



Investor Day
Nueva Estrategia 2022

VIÑA CONCHA Y TORO

16 de noviembre, 2018



Forward Looking Statements

This presentation contains forward-looking statements, that should be considered as good faith estimates. Such statements are subject to risks and uncertainties outside of Viña Concha y Toro's control that could cause Viña Concha y Toro's actual results to differ materially from those set forth in the forward-looking statements. These risks factors include but are not limited to the risks factors in Item 3 - "Key Information – Risk Factors" in the 20-F Annual Report, and in those described in Viña Concha y Toro's Financial Statements, Note 5 ("Gestión de Riesgos Financieros"). Forward-looking statements speak only as of the date they are delivered, Viña Concha y Toro undertake no obligation to publicly update or revise them considering developments which differ from those anticipated.



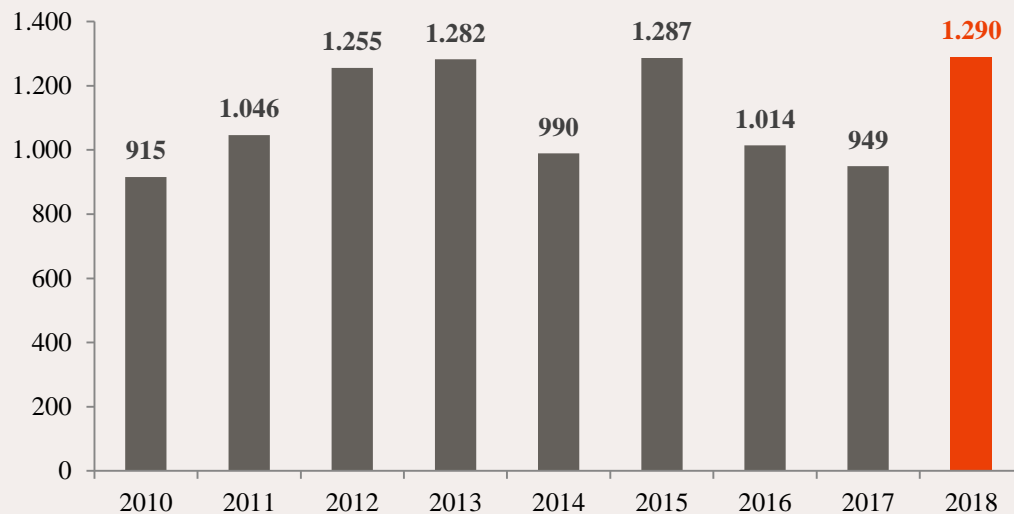
Agenda

- 1. Cosecha 2018***
2. Tendencias de la industria global
3. Proceso de reestructuración – Áreas de apoyo
4. Proceso de reestructuración – Áreas comerciales
5. Fusión Fetzler – Excelsior
6. Resultados 3T 2018
7. Sustentabilidad
8. Área Inmobiliaria

Cosecha 2018 - Chile

En Chile, tras dos cosechas de bajo volumen, en 2018 el volumen cosechado aumentó un 36%

Chile cosecha - (MM litros)

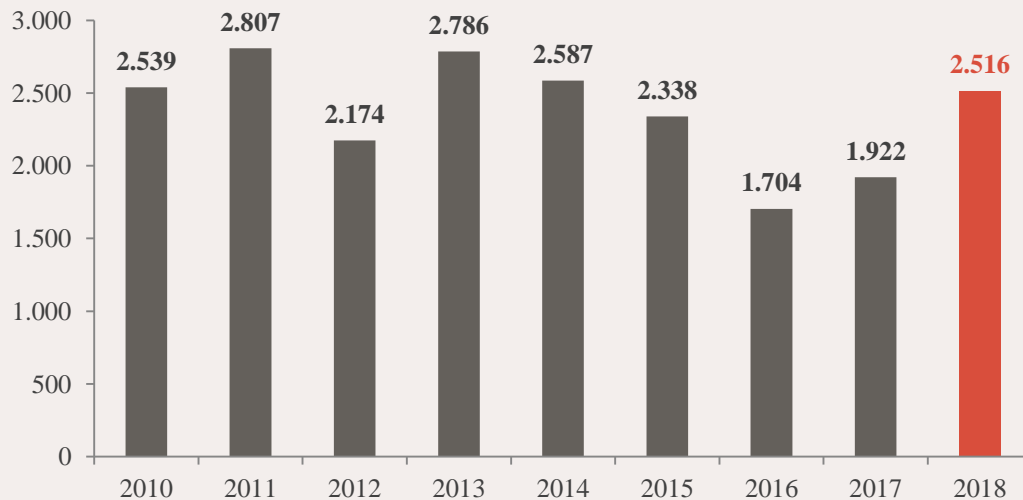


Fuente: SAG

Cosecha 2018 - Argentina

La cosecha en Argentina **augmentó un 31%** en 2018.

Cosecha Argentina – (miles tons)

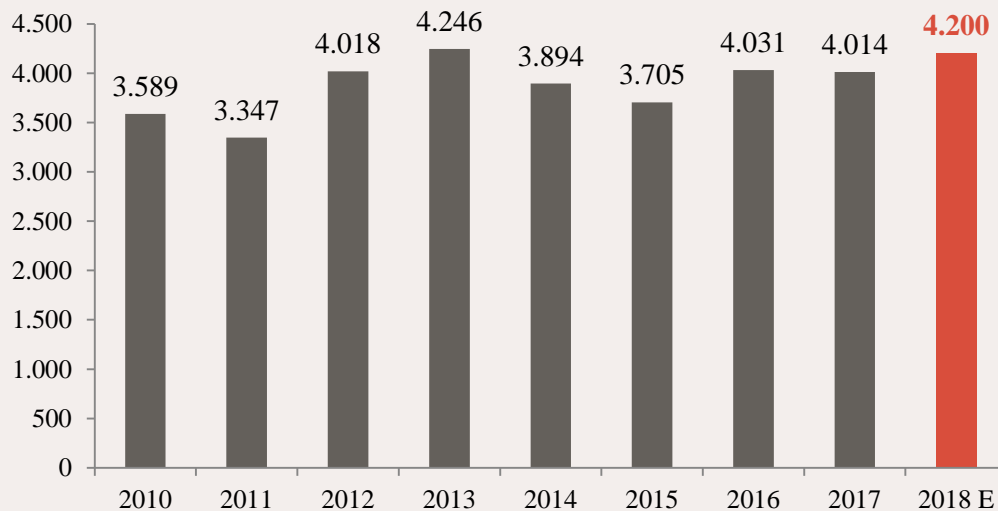


Fuente: INV

Cosecha 2018 - USA

Prácticamente finalizada la cosecha en California, las últimas estimaciones indican que el volumen superará los **4,2 millones de toneladas (+5%)**.

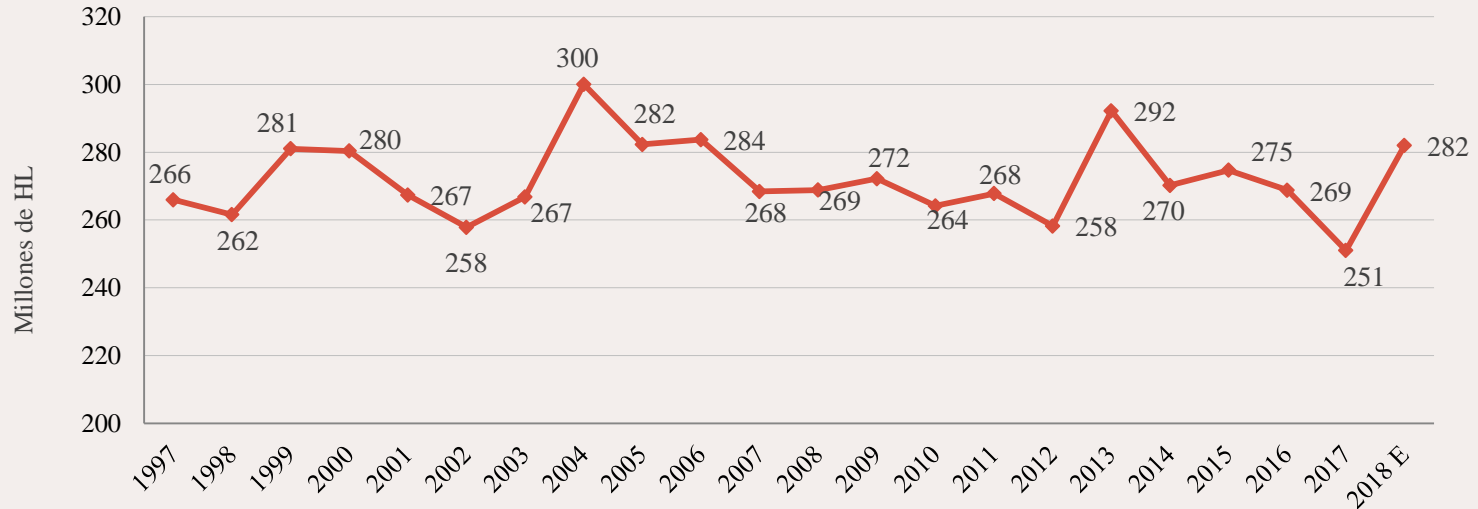
Cosecha USA – miles de tons.



Fuente: Ciatti

Producción global de vino

- La producción global de vinos en 2018 se estima en 282 Mhl, un incremento de 12%.
- Fuerte recuperación de los principales productores:
Italia (+14%), Francia (+27%) y España (+26%).

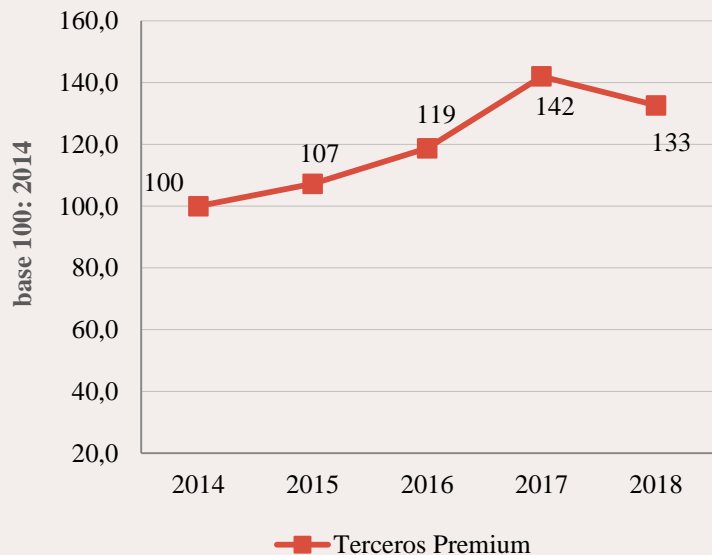


Fuente: OIV

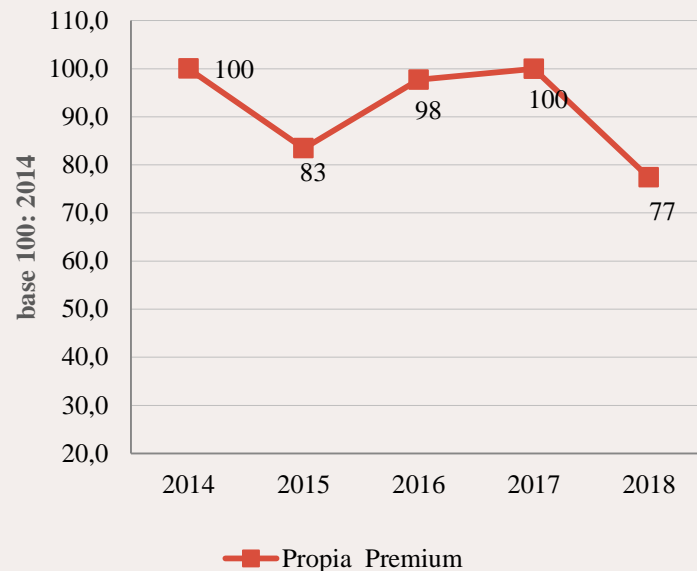
Chile - Tendencia de precios principales variedades

Series de precio para uva Cabernet Sauvignon Premium

Serie precios uva terceros

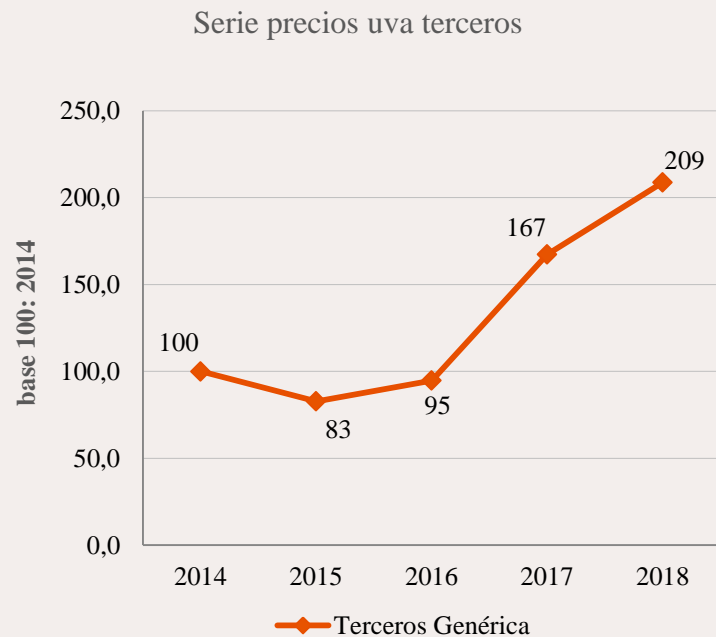


Serie costo uva propia



Chile - Tendencia de precios principales variedades

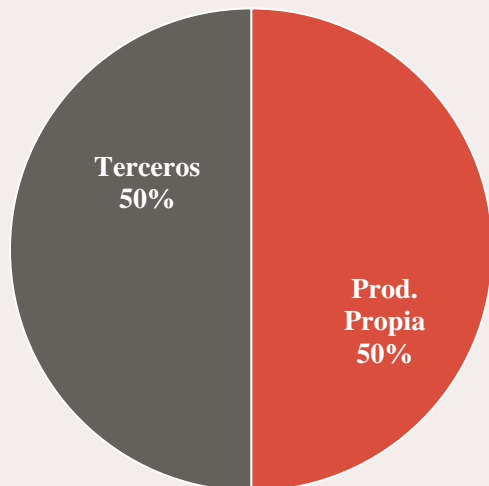
Series de precio para uva Cabernet Genérico



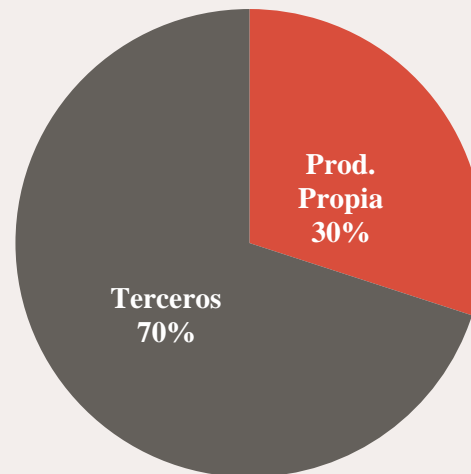
Chile - Participación producción propia y de terceros

Total cosecha 2018

Uvas Premium



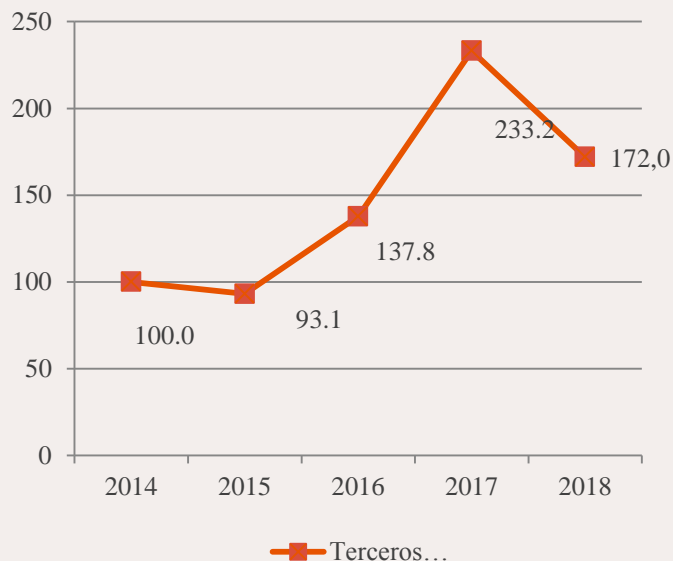
Uvas genéricas



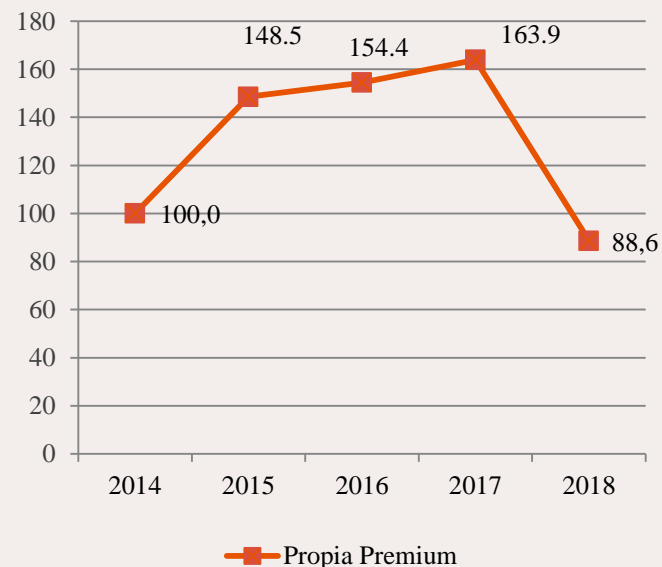
Argentina - Tendencia de precios principales variedades

Series de precio para uva Malbec Premium.

Serie de precios uva terceros



Serie costo uva propia

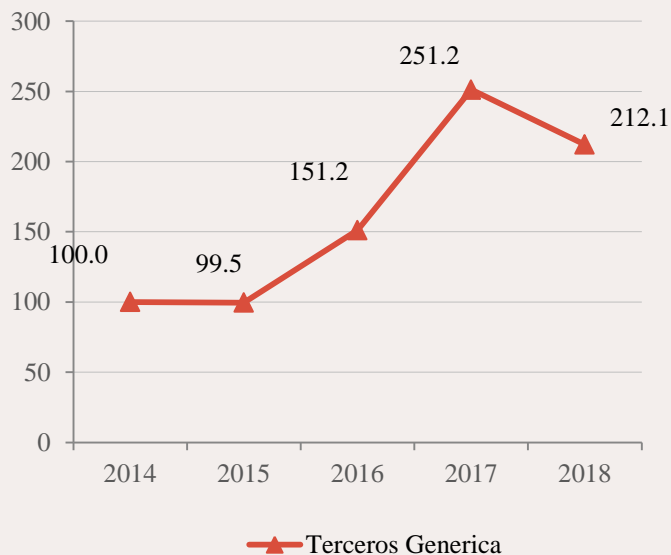


Índice Base 100: 2014 en USD, con tipo de cambio del 30/04 cada año).

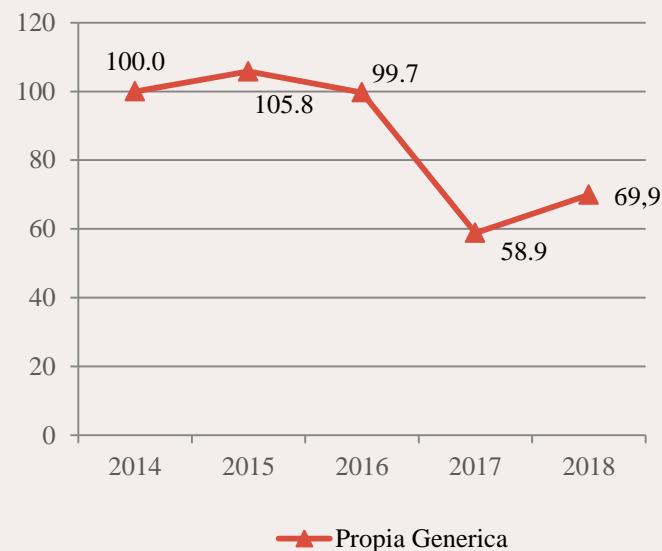
Argentina - Tendencia de precios principales variedades

Series de precio para uva Malbec Blend Genérico.

Serie de precios uva terceros



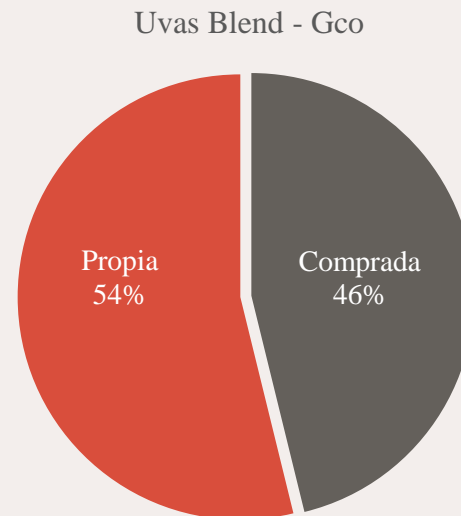
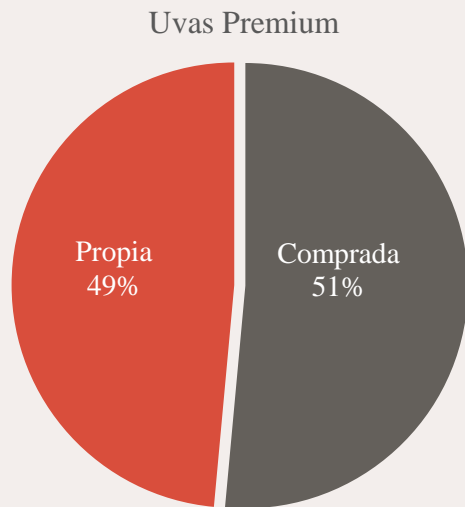
Serie costo uva propia



Índice Base 100: 2014 en USD, con tipo de cambio del 30/04 cada año).

Argentina - Participación producción propia y de terceros

Total cosecha 2018



Conclusiones

- Se recuperaron fuertemente los stocks en Categoría Premium.
- Se preveía una baja en el precio del vino durante 2018, no se vinificaron todas las necesidades.
- Calidad vendimia 2018: Ha sido **una de las mejores, sino la de mejor en calidad**, tanto en Chile como en Argentina.

“No recuerdo un año tan bueno, tanto en volumen de vino como en calidad. Los vinos son muy frutosos, expresivos y largos, se dejan beber muy fácil. En esta cosecha 2018 se han logrado grandes vinos”.

Marcelo Papa
Director Técnico Viña Concha y Toro

“Fue una vendimia típica mendocina de excelente sanidad, calidad y un volumen que superó nuestras expectativas.”

Germán Di Césare
Chief Winemaker Trivento.

Conclusiones

- Evolución de precios de vinos 2018 a la fecha, con términos equivalentes a precios de uva:
 - Cabernet Sauvignon genérico: **-31%**
 - Sauvignon Blanc: **-34%**
- **Proyección Vendimia 2019:**
Normal a la fecha, con tendencia a la baja en los precios de uvas.



Agenda

1. Cosecha 2018
2. ***Tendencias de la industria global***
3. Proceso de reestructuración – Áreas de apoyo
4. Proceso de reestructuración – Áreas comerciales
5. Fusión Fetzer – Excelsior
6. Resultados 3T 2018
7. Sustentabilidad
8. Área Inmobiliaria

Tendencias de la industria global

- La Premiumización se sigue observando en prácticamente todos los mercados.
- No se ve crecimiento significativo en el consumo de vino en ningún mercado relevante.
- China ha entrado en una etapa de menor dinamismo y creciente “realismo” en los canales de distribución.
- Fuerte penetración de los “discounters” a costa de las grandes cadenas. Fenómeno con mayor intensidad en Europa.
- Búsqueda de alianzas entre empresas comercializadoras para penetrar con más éxito la categoría de vinos finos.



Agenda

1. Cosecha 2018
2. Tendencias de la industria global
- 3. *Proceso de reestructuración – Áreas de apoyo***
4. Proceso de reestructuración – Áreas comerciales
5. Fusión Fetzer – Excelsior
6. Resultados 3T 2018
7. Sustentabilidad
8. Área Inmobiliaria

Proceso de reestructuración – Áreas de apoyo

1. Optimización de la cadena logística del mercado nacional.

- Reducción de 13 sucursales en 2016 a 8 en 2018.
- Ahorro año completo estimado: **\$1.100 millones**

2. Optimización Proceso de vinificación

- Reducción de 13 a 11 bodegas propias en 2018
- Reducción de 5 a 3 bodegas arrendadas en 2018
- Aumento en capacidad diaria generada en bodegas vinificadoras: **+20%**
- Ahorro año completo estimado: **\$1.630 millones**

3. Cierre de Planta Lo Espejo

- Reducción de 3 a 2 plantas de embotellación en Santiago
- Ahorro año completo estimado: **\$5.000 millones**

4. Racionalización estructura organizacional en Chile

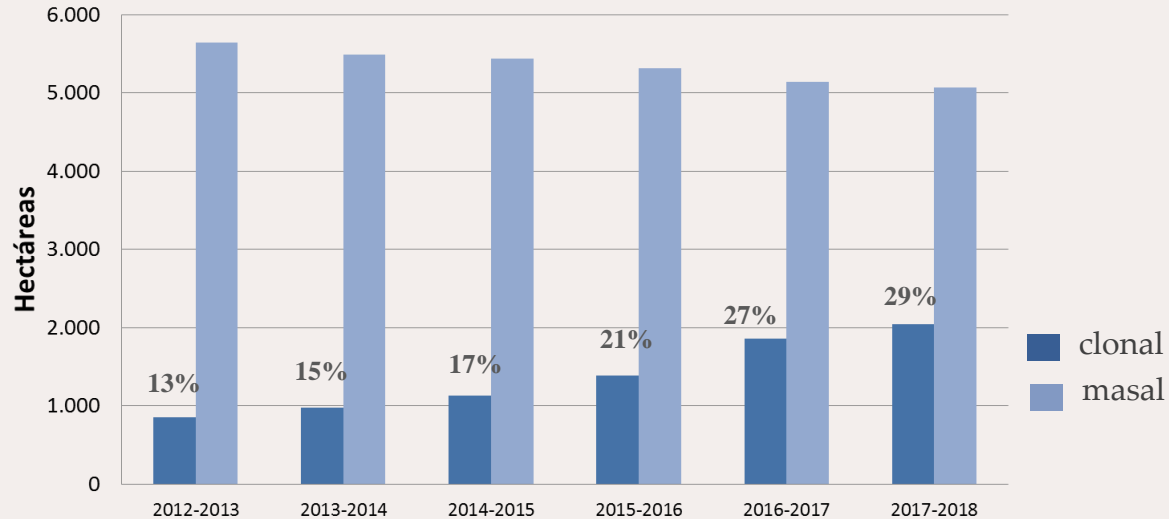
- Ahorro año completo estimado: **\$4.800 millones**

Proceso de reestructuración – Áreas de apoyo

5. Importante aumento en la productividad de las plantaciones clonales.

- Viña en producción: +27% mayor rendimiento general de plantaciones clonal v/s masal
- Participación Clonal 29% - Masal 71% en 2017-18

Evolución Plantaciones Clonales en Producción



Proceso de reestructuración - Ahorros

(Ch\$ MM)	2017	2018	2019	Año Completo
Eficiencias y sinergias del programa.	4.383	10.466	17.656	18.802
Indemnizaciones y honorarios de consultoría.	(3.153)	(6.141)	(1.668)	
Ahorros netos	1.230	4.325	15.989	18.802

Proceso de reestructuración – Ajustes ahorros

Las diferencias año 2018 y 2019 están explicadas por mayores asesorías y mayores costos de indemnización.

(Ch\$ MM)	2017	2018	2019	Año Completo
Eficiencias y sinergias del programa.	4.383	10.466	17.656	18.802
Indemnizaciones y honorarios de consultoría.	(3.153)	(4.460)	(1.298)	
Ahorros netos	1.230	6.006	16.358	18.802

Agenda

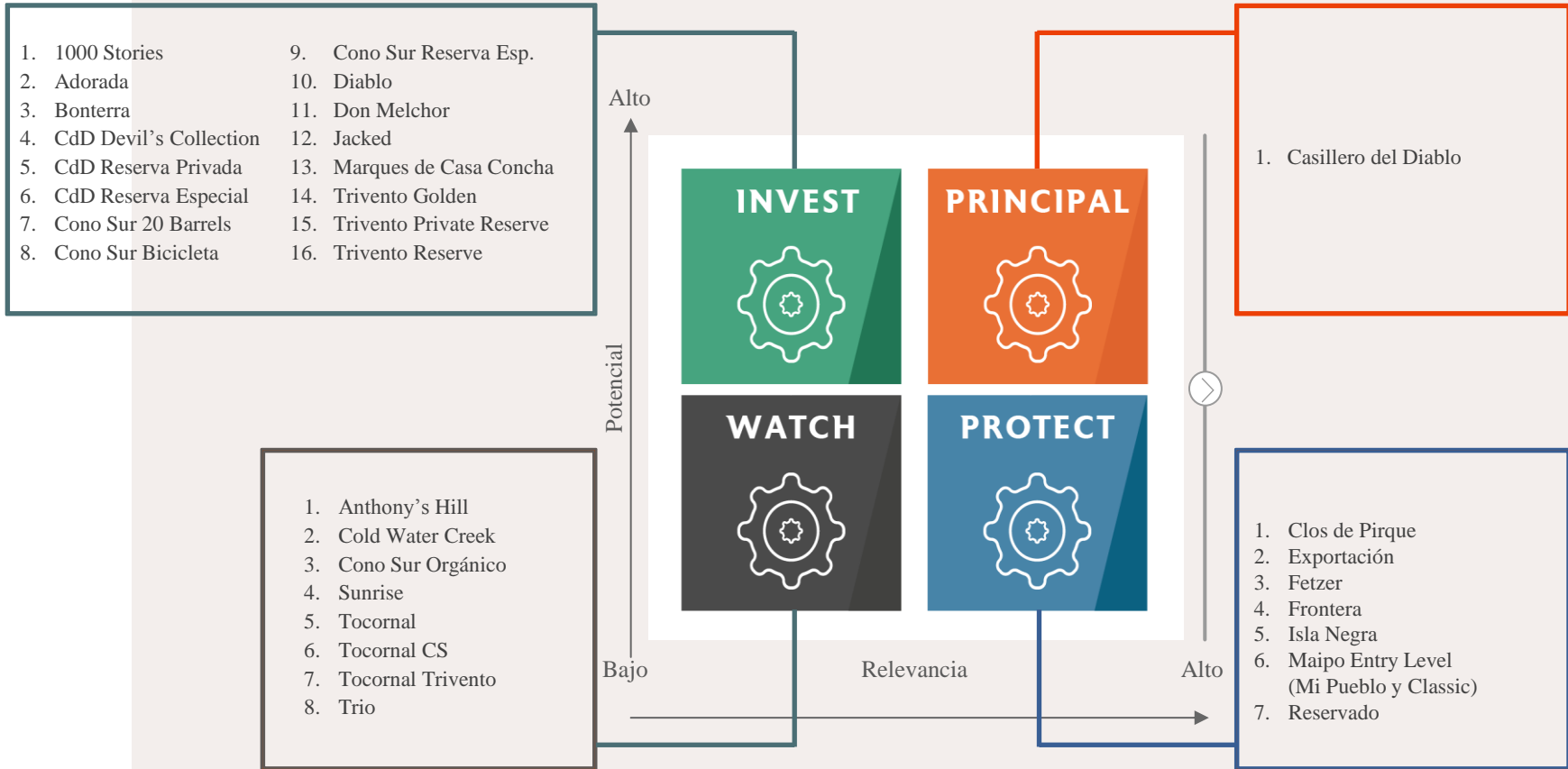
1. Cosecha 2018
2. Tendencias de la industria global
3. Proceso de reestructuración – Áreas de apoyo
- 4. *Proceso de reestructuración – Áreas comerciales***
5. Fusión Fetzer – Excelsior
6. Resultados 3T 2018
7. Sustentabilidad
8. Área Inmobiliaria

Nueva Estrategia Comercial

Buscamos **liderar** la industria del vino mundial a través de una empresa centrada en el **consumidor**, orientada al desarrollo de sus **marcas premium**, entregando a la vez un mayor valor a nuestros clientes, a través de un modelo productivo **simple, ágil y sustentable**.

Se han llevado a cabo importantes ajustes en el área comercial para hacer frente a la nueva estrategia

Matriz de Marcas








Matriz de marcas

Implicancias:

- Racionalización del portfolio: Eliminación de 82 marcas de 304.
- Foco especial en la marca Casillero del Diablo (PRINCIPAL).
- Invertir en las marcas con más potencial en los tres orígenes (INVEST).
- Concentración de las áreas comerciales y de marketing en el desarrollo de marcas que aportan mayor crecimiento.

Matriz de Mercados: Especialización áreas de ventas

	Prioridad	Mercado A Crecimiento continuo	Crecimiento acelerado	Mercado B Siguiente ola	Mercado C Otros
Presencia & Prioridad	Oficina comercial o de distribución			Market Manager	
Mercados	9 mercados			9 mercados	115 mercados
					
% Ventas 2017		77%		11%	12%

Oficinas comerciales: **14** - Distribuidores **# 352** - Mercados **+ 130**

Distribución independiente para **Viña Cono Sur y Almariva**



Viña Cono Sur:
125 distribuidores
84 países de destino



Viña Almariva:
Distribución a través de los
Negociants de Bordeaux



2018: Año de la instalación del nuevo modelo comercial

- Proceso largo no exento de dificultades internas: **Cambio cultural.**
- Dificultades externas: Redefinición y re orientación del portfolio de marcas.
- Se crea una nueva área de marketing de excelencia, analítica e inteligencia de mercado (**CEMAI**). Desarrolla análisis y reportes que facilitan la información correspondiente a insights y tendencias.
- Se fortalecen las áreas de innovación y desarrollo de productos.

Nuevos Productos - Chile



VIÑA CONCHA Y TORO

Nuevos Productos - Chile



VIÑA CONCHA Y TORO

Nuevos Productos - Chile



VIÑA CONCHA Y TORO

Nuevos Productos - Argentina



Nuevos Productos - USA



VIÑA CONCHA Y TORO



**Tras este proceso de completa revisión,
reordenamiento y nueva visión:**

**Tenemos una nueva compañía,
una nueva forma de trabajar**

Una Nueva Compañía

- Profunda reestructuración en el equipo senior de ejecutivos en Chile.
- Definimos una nueva cultura basada en:
 - Visión de futuro
 - Alto nivel de conocimiento– con asesorías externas
 - Liderazgo ejecutivo
 - Fomentar la comunicación y el trabajo en equipo
- Simplificar la empresa, en todos sus niveles y áreas. Alto impacto en costos y mayor agilidad.
- Transformar el modelo comercial de negocios.
- Comprometer a todos los trabajadores de la empresa: KPI's claros y exigibles.
- Arriesgarse a una mayor innovación, con una mentalidad de “emprendedor” por parte de los ejecutivos principales. Apertura al cambio.



Agenda

1. Cosecha 2018
2. Tendencias de la industria global
3. Proceso de reestructuración – Áreas de apoyo
4. Proceso de reestructuración – Áreas comerciales
- 5. *Fusión Fetzer – Excelsior***
6. Resultados 3T 2018
7. Sustentabilidad
8. Área Inmobiliaria

Fusión Fetzer – Excelsior

1. Mayor consolidación en distribuidores y retailers. Tras la última fusión de RNDC y Breakthru, el # 1 y #2 tendrán un 60% del mercado.

Top US Wine Distributors			
		Fusión	Ventas (billion)
1	Souther Glazer`s Wine & Spirits	2016	US\$ 16,5
2	RNDC & Breakthru	2018	US\$ 12,0
3	Young`s Market Co.		US\$ 3,0

**60%
market
share**

2. Mal performance de Excelsior.

	2013	2014	2015	2016	2017
Volumen USA (miles de cajas)	2.811	2.938	3.083	2.951	2.570
Variación	-6%	5%	3%	-3%	-13%

3. Un paso que se da tras alcanzar un mayor expertise de nuestros equipos comercial y de apoyo de Fetzer.

Fusión Fetzter - Excelsior - Sinergias

- Ahorros de costos por consolidación de la fuerza de venta y absorción de los GAV.

Inversión	US\$ 40,5 millones
Ahorros anuales	US\$ 9,0 millones
Mayor gasto marketing	US\$ 4,0 millones
Ahorros netos	US\$ 5,0 millones

- Se consolida la venta a partir del 1 de julio, 2018, año de ajuste e integración del portfolio

Fuerza Venta	Nº Personas	Fusión
Excelsior	50	90
Fetzter	66	
SKU's	Nº	Fusión
Excelsior	121	440
Fetzter	319	

- 2019: año de expansión esperada en ventas apoyada con nuevas innovaciones y mayores gastos de marketing.

Agenda

1. Cosecha 2018
2. Tendencias de la industria global
3. Proceso de reestructuración – Áreas de apoyo
4. Proceso de reestructuración – Áreas comerciales
5. Fusión Fetzer – Excelsior
- 6. *Resultados 3T 2018***
7. Sustentabilidad
8. Área Inmobiliaria

Resultados 3T 2018

(millones \$)	3T18	3T17	Variación %
Ventas	155.021	153.728	0,8%
Margen de explotación	50.946	51.193	(0,5%)
<i>Margen Bruto</i>	<i>32,9%</i>	<i>33,3%</i>	<i>(40 pb)</i>
GAV	(39.033)	(36.461)	7,1%
<i>GAV / ventas</i>	<i>(25,2%)</i>	<i>(23,7%)</i>	<i>(150 pb)</i>
Otros ingresos – gastos por función	5.543	160	3374,2%
Resultado operacional	17.457	14.891	17,2%
<i>Margen operacional</i>	<i>11,3%</i>	<i>9,7%</i>	<i>160 pb</i>

Items no recurrentes – 3T 2018

(millones \$)	3T18	3T17
Reestructuración		
Costos	846	499
Gastos	1.483	1.037
Costos + Gastos Reestructuración	2.329	1.536
Revalorización 50% Excelsior	6.218	0

Resultado Ajustado 3T 2018

(millones \$)	3T18	3T17	Var mm \$	Var %
Resultado operacional	17.457	14.891	2.566	17,2%
<i>Margen operacional</i>	<i>11,2%</i>	<i>9,7%</i>		<i>160bp</i>
Costos + Gastos Reestructuración	2.329	1.536	793	
Ingresos netos no recurrentes	(6.218)	0	(6.218)	
Resultado operacional ajustado	13.568	16.427	(2.859)	(17,4%)
<i>Margen operacional ajustado</i>	<i>8,7%</i>	<i>10,7%</i>		<i>(200 bp)</i>

Resultado 3T 2018 – Impacto menor volumen de ventas

Explicación:

1. Proceso de implementación del nuevo portafolio de marcas.
Se han reducido 82 marcas de 304.
2. Caída en volumen concentrado en marcas no prioritarias:
 - Marcas de la Matriz: -3,6% a/a. Protect y Watch explican el 81% de la baja.
 - Marcas fuera de la Matriz: -15,3% a/a
3. Efecto integración de Excelsior en Fetzter: se inicia 1 de julio 2018. Fuerte ajuste en el trimestre.
 - Caída despachos a USA: -19,2%

Resultado 3T 2018 – Impacto menor volumen de ventas

4. Efecto septiembre, menos días hábiles

Exportaciones Chile vino embotellado (var. 2018/17)

- Enero –marzo : -1,4%
- Abril – junio : -2,2%
- Julio – sept : -9,0%
- Septiembre : -26,5%

Caída de despacho concentrada fuertemente en terceros no en oficinas propias.

5. Efecto Diageo y Cusqueña: Caída de \$3.098 millones

Resultado No Operacional 3T2018

(millones \$)	3T18	3T17	Var %
Gastos financieros netos	(3.047)	(2.584)	17,9%
Diferencias de cambio	2.182	3.791	(42,4%)
Res. unidades de reajuste	(244)	16	(1624,5%)
Participación ganancia asociadas	2.471	2.905	(14,9%)
Resultado no operacional	1.606	4.112	(60,9%)

Resultado Coligadas - 3T2018

(millones \$)	3T18	3T17	Var %
Industria Corchera	99	169	(41,3%)
Viña Almaviva S.A.	2.546	2.128	19,6%
Otros	(174)	609	(128,5%)
Participación ganancias de coligadas	2.471	2.905	(14,9%)

Resultado 3T 2018

(millones)	3T18	3T17	Var %
Ventas	155.021	153.728	0,8%
Margen de explotación	50.946	51.193	0,5%
Margen bruto	32,9%	33,3%	(40 pb)
Resultado operacional	17.457	14.891	17,2%
Margen operacional	11,3%	9,7%	(160 pb)
Resultado no operacional	1.606	4.112	(60,9%)
Utilidad Neta	17.582	14.642	20,1%
Margen neto	11,3%	9,5%	180 pb
EBITDA	24.626	21.003	17,3%
Margen EBITDA	15,9%	13,7%	220 pb

Resultado Fetzer Vineyards individual

(millones)	3T18	3T17	Var %
Ventas	19.771	17.884	10,6%
Resultado operacional	1.877	896	109,5%
Margen operacional	9,5%	5,0%	450 pb

Resultado Trivento individual

(millones \$)	3T18	3T17	Var %
Venta	8.013	9.923	(19,2%)
Resultado operacional	370	938	(60,6%)
Diferencias de cambio	1.962	379	417,7%
Resultado operacional ajustado	2.332	1.317	77,1%
Margen operacional ajustado	29,1%	13,3%	1.580 pb

Resultado 9M 2018

(millones)	9M18	9M17	Var %
Ventas	430.754	434.125	(0,8%)
Margen de explotación	139.798	142.992	(2,2%)
Margen bruto	32,5%	32,9%	(50 pb)
Resultado operacional	41.805	39.541	5,7%
Margen operacional	9,7%	9,1%	60 pb
Resultado no operacional	4.057	334	1.114,6%
Utilidad Neta	37.580	29.983	25,3%
Margen neto	8,7%	6,9%	180 pb
EBITDA	60.108	56.466	6,5%
Margen EBITDA	14,0%	13,0%	90 pb



Agenda

1. Cosecha 2018
2. Tendencias de la industria global
3. Proceso de reestructuración – Áreas de apoyo
4. Proceso de reestructuración – Áreas comerciales
5. Fusión Fetzer – Excelsior
6. Resultados 3T 2018
- 7. *Sustentabilidad***
8. Área Inmobiliaria

Sustentabilidad



LA COMPAÑÍA INCORPORA INICIATIVAS QUE CONTRIBUYEN A LA ADMINISTRACIÓN DE FACTORES ECONÓMICOS, AMBIENTALES Y SOCIALES DE MANERA EQUILIBRADA EN TODO EL PROCESO DE PRODUCCIÓN.

USO RACIONAL DE
RECURSOS NATURALES

COMPROMISO CON LAS
PERSONAS Y
COMUNIDADES

RESPONSABILIDAD CON EL
MEDIOAMBIENTE

Sustentabilidad



DOW JONES SUSTAINABILITY INDEX

Top 10 Categoría Bebestibles
Viña Concha y Toro.

ESTRATEGIA DE SUSTENTABILIDAD

2020 Estrategia de sustentabilidad alineada con los ODS de la ONU

BUENAS PRÁCTICAS SOCIALES

. Implementación de buenas prácticas sociales y ambientales (BSCI) y certificación bajo Código Vinos de Chile de productores.

ENERGÍAS RENOVABLES

65% de suministro de energía limpia, avanzando hacia la certificación de la huella de energía y con el objetivo de alcanzar el 100% en 2020.

HUELLA DE AGUA Medida desde 2010

- 100% riego por goteo en viñedos propios.
- Huella de agua un 40% más baja que el promedio de la industria global.

HUELLA DE CARBONO Medida desde 2007

- Botellas livianas 99% del total del portfolio. certificación de la Huella de Carbono con Carbon Trust
- Reducción del 30% de la huella de carbono desde 2012.

BOSQUE NATIVO

Conservación de 3.372 hectáreas certificadas y protegidas, el 100% con inventarios de biodiversidad.



Agenda

1. Cosecha 2018
2. Tendencias de la industria global
3. Proceso de reestructuración – Áreas de apoyo
4. Proceso de reestructuración – Áreas comerciales
5. Fusión Fetzer – Excelsior
6. Resultados 3T 2018
7. Sustentabilidad
- 8. *Área Inmobiliaria***

Área Inmobiliaria

- La filial inmobiliaria ha ido avanzando en la factibilización de los terrenos y los permisos en orden de que los terrenos alcancen su mayor valor.
- Avance de acuerdo a los plazos que se estipulan para proyectos inmobiliarios, de acuerdo a la etapa en que nos encontramos.
- Los dos proyectos con mayor grado de avance son La Cisterna y Tocornal.
- En paralelo, se avanza en la venta de otros activos, ex sucursales, que se definió enajenar, correspondiente a una superficie total de 53.645 m² y con un resultado estimado de UF 200.000 en un plazo dentro de los próximos 12-24 meses.

Área Inmobiliaria – La Cisterna (50% de propiedad)



Ubicación:
La Cisterna, RM

Superficie:
10.070 m²

Proyecto Inmobiliario:
Departamentos.

Plazo Proyecto:
8 años

Valor estimado terreno factibilizado:
UF 19/m²

Valor estimado terreno con proyecto inmobiliario:
UF 48,5/m²

Fecha estimada inicio construcción:
abril 2020

Área Inmobiliaria – Fundo Tocornal



Ubicación:
Puente Alto, RM

Superficie:
43,57 Ha.

Proyecto Inmobiliario:
Casas

Plazo proyecto:
10 años

Valor estimado terreno factibilizado:
UF 1,8/m²

**Valor estimado terreno con proyecto
inmobiliario:**
UF 4,5 /m²

Fecha estimada inicio construcción:
Diciembre 2021



Importantes reconocimientos al portfolio de la empresa



90
PTS
JAMES SUCKLING



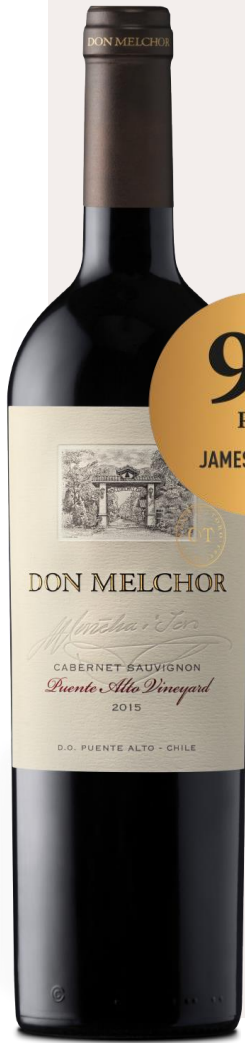
Des
COR
Ch
a
DOS
93
PTS



91
PTS
Decanter



90
PTS
WINE ENTHUSIAST





Investor Day
Nueva Estrategia 2022

VIÑA CONCHA Y TORO

16 de noviembre, 2018