1

VSPT Wine Group
en una Mirada

2

Nuestros
Marcas

3

Atractivos de
Inversión

4

Antecedentes
Financieros

5

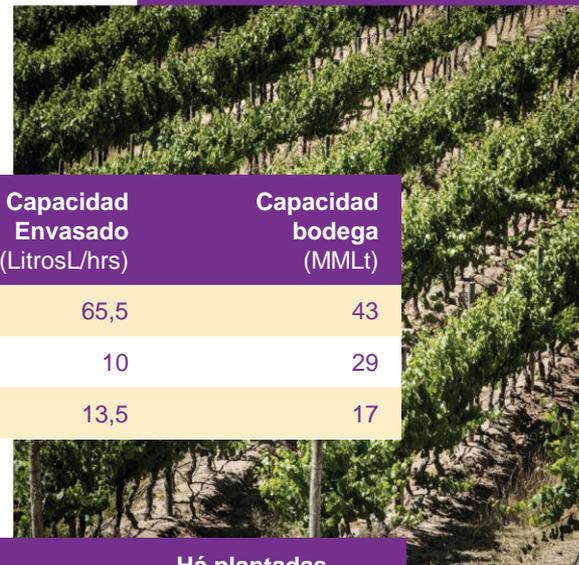
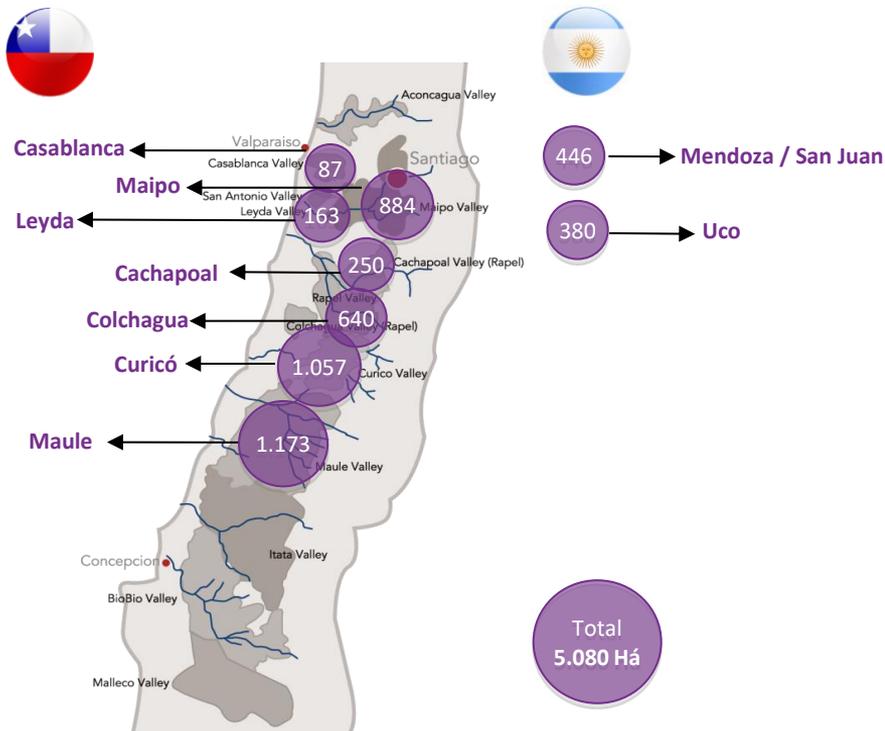
Características de
la Emisión

3.1 Principales Atractivos de Inversión

- Chile es el octavo país del mundo con mayor producción de vino y el segundo de Latino América. [1]
- Viña San Pedro Tarapacá es el líder en el mercado local en valor [2], con un importante crecimiento en el segmento de Botella Fina y Espumantes y segundos en el Mercado Internacional. [3]
- La compañía tiene un total de 5.080 hectáreas plantadas muy bien distribuidas geográficamente en Chile y Argentina.
- Líderes en margen EBITDA los últimos 6 años con un 18% en el 2019.



3.2 Campos y Plantaciones



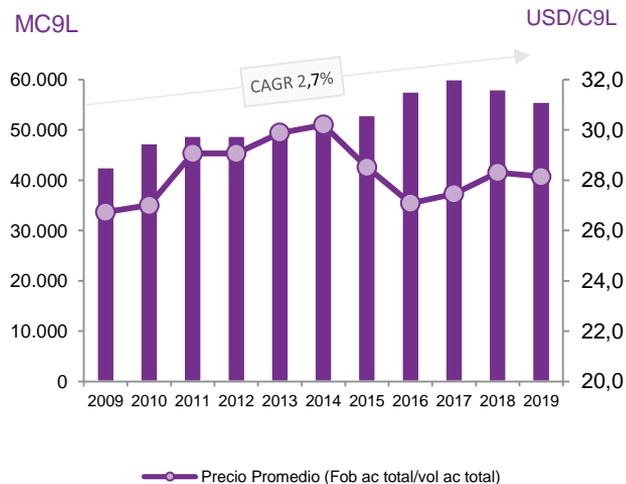
Plantas	Max. Capacidad Envasado (LitrosL/hrs)	Capacidad bodega (MMLt)
Molina	65,5	43
Isla de Maipo	10	29
San Juan	13,5	17

Viñas	Há plantadas
San Pedro	2.776
Tarapacá	604
Santa Helena	417
Viña Mar/Casa Rivas	294
Leyda	163
Finca La Celia	826
Total VSPT	5.080

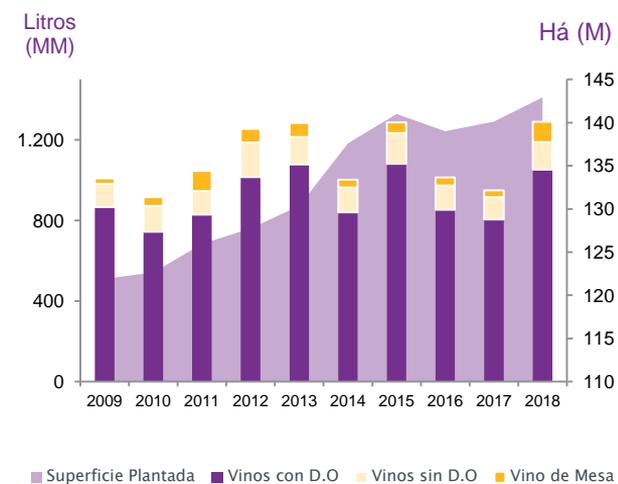
3.3 Industria Chilena



Exportaciones de botellas de Vino [1]



Producción de Vino [2]



[1] Vinos de Chile

[2] Fuente: Elaborado por ODEPA sobre la base de antecedentes del SAG y el Servicio Nacional de Aduanas

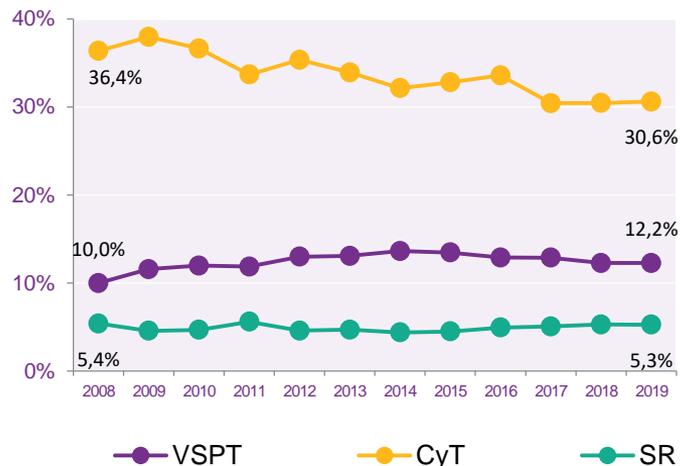
3.4 Sólida presencia en Mercados Estratégicos



Exportaciones de vino embotellado y envasado 2019 [1]

Viña	Ingresos (MMUSD)	Volumen (Miles de C9L)
Viña Concha y Toro	431	17.007
Viña San Pedro Tarapacá	160	6.808
Viña Santa Rita	86	2.917
Viña Santa Carolina	63	2.484
Viña Luis Felipe Edwards	65	2.757
Bethia Wines	24	962
Viña Carta Vieja	24	984
Viña Undurraga	32	1.062
Viña Errázuriz	43	740
Viña Montes	44	643
Otros	601	19.166
Total	1.563	55.533

Market Share (exportaciones de vino embotellado y envasado por volumen) [1]

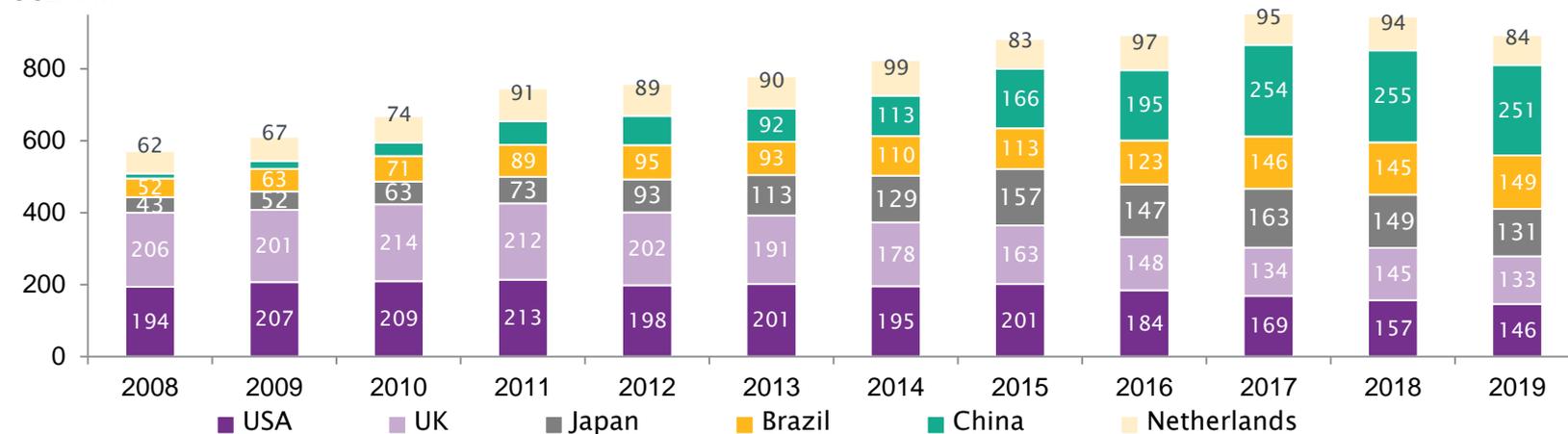


3.4 Sólida presencia en Mercados Estratégicos



Gran desempeño en mercados internacionales [1]

USD MM



5 mercados sobre USD 100mm de exportaciones chilenas

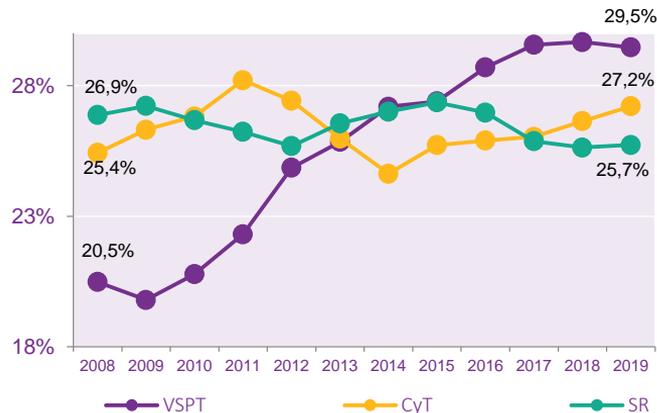
VSPT en mercados extranjeros	USA	UK	Japan	Brazil	China	Netherlands
Ranking VSPT	2	6	2	2	2	2
Ingresos 2019 (USD Millones)	11.4	3.7	27.5	17.2	14.1	10.1

3.5 Liderazgo en Mercado Local

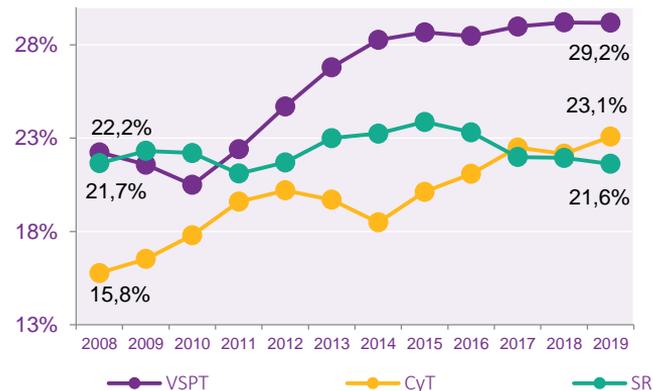
- Tamaño del Mercado Doméstico: 25 MMC9L
- Creciendo en el Mercado de Botella Fina (vino premium)
- VSPT es el líder en el mercado local con ingresos de MMUSD 113,8



Market Share [1]
(ventas en el mercado local)

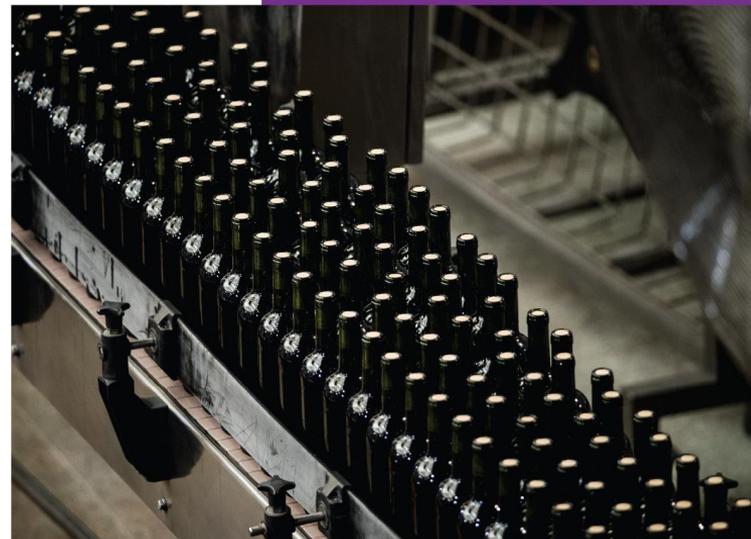
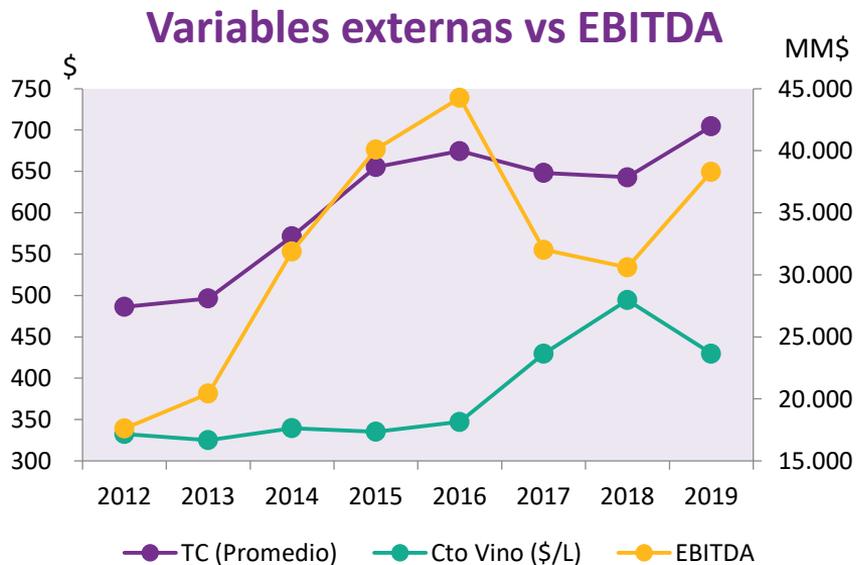


Market Share [1]
(Botella Fina, volumen)



[1] Fuente: Nielsen

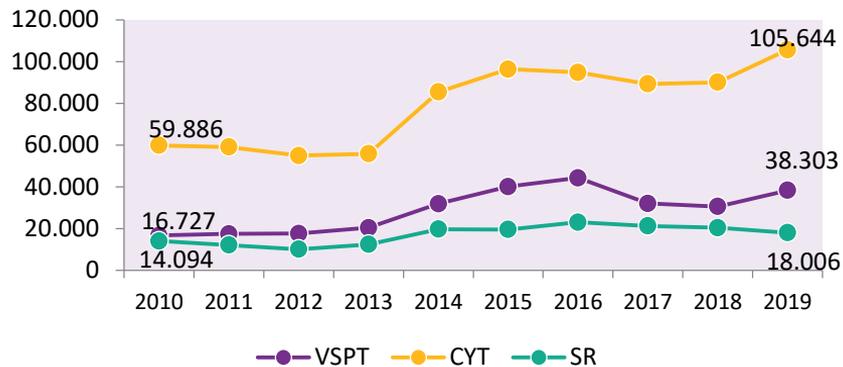
3.6 Influencia de Factores Externos



En años de factores externos negativos, VSPT igual logra buenos resultados, lo que ratifica su solidez financiera.

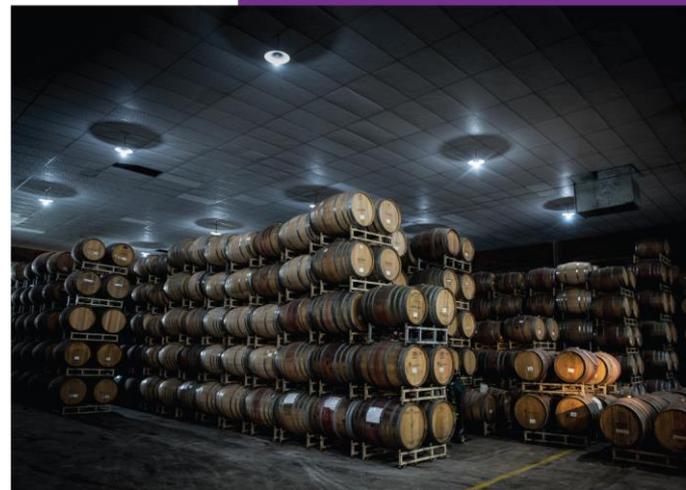
3.7 Sólidos Resultados Frente a la Competencia [1]

EBITDA MM\$



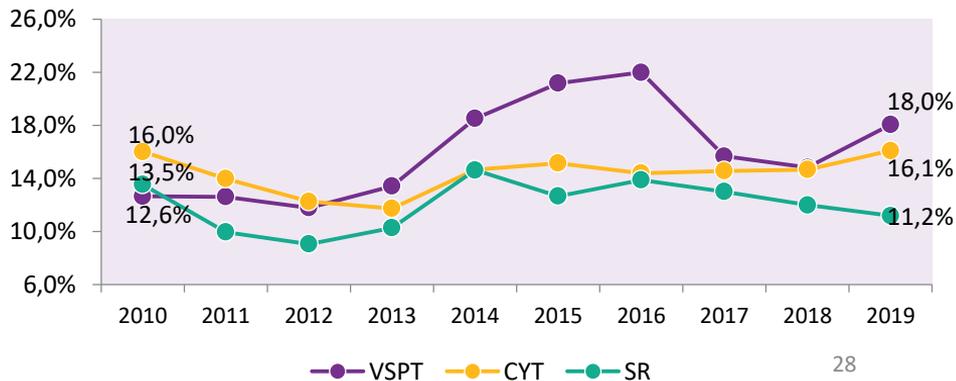
CyT / VSPT:
2010 = 3,6x
2019 = 2,8x

VSPT / SR:
2010 = 1,2x
2019 = 2,1x



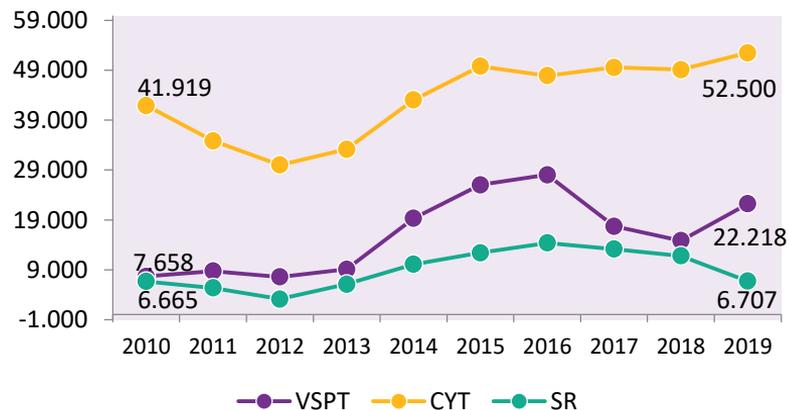
Líderes en Margen EBITDA los últimos 6 años

Margen EBITDA



3.7 Sólidos Resultados Frente a la Competencia [1]

Utilidad Neta MM\$



CyT / VSPT:
2010 = 5,5x
2019 = 2,4x

VSPT / SR:
2010 = 1,1x
2019 = 3,3x

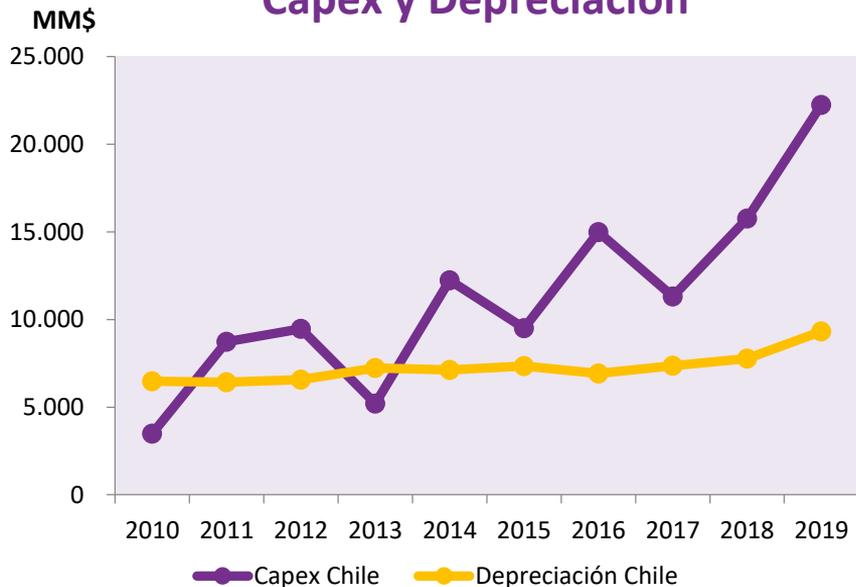


ROCE VSPT

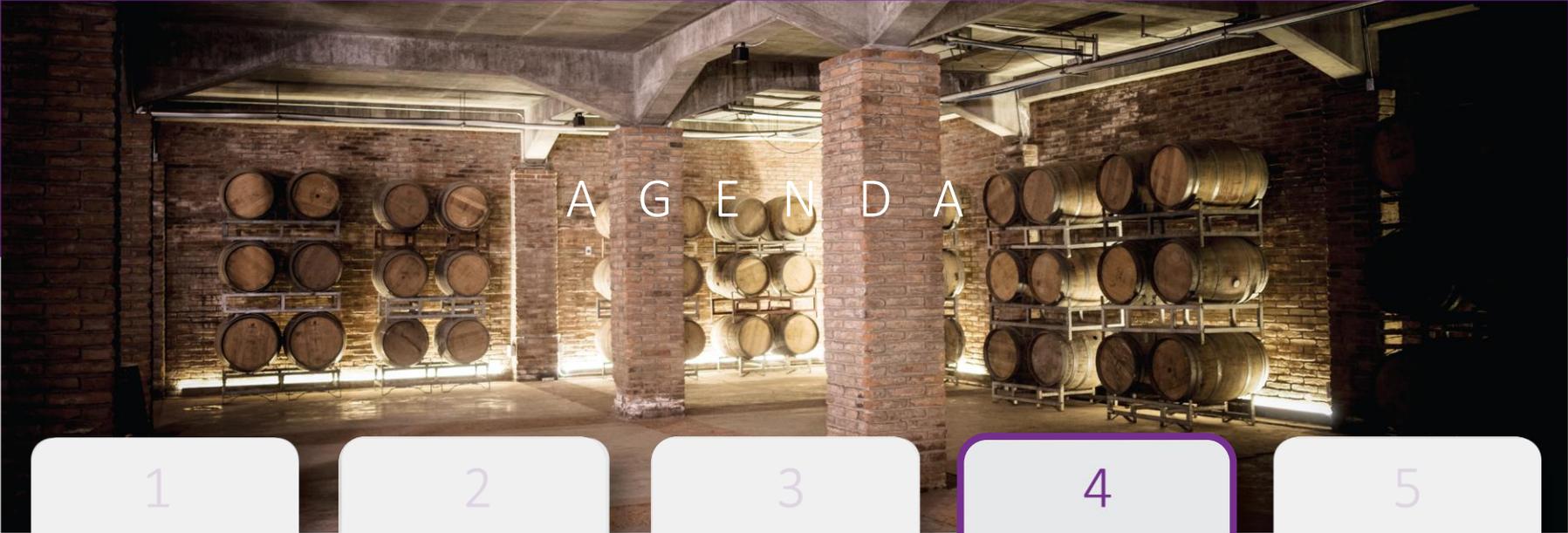


3.7 Fuertes Inversiones en los últimos 5 años

Capex y Depreciación



Inversiones 2019:	%:
Campos y plantaciones	28%
Construcciones y remodelaciones	41%
Maquinarias y equipos	25%
Otros	4%



AGENDA

1

VSPT Wine Group
en una Mirada

2

Nuestros
Productos

3

Atractivos de
Inversión

4

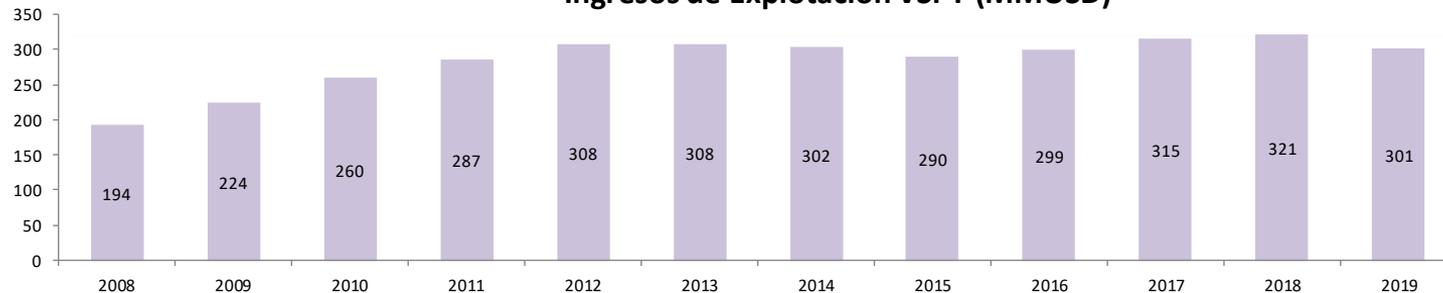
**Antecedentes
Financieros**

5

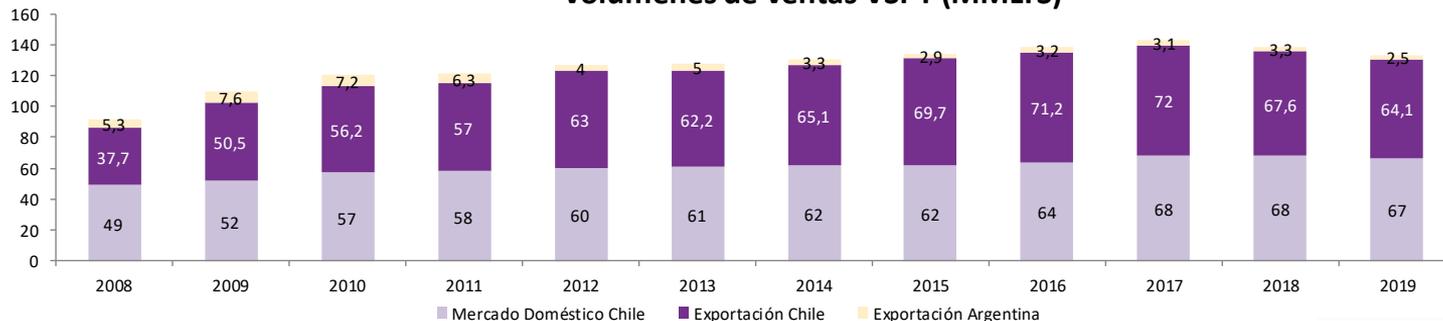
Características de
la Emisión

4.1 Generación Estables de Flujos

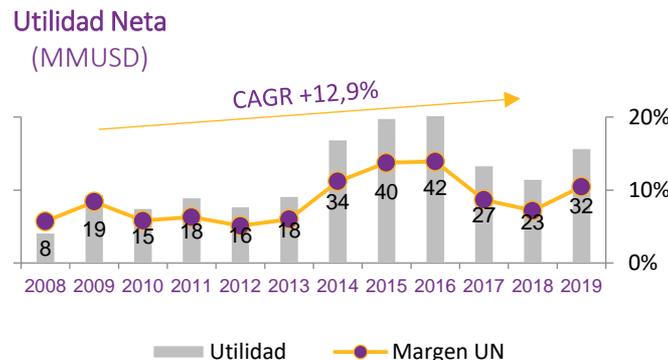
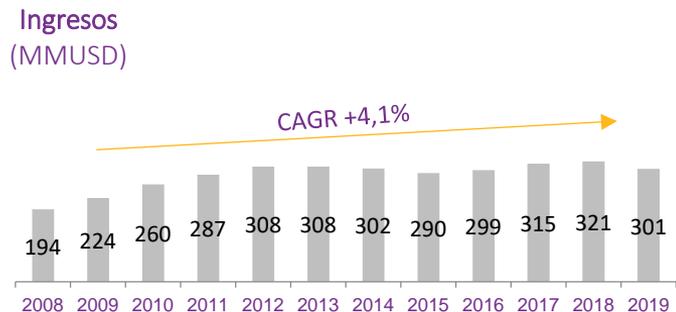
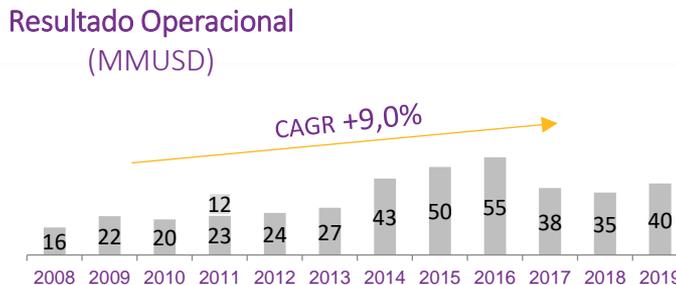
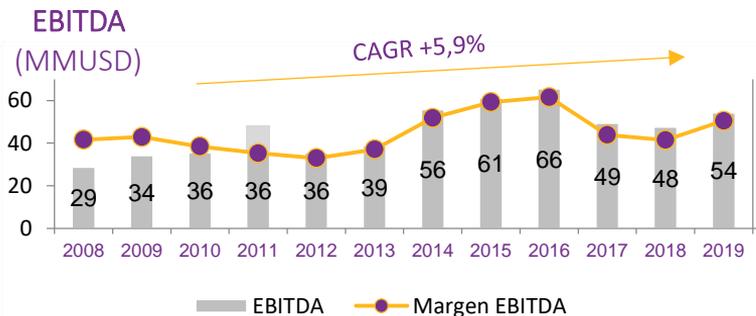
Ingresos de Explotación VSPT (MMUSD)



Volúmenes de ventas VSPT (MMLTS)



4.2 Desempeño Financiero



4.2 Desempeño Financiero

Deuda Financiera (2019)

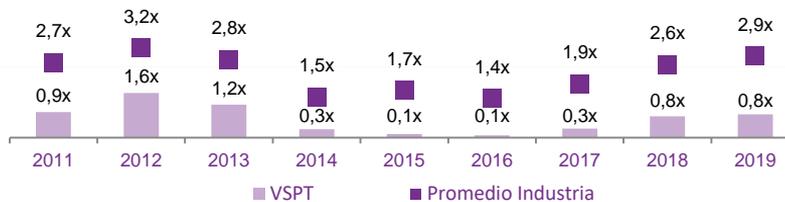


Rating Local

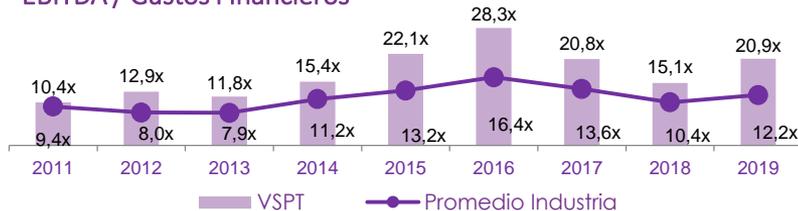
AA- **FitchRatings**

AA- **ICR Chile**
AN AFFILIATE OF MOODY'S
INVESTORS SERVICE

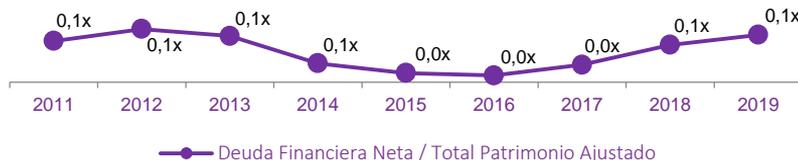
Deuda Financiera Neta / EBITDA



EBITDA / Gastos Financieros



Deuda Financiera Neta / Total Patrimonio Ajustado

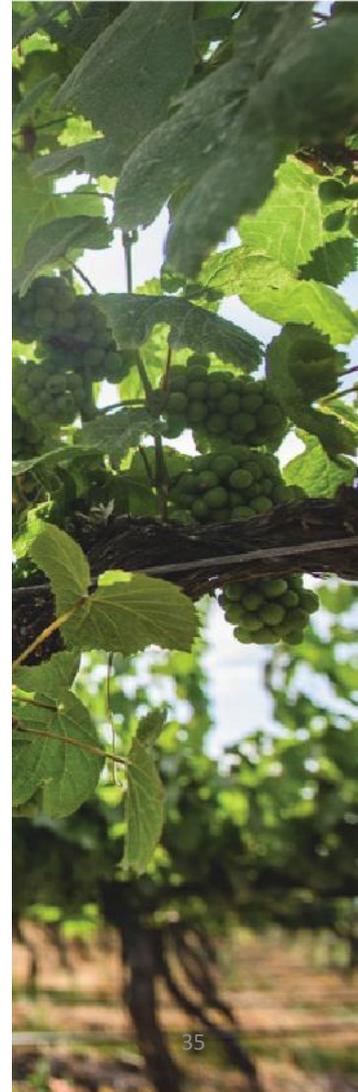


4.3 Update 2020

Resultados Q1 2020

	VSPT				CyT	SR
	2020	2019	Var	Var %	Var %	Var %
Ingresos de Explotación	49.512	44.680	4.832	10,8%	15,6%	8,9%
EBITDA	9.639	5.096	4.543	89,1%	44,9%	36,2%
Utilidad Neta	4.354	1.884	2.470	131,1%	47,6%	32,9%
Margen EBITDA	19,5%	11,4%		8,1%	3,0%	1,7%
ROCE	2,3%	1,1%		1,2%	0,8%	0,1%

Sólidos Resultados Financieros
Seguimos performando mejor que nuestros pares



4.3 Update 2020

2020 con Covid-19

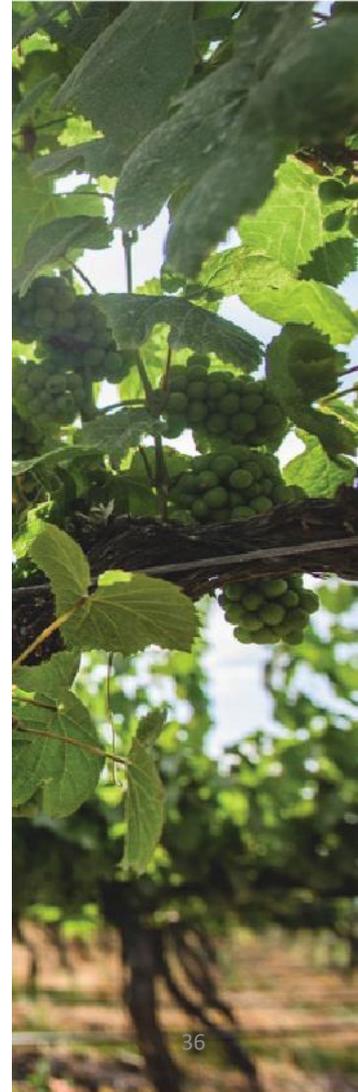
Nos planteamos 3 objetivos:

- Cuidado de Nuestra Gente
- Asegurar la continuidad operacional
- Operar con austeridad

¿Cómo va el 2020?

Primer trimestre: creciendo en Mercado Internacional y Argentina Doméstico.

EBITDA :+89% año anterior.





AGENDA

1

VSPT Wine Group
en una Mirada

2

Nuestros
Productos

3

Atractivos de
Inversión

4

Antecedentes
Financieros

5

Características de
la Emisión

5.1 Características de la emisión

Emisor	Viña San Pedro Tarapacá S.A.	
Clasificación de Riesgo	AA- (Fitch Ratings) / AA- (ICR)	
Monto Máximo a Colocar	Hasta UF 1.500.000	Hasta CLP 42.000.000.000
Línea de Bonos	986	986
Código Nemotécnico	BSPED-D	BSPED-E
Moneda	UF	CLP
Plazo	5 años	5 años
Amortizaciones	<i>Bullet</i>	<i>Bullet</i>
Intereses	Semestrales	Semestrales
Fecha Inicio Devengo de Intereses	01 de Junio, 2020	01 de Junio, 2020
Fecha de Vencimiento	01 de Junio, 2025	01 de Junio, 2025
Fecha de Inicio Opción de Prepago	01 de Junio, 2022	01 de Junio, 2022
Condición de Prepago	<i>Make-Whole: Benchmark + 70 pbs</i>	
Tasa Cupón	1,00%	3,40%
<i>Duration</i>	~4,89 años	~4,51 años
Principales Covenants	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Deuda Financiera Neta / Total Patrimonio Ajustado ≤ 1.5x</i> - <i>EBITDA / Costos Financieros ≥ 2.5x</i> - <i>Patrimonio Ajustado ≥ CLP 100.000.000.000</i> - <i>Cross default, Cross Acceleration, Negative Pledge</i> 	
Valor Nominal de Cada Bono	UF 500	CLP 10.000.000
Número de Bonos	3.000	4.200
Uso de Fondos	Los fondos provenientes de la colocación se destinarán en un 100% para el refinanciamiento de pasivos del emisor y/o sus filiales	



5.1 Contactos

Viña San Pedro Tarapacá

Nombre	Cargo	Teléfono Celular	Correo Electrónico
Vicente Rosselot	Gerente de Administración y Finanzas	Mob: +56 9 4092 3563	vrssel@vsptwinegroup.com
Ana María Mujica	Subgerente de Asuntos Legales	Mob: +56 9 5197 3287	amujica@vsptwinegroup.com
Matías Figueroa	Jefe de IR y Nuevos Negocios	Mob: +56 9 8228 9104	mfiguero@vsptwinegroup.com

Scotia Asesorías Financieras Limitada – Asesor Financiero

Nombre	Cargo	Teléfono Celular	Correo Electrónico
Deneb Schiele	Head of Debt Capital Markets Chile	Mob: +56 9 6190 2965	deneb.schiele@scotiabank.cl
Rodrigo Ordoñez	Associate Director	Mob: +56 9 8360 4534	rodrigo.ordonez@scotiabank.cl
Santiago Martínez	Analyst Corporate Finance	Mob: +56 9 9220 3142	santiago.martinez@scotiabank.cl

Scotia Corredora de Bolsa Chile Limitada – Asesor Colocador

Nombre	Cargo	Teléfono	Correo Electrónico
Mauricio Bonavía	Gerente General Corredora de Bolsa	T: +56 2 2679 2750	mauricio.bonavia@scotiabank.cl
Sergio Zapata	Director Fixed Income	T: +56 2 2679 2775	sergio.zapata@scotiabank.cl
Diego Pino	Fixed Income Trader	T: +56 2 2679 2774	diego.pino@scotiabank.cl
Diego Susbielles	Fixed Income Trader	T: +56 2 2679 1472	diego.susbielles@scotiabank.cl





SAN PEDRO

— EST. 1865 —



Fundada en 1865

Valle de Curicó, Chile

Ventas en Chile:

4,1 MMC9L.

Exportaciones:

3,4 MMC9L.

74 Países



Nuestras Viñas en Chile

SAN PEDRO
EST. 1865

Cifras en volumen

38%

Europa

21%

América del Norte

18%

Latam y Caribe

22%

Asia y Oceanía

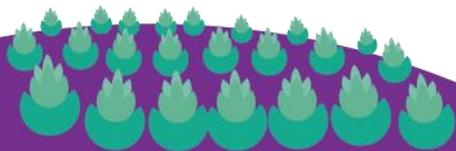
1%

África,
Medio Oriente



Valle del Maipo

VIÑA
TARAPACA
DESDE 1874



Fundada en 1874

Valle del Maipo, Chile

Ventas en Chile:

283 MC9L.

Exportaciones:

897 MC9L.

47 Países



Nuestras Viñas en Chile

VINA
TARAPACA
desde 1874

Cifras en volumen

53%

Europa

33%

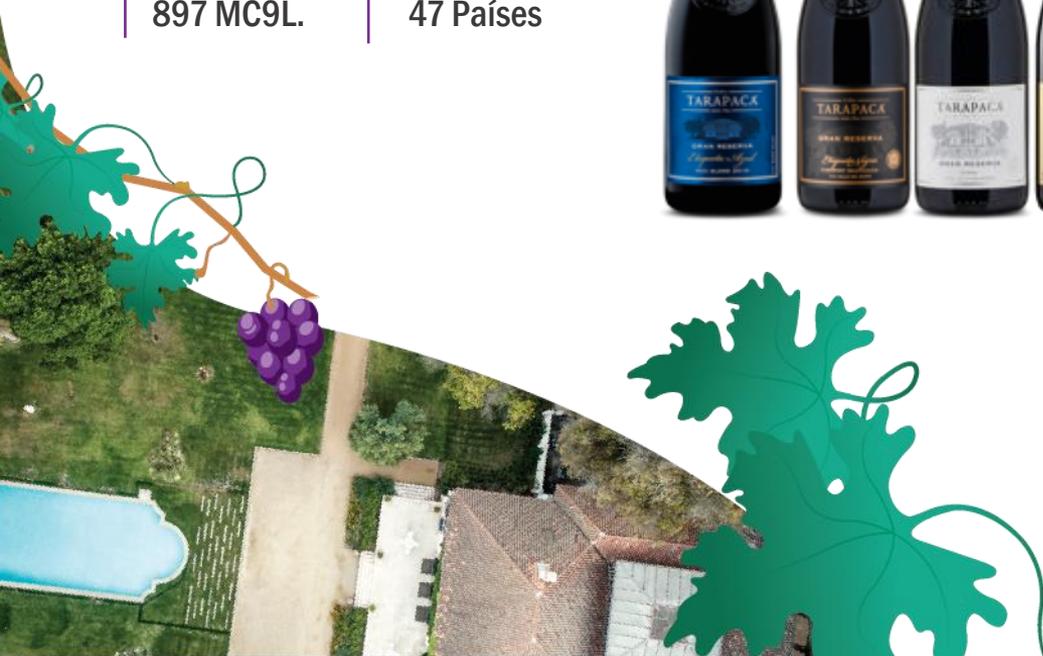
Latam y Caribe

12%

Asia y Oceanía

2%

América del Norte



Valle Central



SANTA HELENA



Fundada en 1942

Valle Central, Chile

Ventas en Chile:

1,9 MMC9L.

Exportaciones:

2,7 MMC9L.

43 Países



Nuestras Viñas en Chile



SANTA HELENA

48%

Asia y Oceanía

37%

Latam y Caribe

13%

Europa

2%

América del Norte

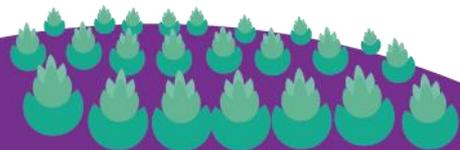
Cifras en volumen



Valle de Rapel



MISIONES
DE RENGO



Fundada en 2001

Valle de Rapel, Chile

Ventas en Chile:

921 MC9L.

Exportaciones:

73 MC9L.

21 Países



Cifras en volumen



54%
Latam y Caribe

31%
Europa

15%
Asia y Oceanía



Valle de Leyda



LEYDA
COOL COASTAL CHILEAN



Fundada en 1998

Valle de Leyda, Chile

Ventas en Chile:

28 MC9L.

Exportaciones:

46 MC9L.

26 Países



Nuestras Viñas en Chile



Cifras en volumen

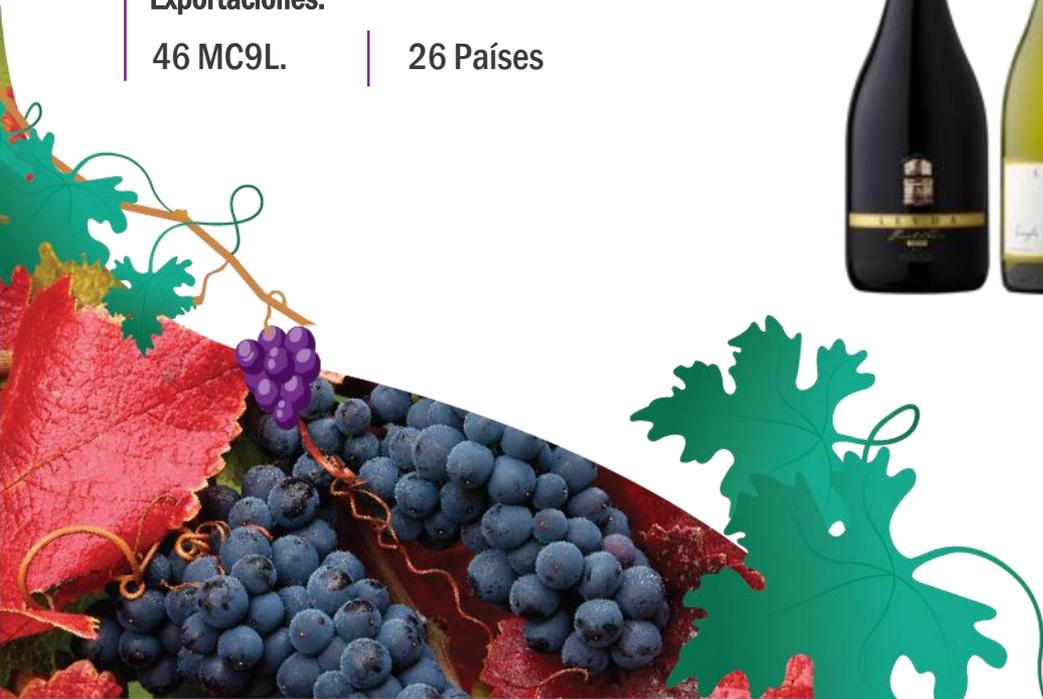
42%
Latam y Caribe

33%
Europa

14%
América del Norte

10%
Asia y Oceanía

1%
África, Medio Oriente



Valle de Casablanca

viñamar

de casablanca



Fundada en 2002

Valle de Casablanca, Chile

Ventas en Chile:

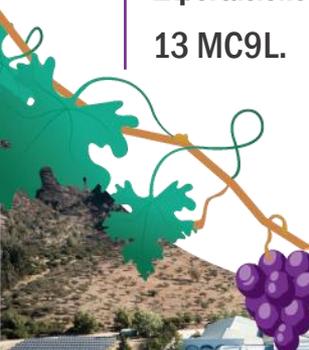
175 MC9L.

(espumantes y vino tranquilo)

Exportaciones vino tranquilo:

13 MC9L.

3 Países



Nuestras Viñas en Chile

viñamar
de casablanca

60%

Europa

40%

Asia y Oceanía

Cifras en volumen



NUEVO!



Valle de Uco



Fundada en 1890

Valle de Uco, Argentina

Ventas en Argentina:

Exportaciones:

54 MC9L.

27 Países

Nuestras Viñas en Argentina



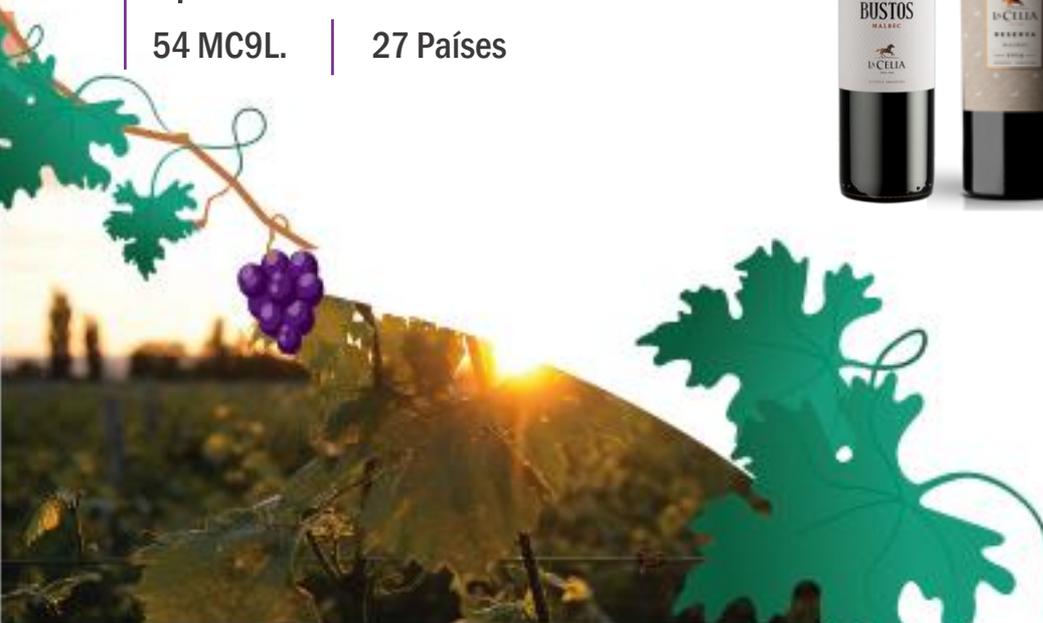
Cifras en volumen

37%
Latam y Caribe

36%
América del Norte

25%
Europa

2%
Asia y Oceanía



San Juan



Fundada en 1870

San Juan, Argentina

Ventas en Argentina:

593 MC9L.

Exportaciones:

48 MC9L.

7 Países

Nuestras Viñas en Argentina

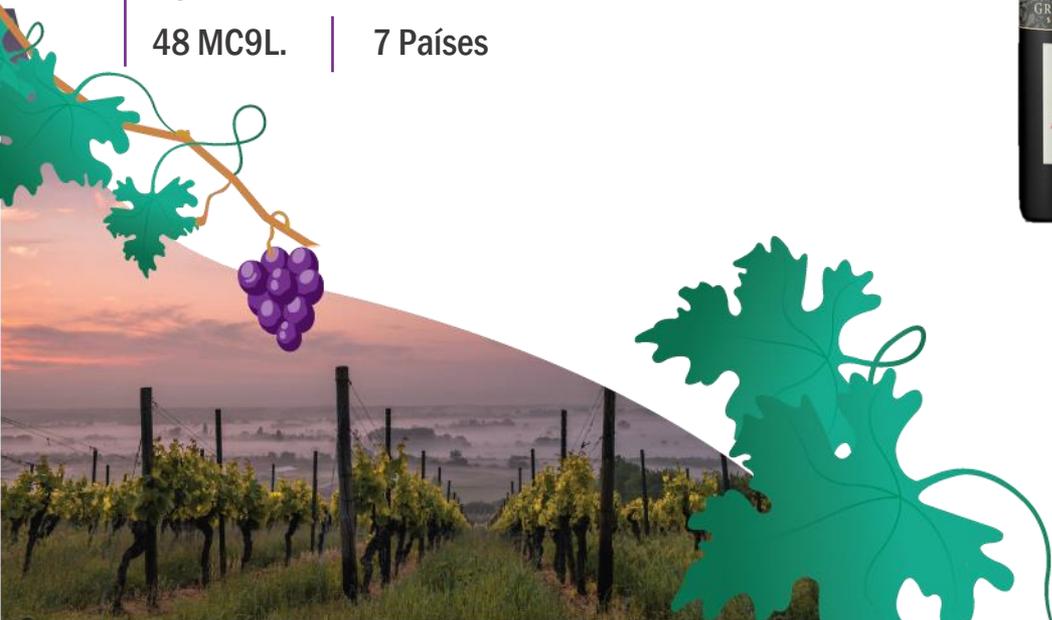
GRAFFIGNA



Cifras en volumen

59%
América del Norte

41%
Europa



vspt.wine.group



**Emisión de
Bono Corporativo**

Series D y E – Hasta UF 1.500.000