

VIÑA CONCHA Y TORO
— FAMILY OF WINERIES —

Junta Anual de Accionistas

PRESENTACIÓN GERENTE GENERAL
EDUARDO GUILISASTI G.

22 DE ABRIL 2021

Junta de
Accionistas | 20
21
VIÑA CONCHA Y TORO

2020: Un año desafiante marcado por la pandemia

- La prioridad de la compañía fue resguardar la salud y bienestar de todos los colaboradores ante la crisis sanitaria y poder mantener la continuidad operacional.
- Se desplegaron todas las medidas y protocolos para proteger la salud y seguridad de nuestros equipos.
- Se adecuaron las instalaciones en plantas, bodegas, fundos y oficinas, instalando acrílicos, lavamanos, dispensadores alcohol gel, estaciones de control de temperatura, entre otros.
- Se adoptó, con buenos resultados el teletrabajo para quienes podían desarrollar trabajo a distancia.
- La Gerencia de Personas, desarrolló un plan especial de acompañamiento para cuidar al personal y tratamiento especial para grupos de riesgo.
- Quisiera agradecer especialmente el compromiso y esfuerzo de cada uno de nuestros colaboradores, ya que ello permitió que la empresa pudiera mantenerse plenamente operativa.

Compromiso con las personas

Donación de 50 mil litros de alcohol gel y mas de 1000 cajas de alimento y ropa a las comunidades vecinas en Chile.

Iniciativas similares fueron realizadas por las viñas en Argentina y EEUU.

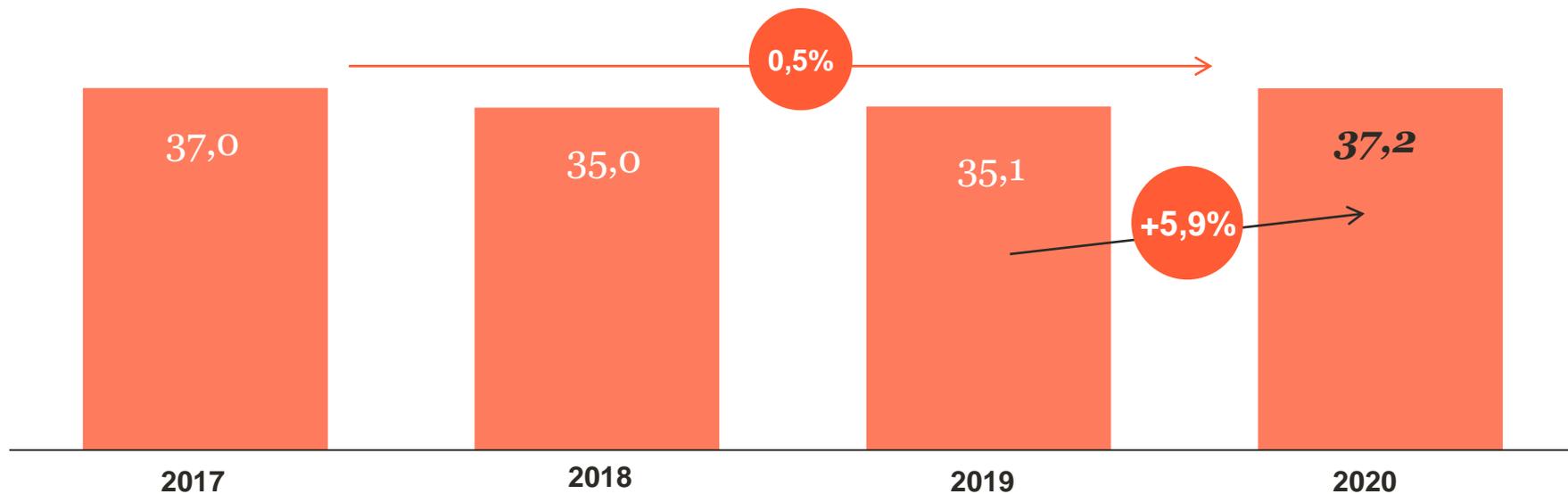


Año 2020: El mejor en la historia de nuestra Empresa, en todos sus principales indicadores.

DESEMPEÑO ANUAL 2017 - 2020

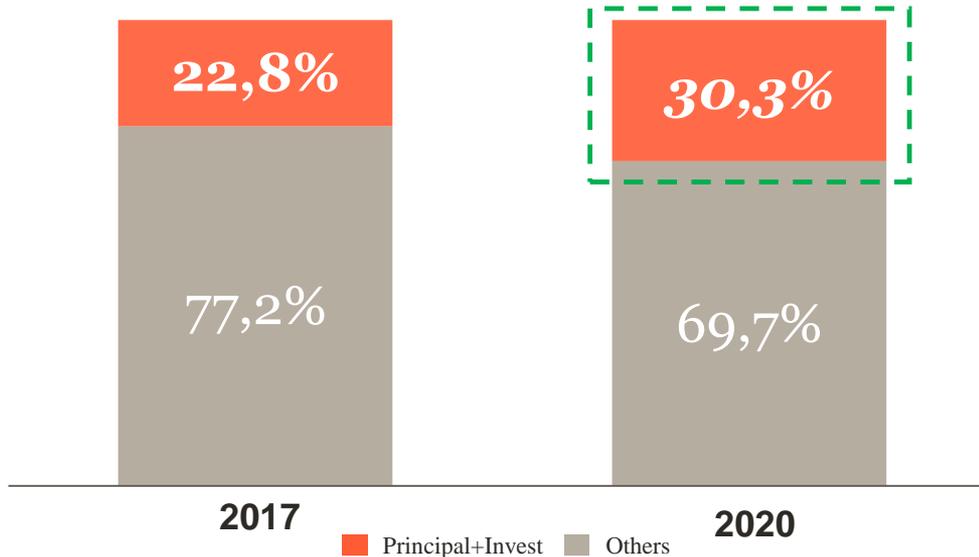
Después de 2 años sin crecimiento, recuperamos el volumen de 2017

Volumen (millones de C9L)

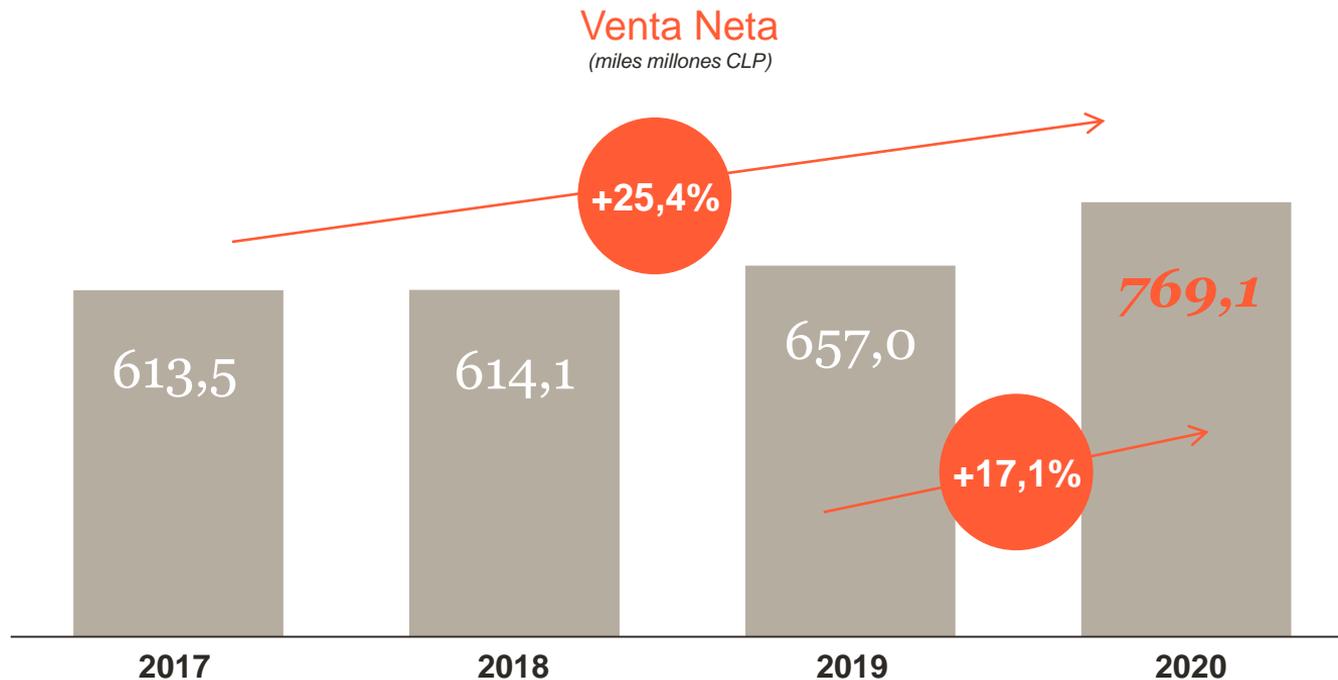


Mejora en mix
superando 30%
 del volumen total con
 Principal + Invest

Proporción de Principal + Invest
 sobre el volumen total

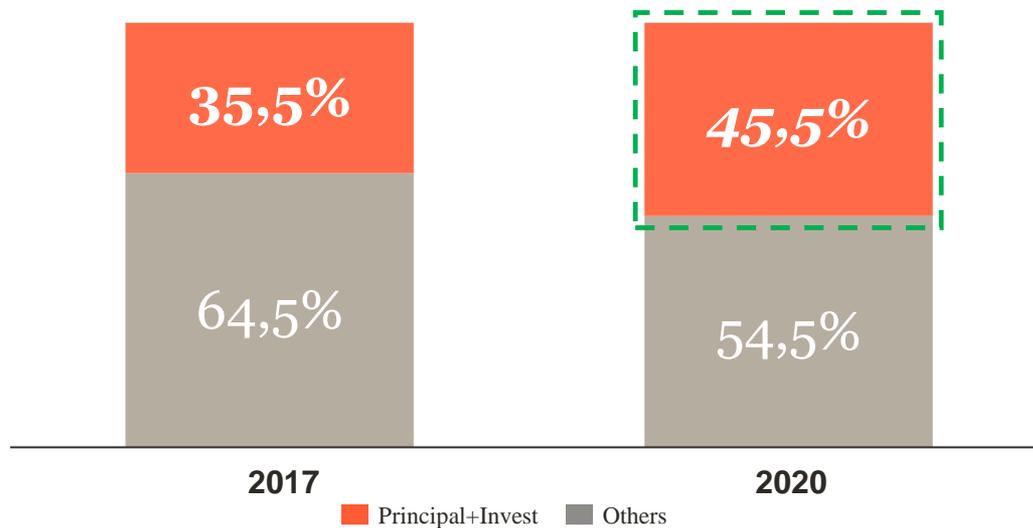


Venta histórica en 2020 y gran crecimiento respecto al año anterior



Mix de Principal + Invest
mejora 10 p.p. y
supera el *45%* de la
venta total

Proporción de Principal+Invest sobre la venta neta total



Resultado histórico de **120 MMM CLP** y crecimiento de **56%** respecto a 2019



Excelente Gestión de Costos

(miles de millones CLP)	2017	2018	2019	2020	CAGR 17-20
Ingresos	613.516	614.129	656.980	769.067	7,8%
Costo de Explotación	412.079	409.543	415.584	461.198	3,8%
Resultado de Explotación	201.437	204.586	241.397	307.870	15,3%
<i>Resultado de Explotación %</i>	32,8%	33,3%	36,7%	40,0%	

Nota: Porcentajes calculados como crecimiento anual compuesto (CAGR)



Mejora de 3,3 p.p.

Riguroso Control de Gastos

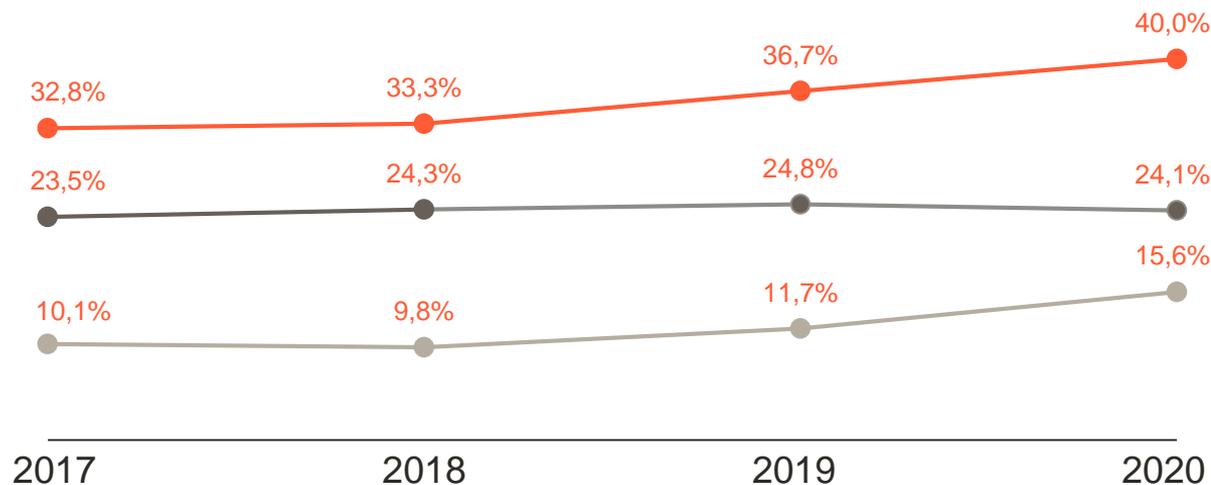
(miles de millones CLP)	2017	2018	2019	2020	CAGR 17-20
Ingresos	613.516	614.129	656.980	769.067	7,8%
GAV	144.118	149.127	162.975	185.177	8,8%
<i>GAV/Venta %</i>	<i>23,5%</i>	<i>24,3%</i>	<i>24,8%</i>	<i>24,1%</i>	



Mejora de 0,7 p.p.

Mejora de Resultado Operacional (%) de +5,5 p.p. vs 2017 alcanzando 15,6%

Desempeño anual 2017- 2020 Valores Contables



	<u>Var. p.p.</u> <u>2017-2020</u>
Res. Explotación	+7,2
GAV/Venta	-0,6

Res. Operacional +5,5

HITOS 2020 - MARCAS

Relevancia de la trayectoria y reconocimiento de marcas

Principales variaciones por marca **Premium e inferiores**

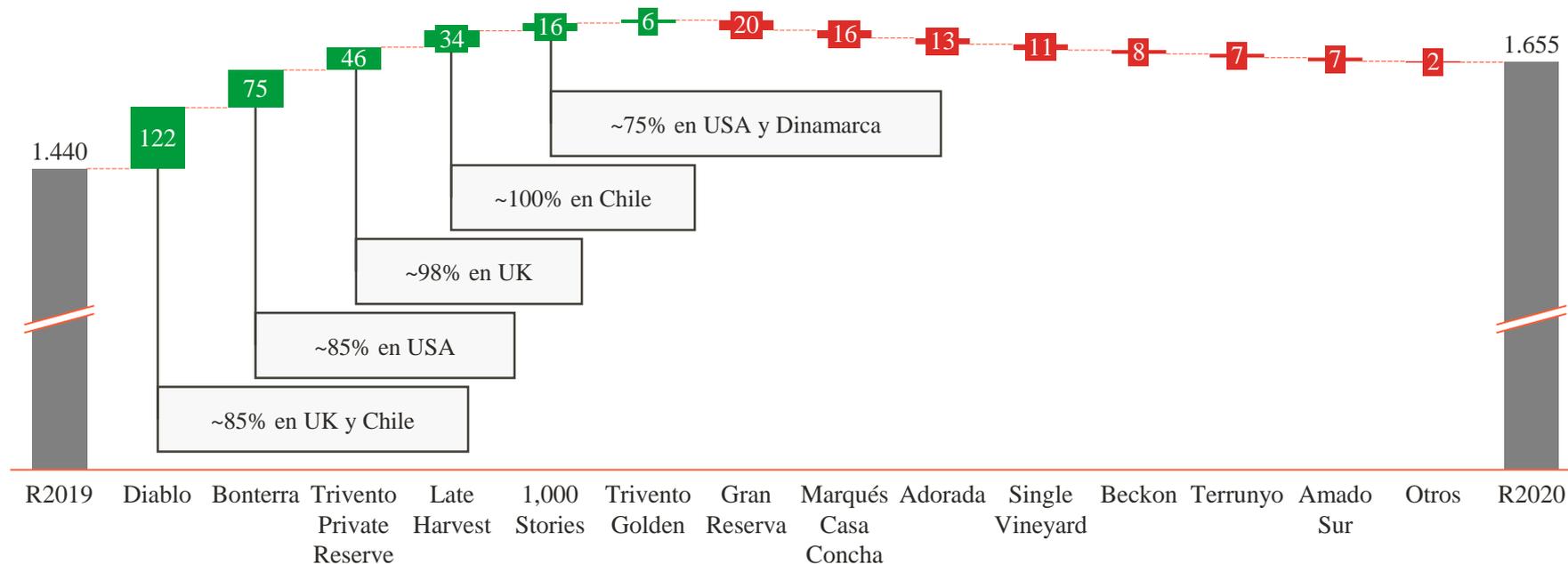
(Miles de cajas)



Foco de vinos finos en mercados clave

Principales variaciones por marca Super Premium y Superiores

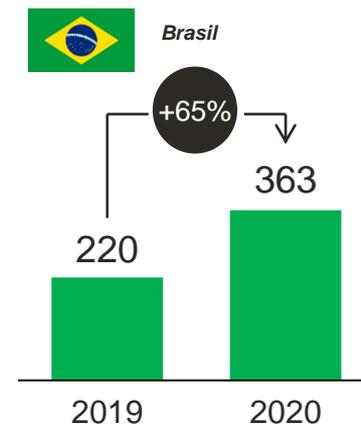
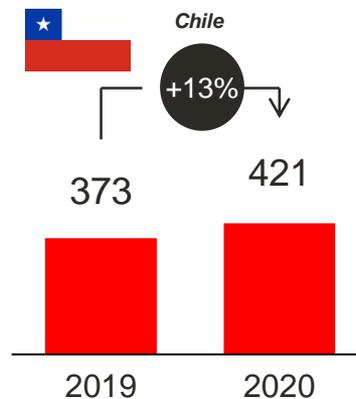
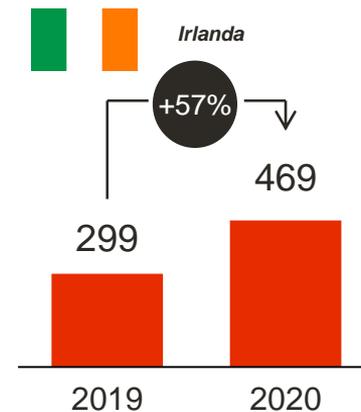
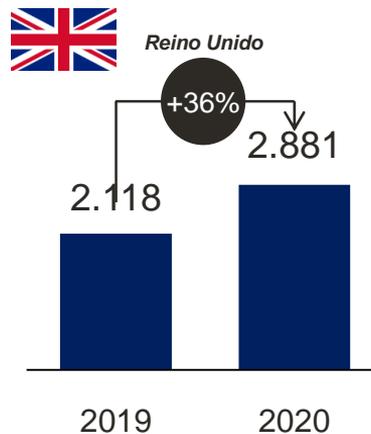
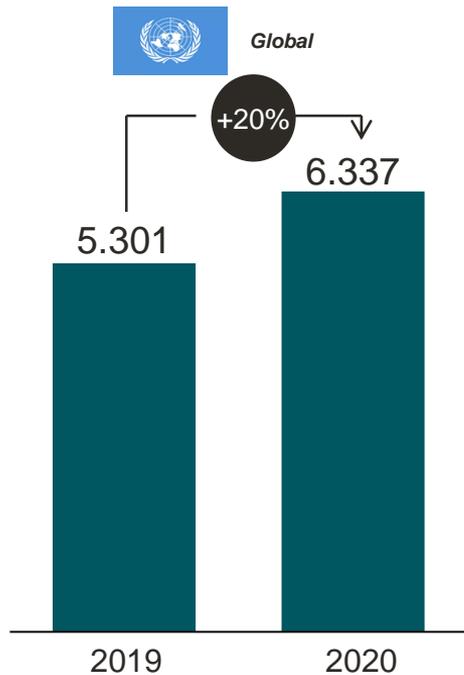
(miles de cajas)



Crecimiento de 1 MM cajas



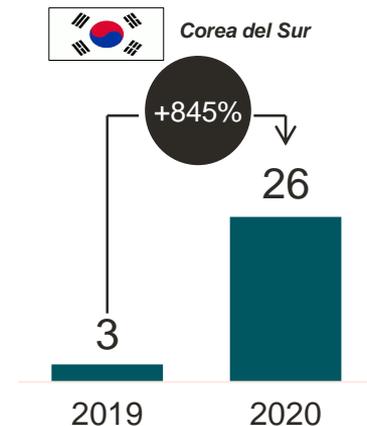
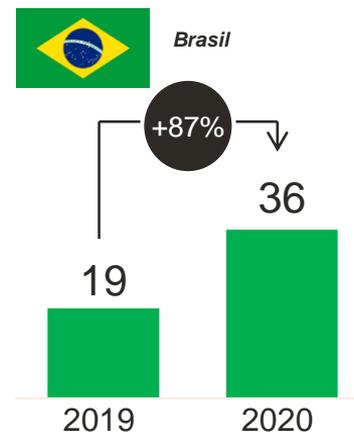
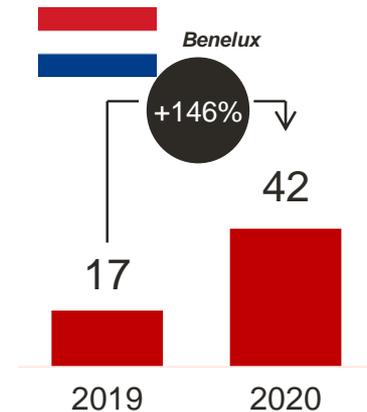
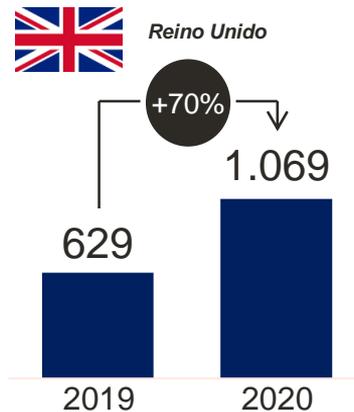
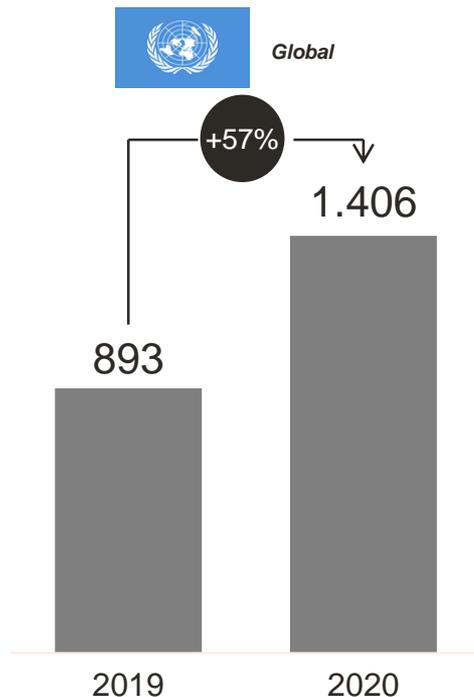
(Miles de cajas)



Más de 1 MM cajas en UK



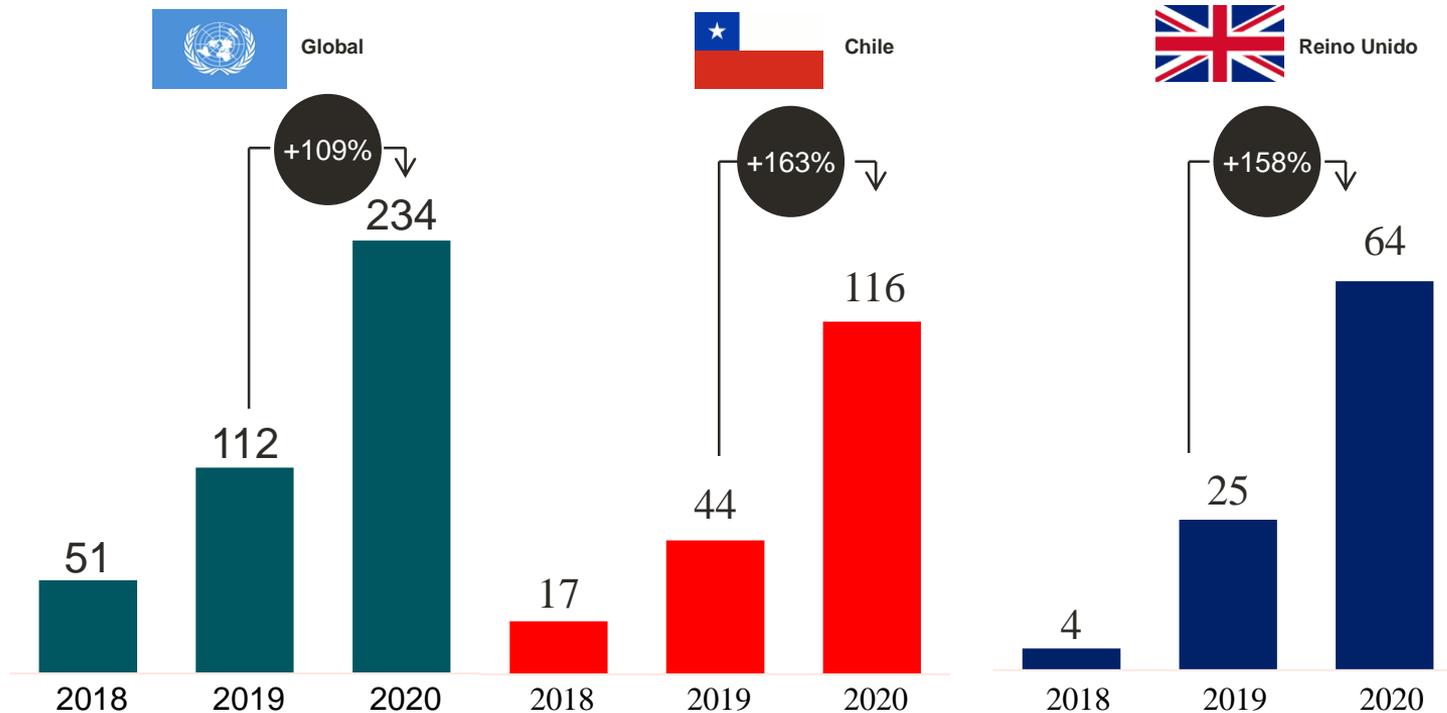
(Miles de cajas)



Exitosa innovación: Tasa de crecimiento de 3 dígitos



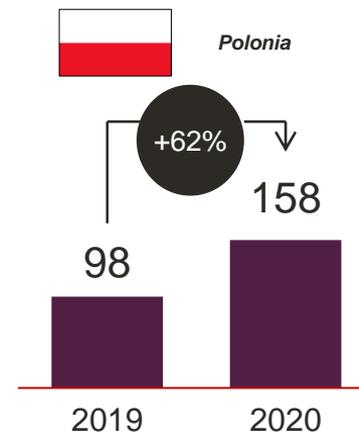
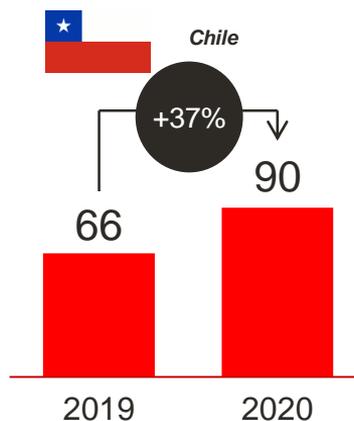
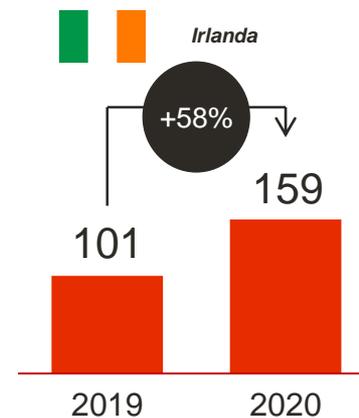
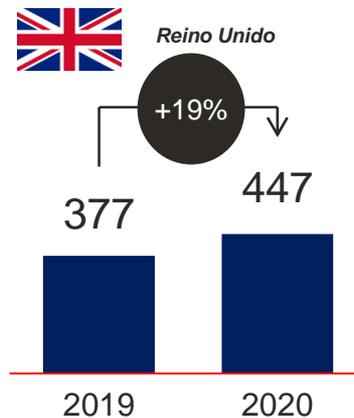
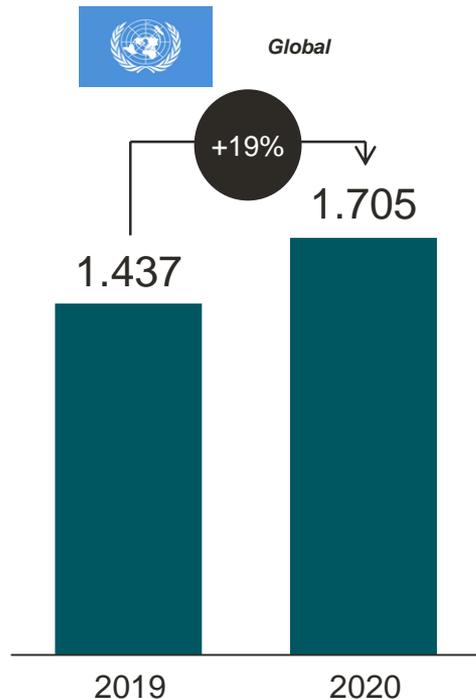
(Miles de cajas)



Crecimiento global de 19%



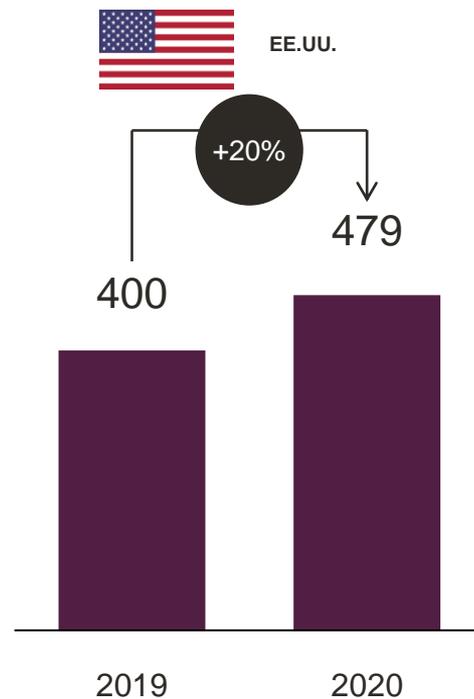
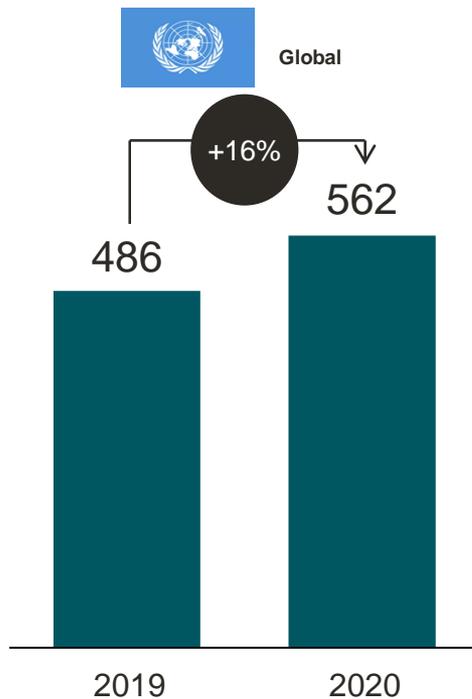
(Miles de cajas)



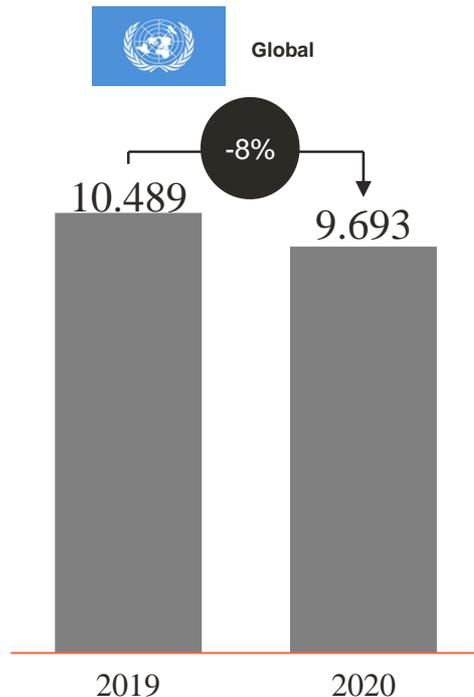
Crecimiento de 20% en EEUU



(Miles de cajas)



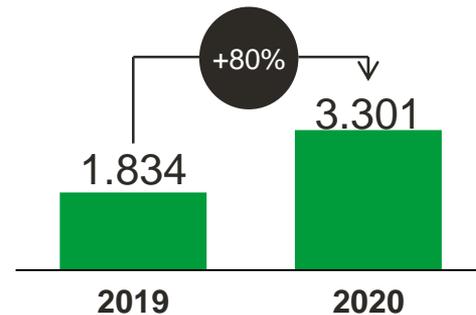
En contexto global adverso para vinos finos



Más de 3 M C9L



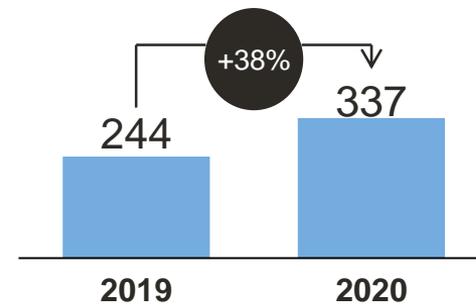
Brasil



Crecimiento con pocos recursos



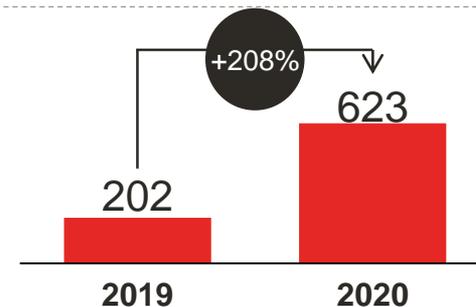
Argentina



Desarrollo de nuevos canales



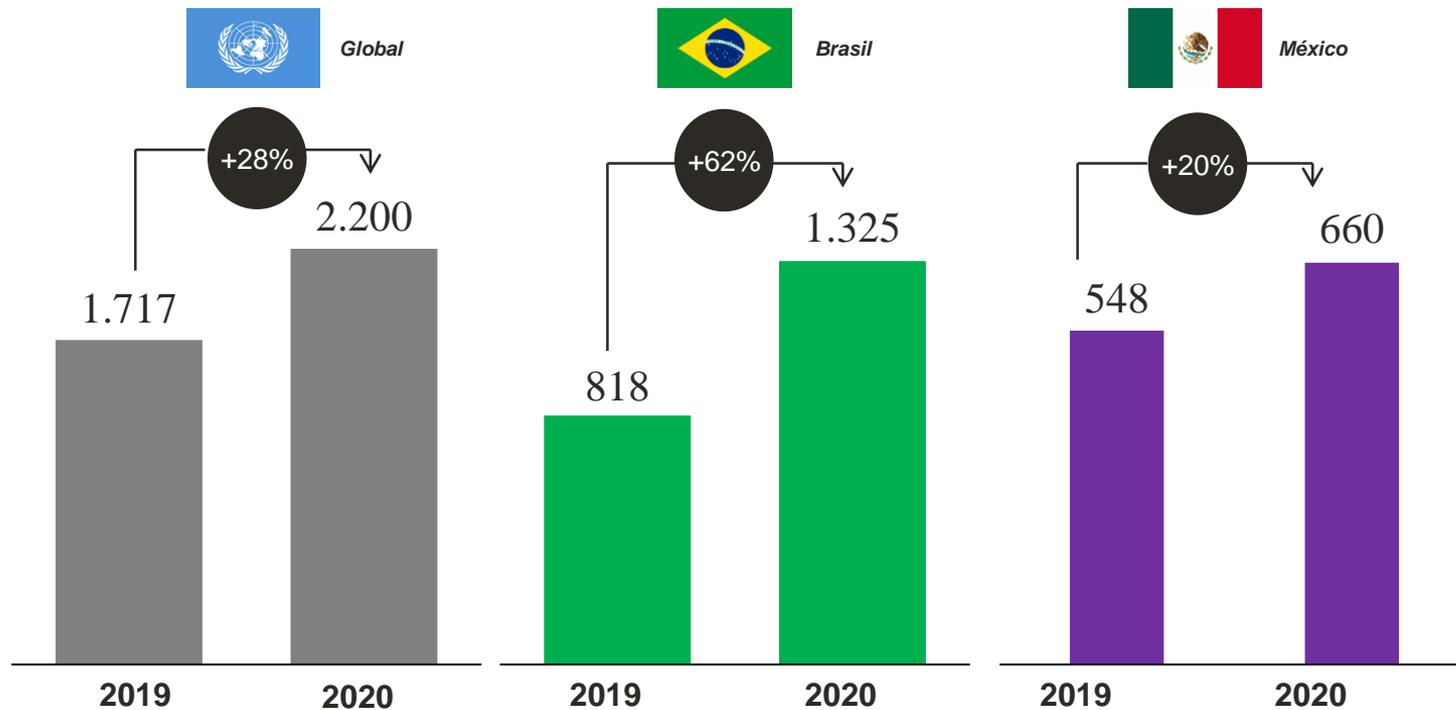
Singapur



Más de 2 MM cajas globalmente



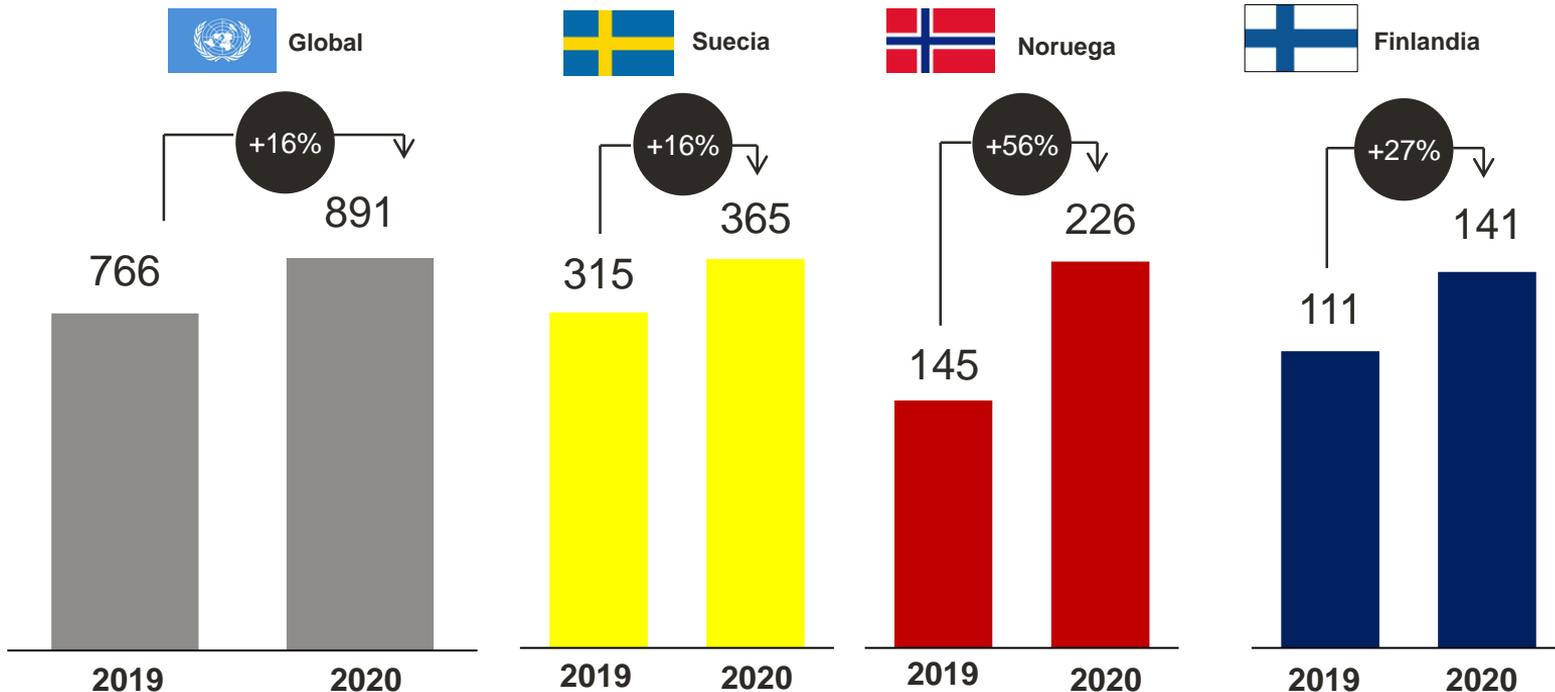
(Miles de cajas)



Gran desempeño en Nórdicos



(Miles de cajas)



HITOS 2020 - MERCADOS

Valor de la integración vertical de la empresa

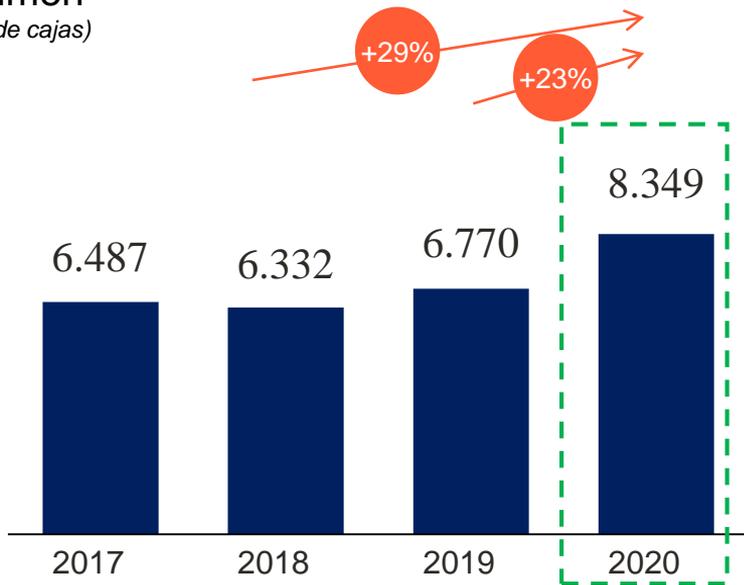
Principales variaciones respecto a 2019, en miles de cajas



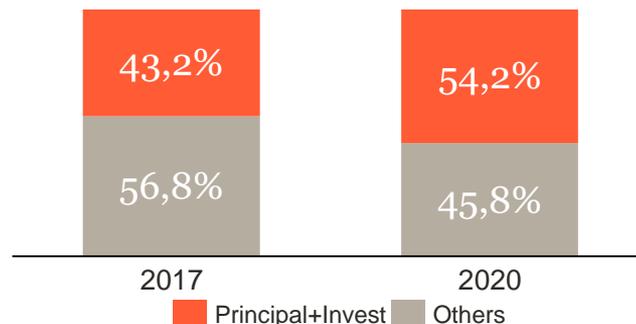
Histórico 2020: Más de 8 MM cajas



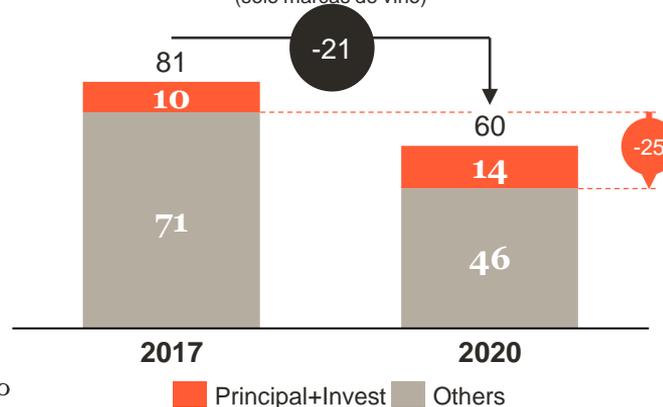
Volumen
(miles de cajas)



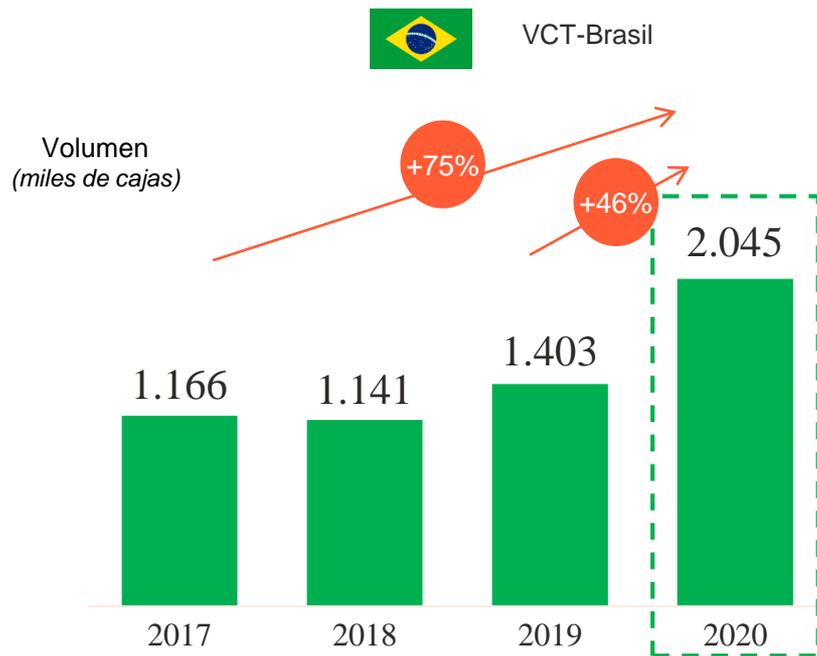
Mix de Principal+Invest
sobre el volumen total



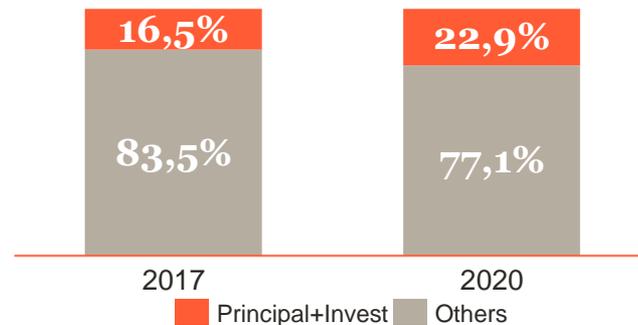
Número de marcas
(solo marcas de vino)



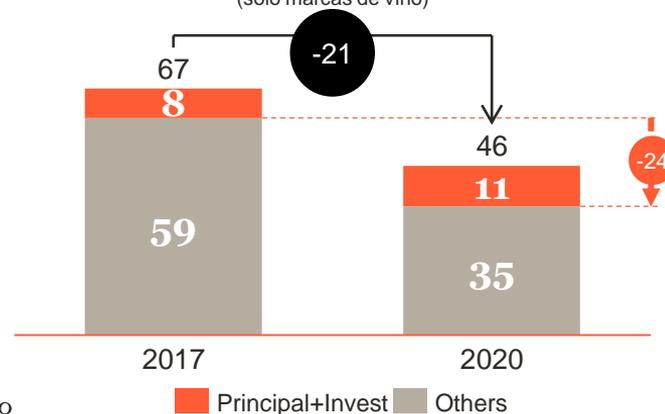
Histórico 2020: Más de 2 MM cajas



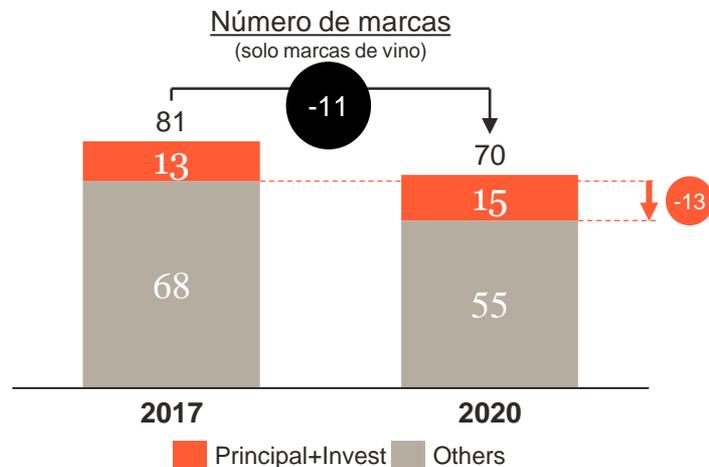
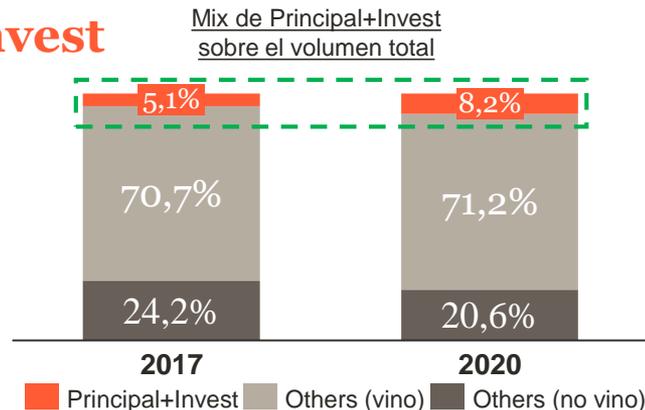
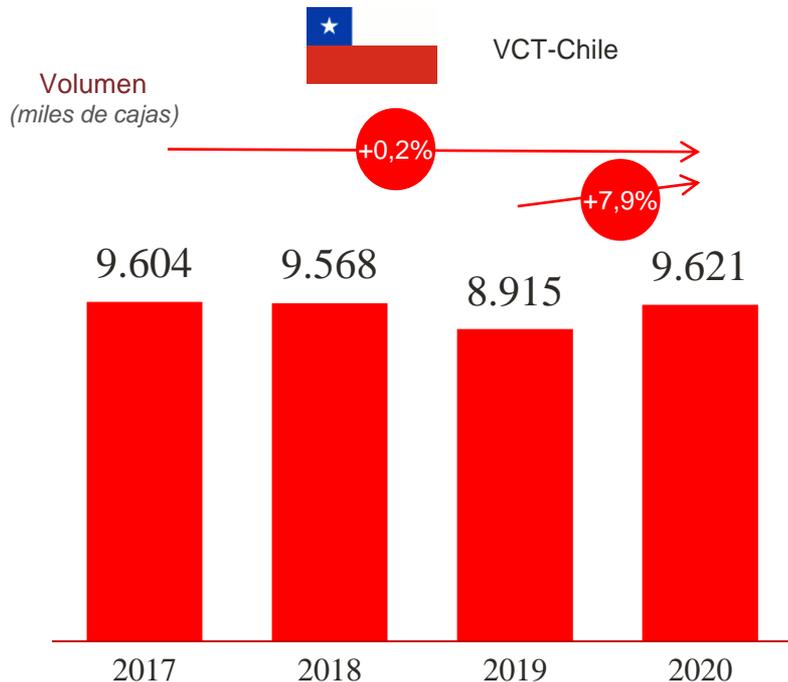
Mix de Principal+Invest sobre el volumen total



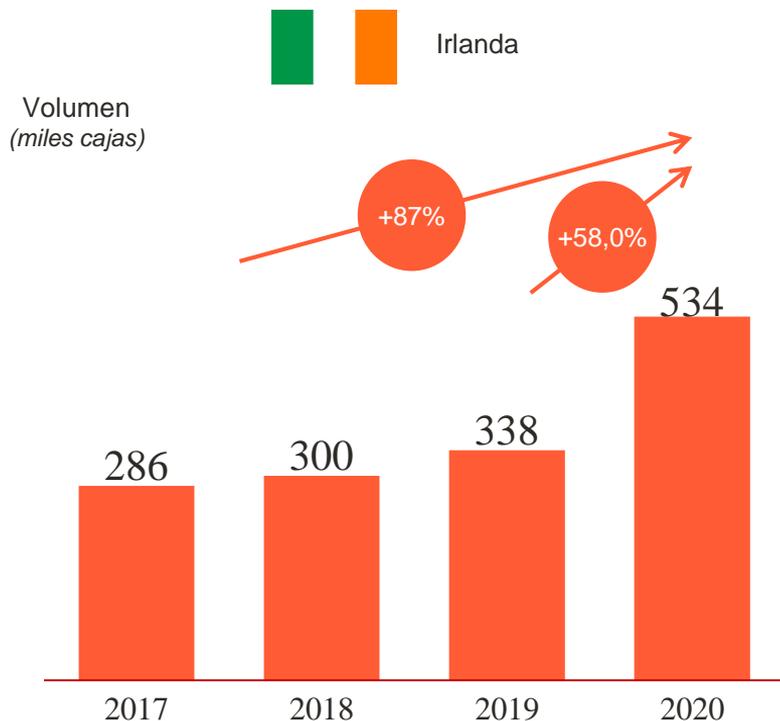
Número de marcas (solo marcas de vino)



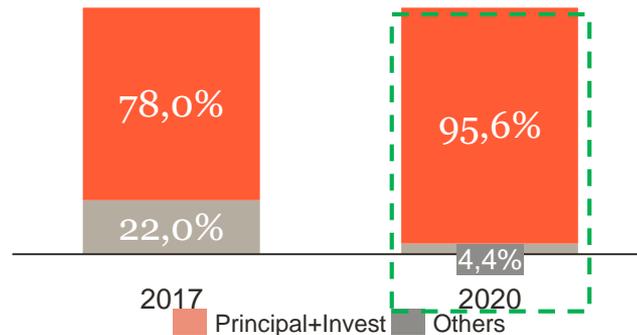
Cambio de mix: +3 p.p. en Principal + Invest



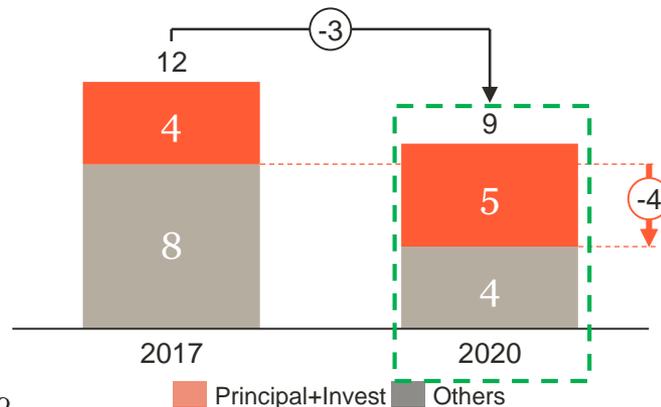
Portfolio de 9 marcas y foco en Principal + Invest



Mix de Principal+Invest sobre el volumen total



Número de marcas (solo marcas de vino)

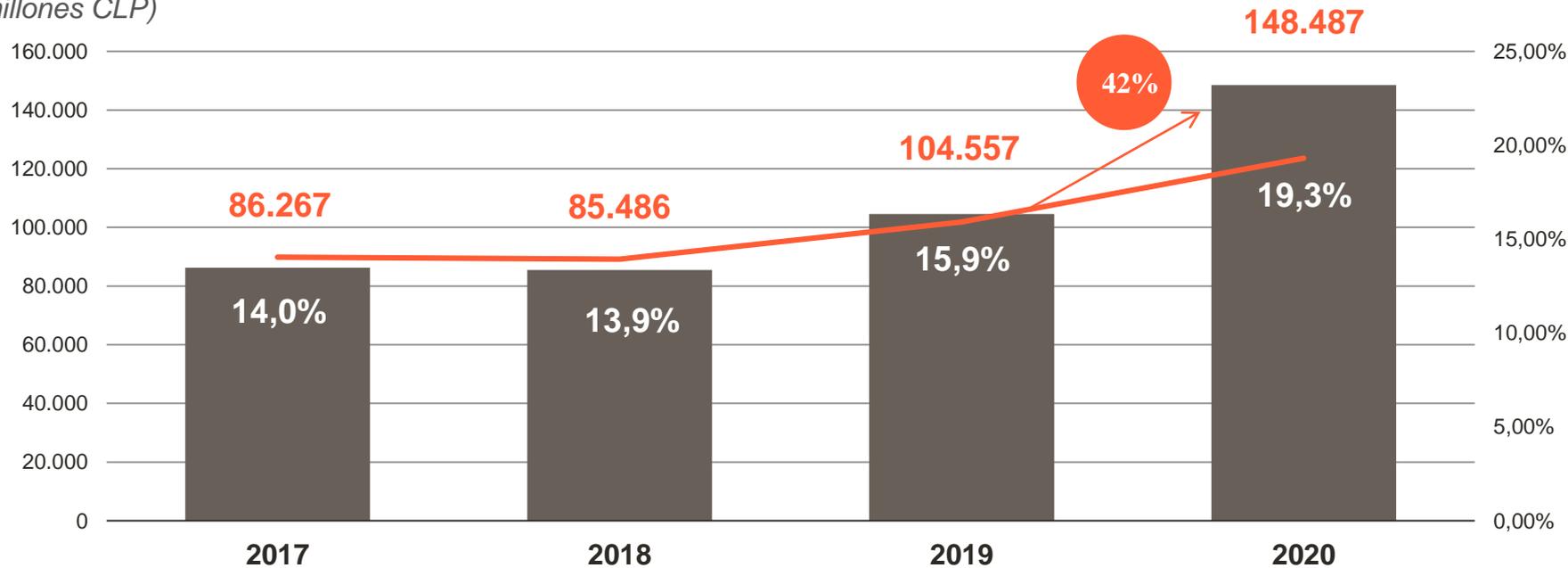


GESTIÓN FINANCIERA

Crecimiento de EBITDA

Alcanza el 19,3% de la venta

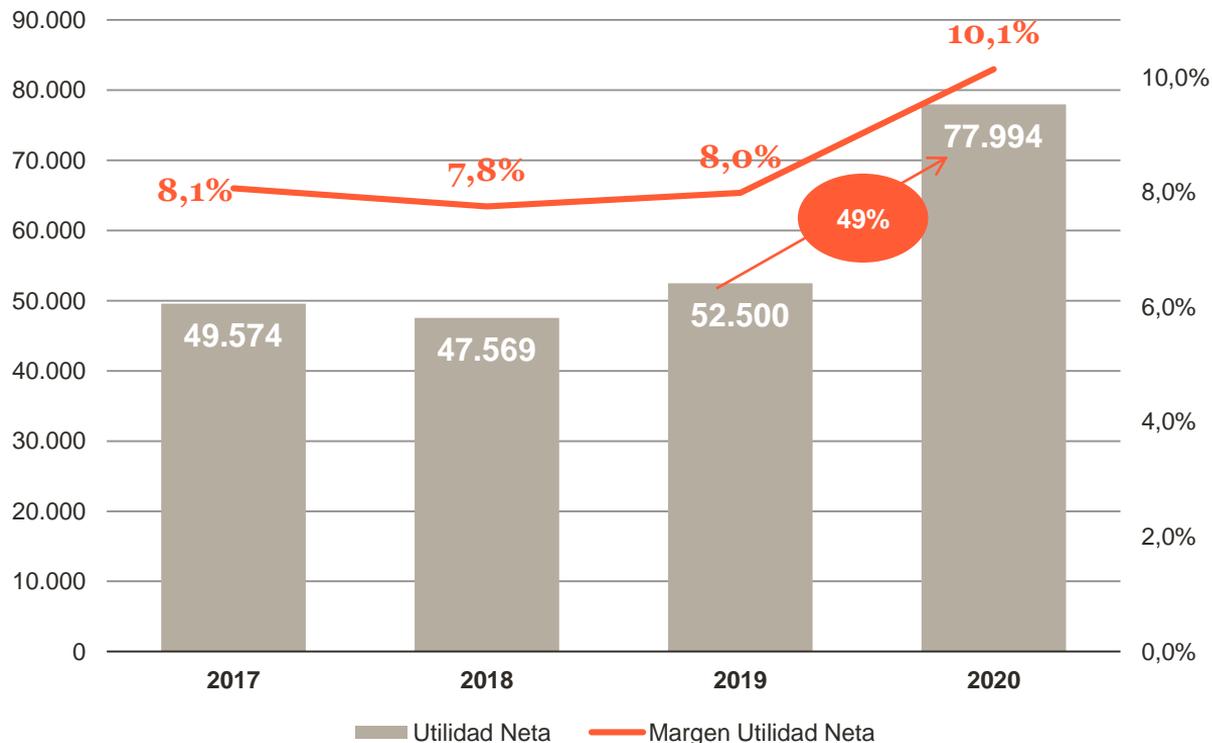
(millones CLP)



■ EBITDA — Margen EBITDA

Utilidad Neta Consolidada

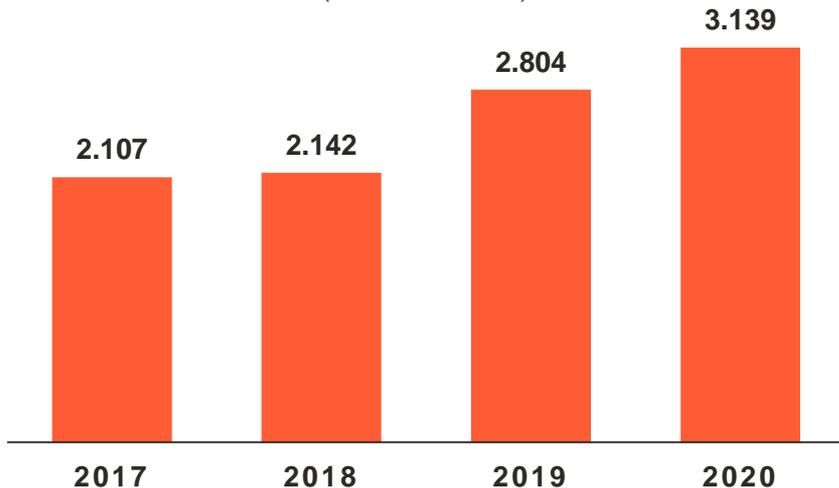
(millones CLP)



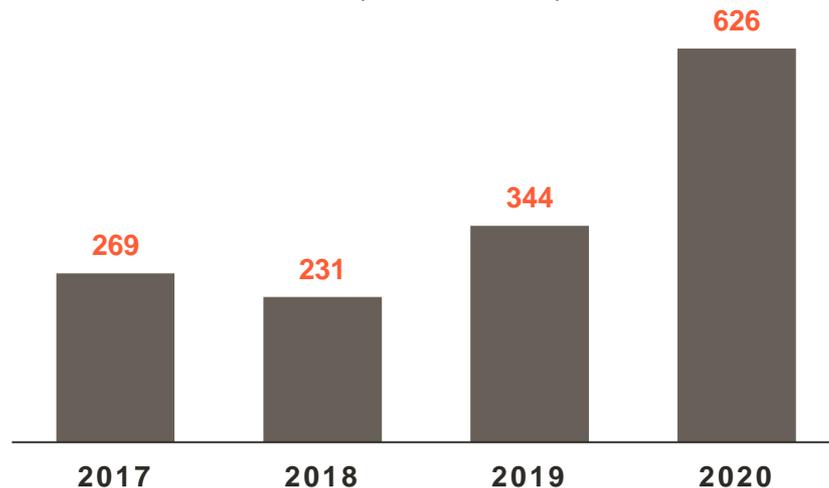
Crecimiento en Resultado Empresas Coligadas

(Valor proporcional para Viña Concha y Toro)

ALMAVIVA *(millones CLP)*



INDUSTRIA CORCHERA *(millones CLP)*



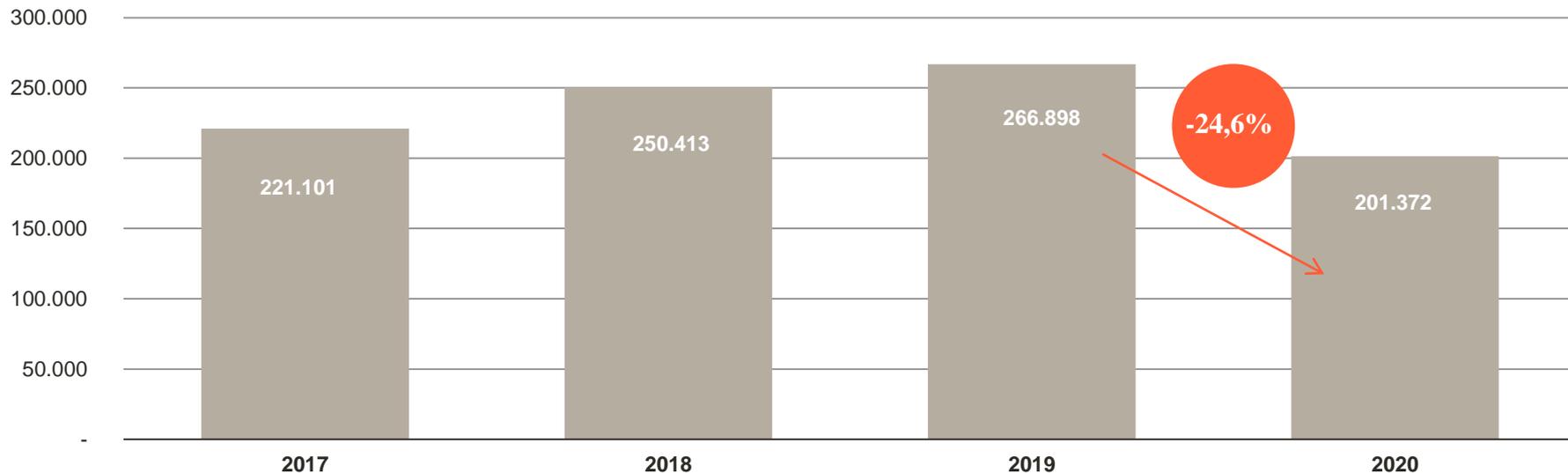
Solidez Financiera:

- Reducción de deuda financiera neta
- Disminución nivel de endeudamiento relativo al tamaño del Patrimonio
- Mejora sustancial de la Deuda vs generación de caja

Reducción deuda financiera

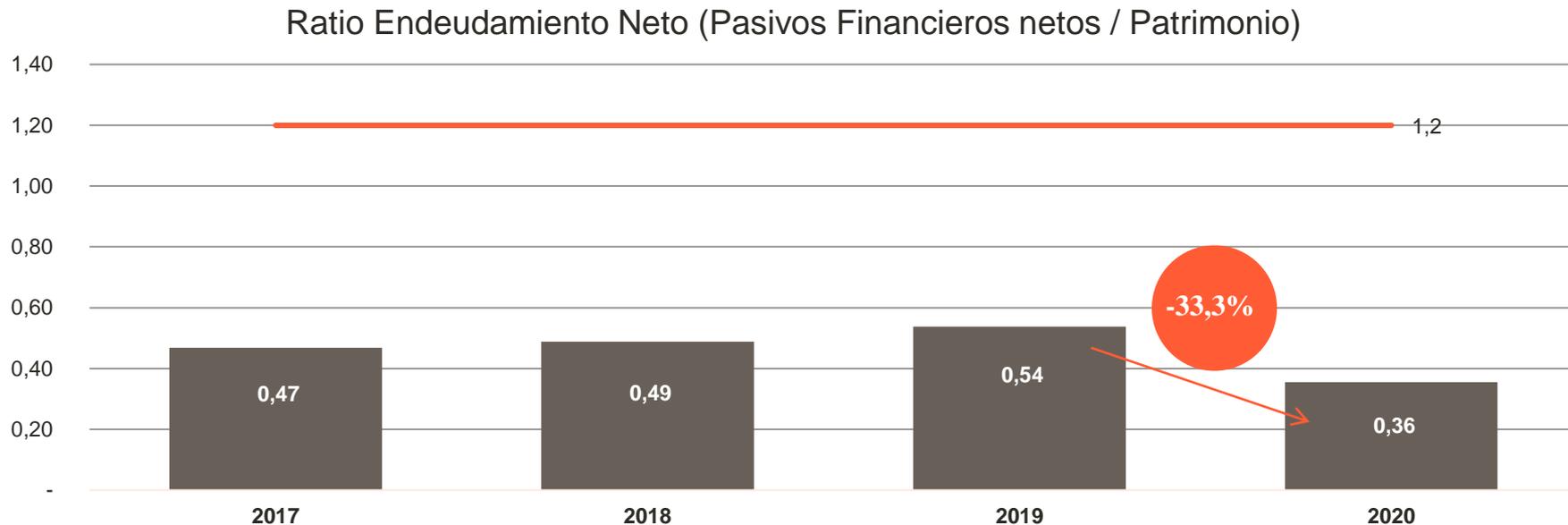
Disminuye en **\$65.526 millones**

Deuda Financiera Neta en MM\$



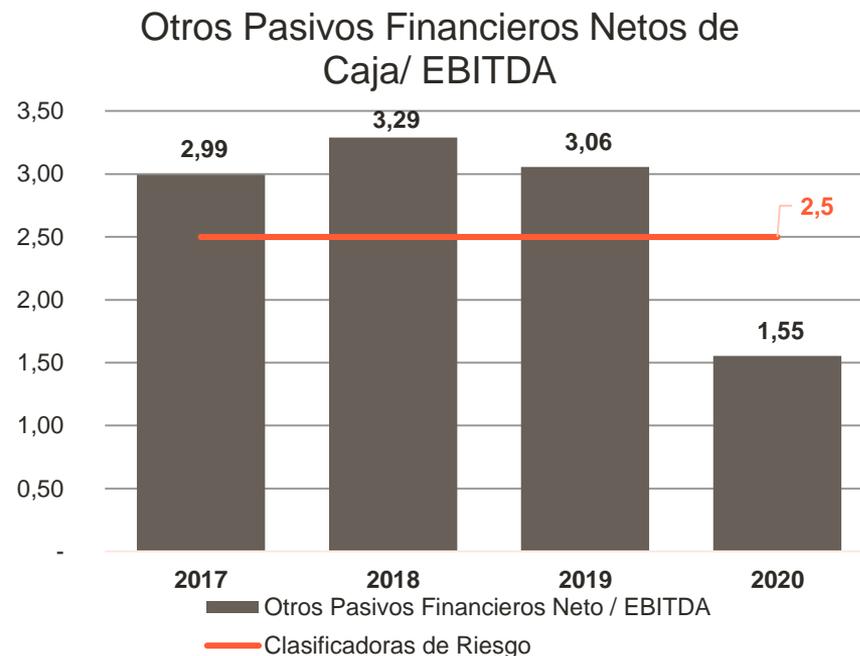
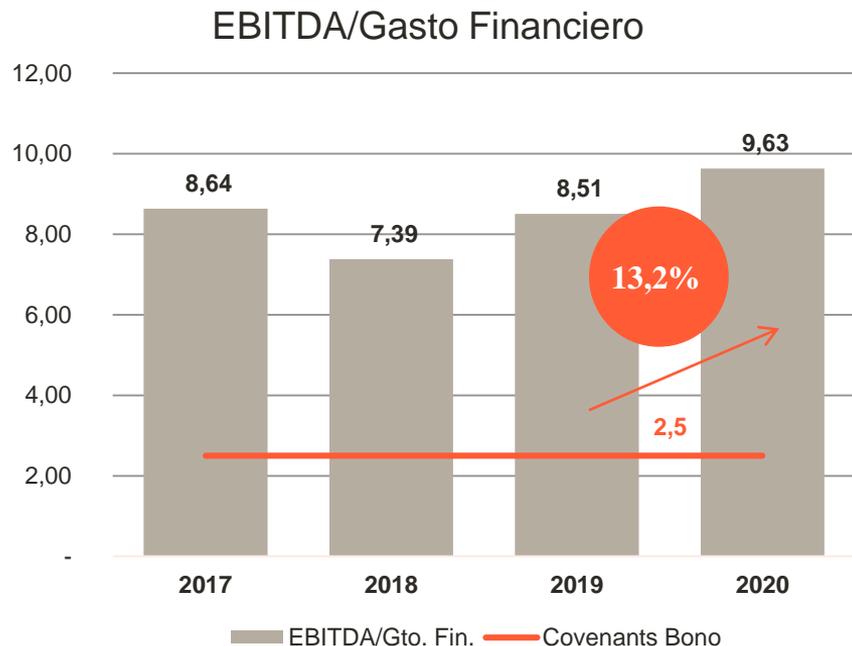
*Deuda Financiera Neta corresponde al Capital de la Deuda - Caja

Disminución nivel de endeudamiento relativo al tamaño del Patrimonio



*Pasivos Financieros Netos corresponde: a Otros Pasivos Financieros Corrientes y no Corrientes (K + i) + derivados - Caja

Mejora sustancial de la deuda vs generación de caja



SUSTENTABILIDAD

Estrategia de Sustentabilidad

10 años incorporando la mirada estratégica



2012-2015

PRIMER CICLO

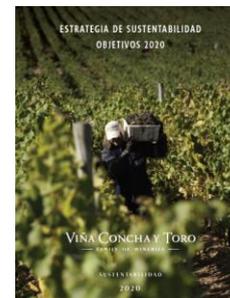
Se lanza se lanza la estrategia elaborada durante 2011.



2016-2020

SEGUNDO CICLO

Alineación con los Objetivos de Desarrollo Sostenible de Naciones.



2021-2025

TERCER CICLO

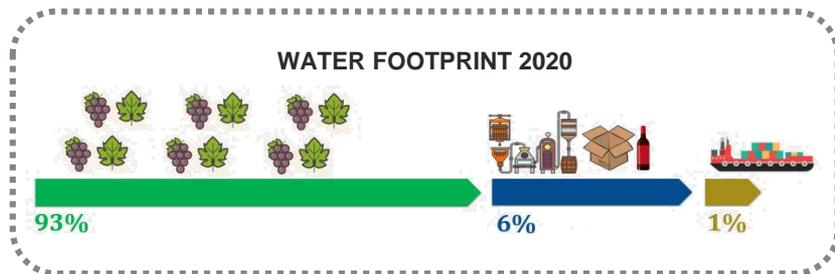
Desafíos para la nueva década. Se elabora nueva estrategia, la que se lanza en Abril 2021.

Uso Responsable del Agua

- Primera viña del mundo en medir huella hídrica.
- Más de 10 mil hectáreas con Sistema de Riego por Goteo (100% de la superficie).
- 5 Plantas de tratamiento de aguas residuales para devolver agua limpia a los cursos de agua.

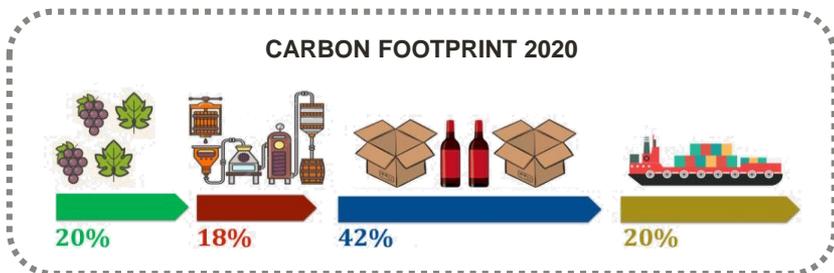
**En 2015-2020:
Reducción de huella
hídrica en 17%
(+7% sobre la meta propuesta)**

- 50%
Respecto al promedio
de la industria



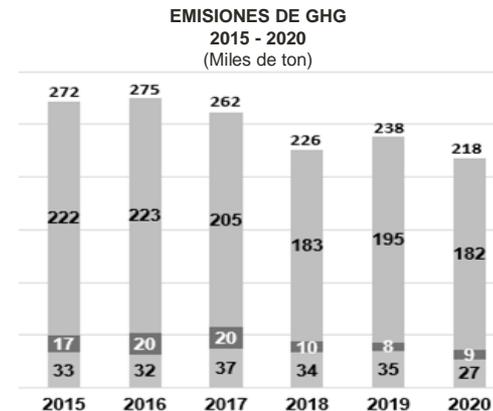
Cambio Climático

- Medición de la huella de carbono desde 2007.
- La huella de carbono se mide cada año y se verifica externamente.
- La medición cubre emisiones directas y también las emisiones asociadas a nuestra cadena de abastecimiento.



CO₂/lt
Reducción de huella de carbono, en 32%
(+2% sobre la meta propuesta)

- 65%
 Respecto al promedio de la industria



Desempeño

Rankings and Ratings globales con alto desempeño ESG

Sustainability Yearbook

Member 2021

S&P Global

S&P Global DOW JONES SUSTAINABILITY INDEX

Chile (74 pts)
Emerging Markets (desde 2016)
MILA Pacific Alliance (desde 2017)
Integrantes del Sustainability Yearbook 2021



CDP
Agua (A)
Cambio Climático (B)
Supplier Engagement (Leader 2020)
Solicitado por 592 inversionistas



MSCI
ESG Ratings (A)
Against standard version Beverages Industry
ESG Rating Model.



REFINITIV
ESG Report (B+)
Beverages Industry ESG Rating Model.



B Impact Assessment
Evaluación de tercera parte independiente
(+80 pts) en desempeño general