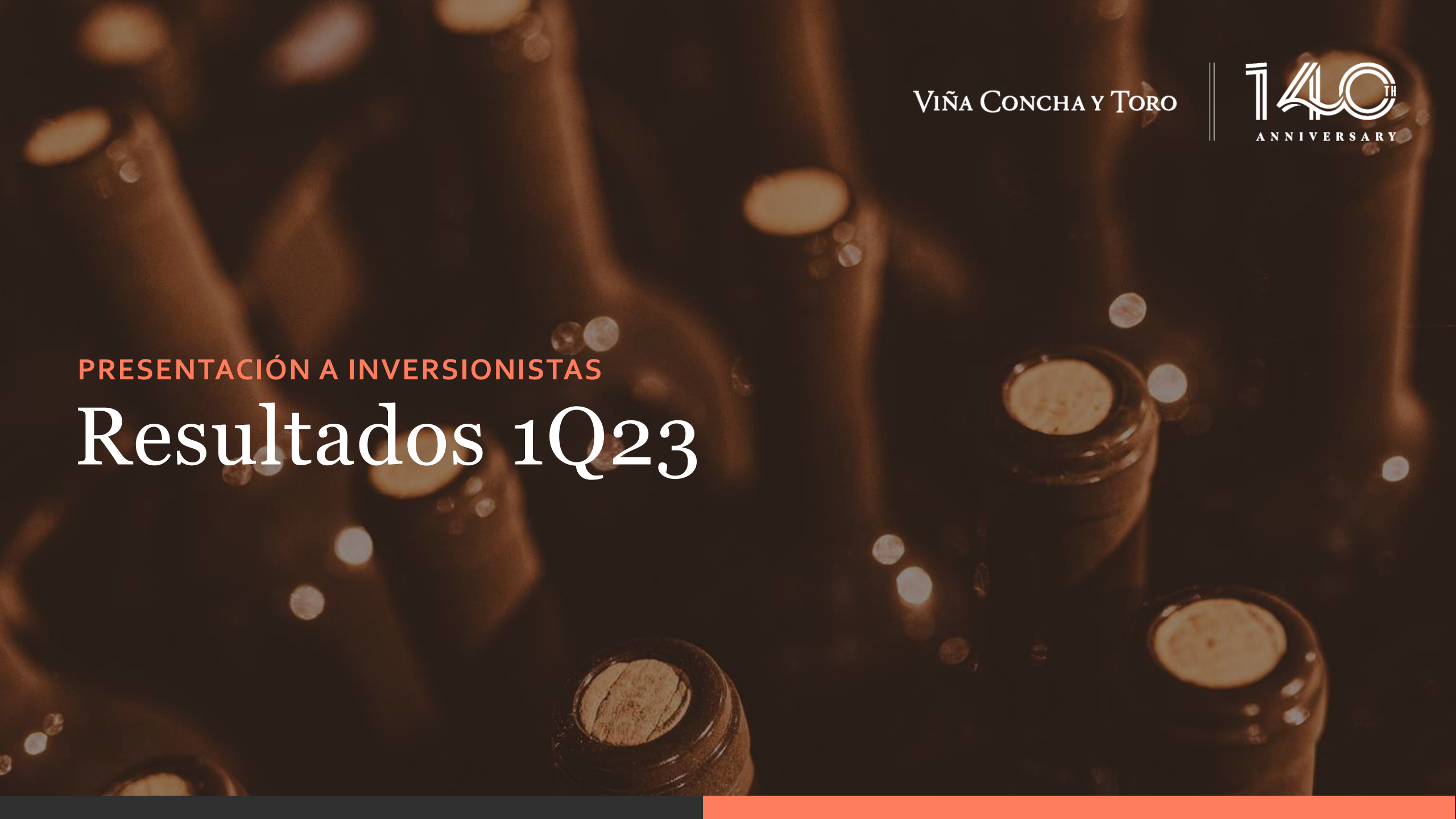


VIÑA CONCHA Y TORO | 140TH ANNIVERSARY

PRESENTACIÓN A INVERSIONISTAS

Resultados 1Q23

ÍNDICE

Cap. 01

Visión general
Osvaldo Solar, CFO

Cap. 02

Análisis de ventas 1Q23
Daniela Lama, Head of IR

Cap. 03

Resultados 1Q23
Osvaldo Solar, CFO

Cap. 01

Visión general

Osvaldo Solar, CFO

Viña Concha y Toro | 140TH ANNIVERSARY

Un desafiante y complejo trimestre

La compleja situación mundial marcada por presiones inflacionarias, sobre stock de inventarios por disrupciones logísticas, mayores tasas de interés, desaceleración económica, alzas de costos de insumos y fletes y menor consumo continuó este trimestre, por lo que el desempeño del periodo no estuvo en línea con nuestras proyecciones.

Medidas implementadas para enfrentar este escenario:

- **Foco en crecimiento de volúmenes sin afectar la estrategia de premiumización:**
  - Aprovechar nuestras ventajas de costos para impulsar crecimientos en segmentos no Premium.
  - Construcción de marcas con inversión en marketing.
  - Desarrollo del nuevo Plan Estratégico para el trienio 2023-2025 con foco en acelerar el crecimiento rentable de marcas Premium. Se proyecta para 2023 un crecimiento entre 3% a 5% vs 2022.
- **Fortaleza financiera de la compañía:**

  60% de la deuda financiera es a largo plazo con tasa fija, con inflación anual pactada de 2,78%.
- **Optimización del capital de trabajo:**

  Disminuir días de inventarios de producto terminado en 42 días a fines del 2023, lo que se traduce en una reducción de Ch$ 42.000 millones interanual.
- **Estricto control de costos y gastos:**

  Ahorros por Ch$ 18.000 MM en 2023 generados por Ch$ 13.000 mm por menores gastos extraordinarios y Ch$ 5.000 MM por nuevas eficiencias.

Los impactos en costos y gastos por eventos transitorios comienzan a moderarse.

Ya se observan disminuciones en tarifas navieras, las cuales representan al 31 de marzo un 65% de los gastos extraordinarios, **aún no reflejadas** en los estados financieros.

Adicionalmente, se observan menores gastos por arriendos extraordinarios por altos stocks y otros gastos.

El EBIT 2023 mejorará en **Ch$ 13.000 MM** vs 2022.

	2022	LE 2023	Var
COGS / Venta	2,4%	1,5%	(80 bp)
GAV / Venta	0,9%	0,2%	(70 bp)
Efecto en EBIT	**3,3%**	**1,7%**	**(160 bp)***

Mejora en 1,6 puntos

Análisis Resultados *1Q23*

Viña Concha y Toro | 140TH ANNIVERSARY

1. Ingresos por ventas

(millones de Ch$)	1Q23	1Q22	Var (Ch$)	Var (%)
Venta consolidada	163.172	178.055	(14.884)	(8,4%)

Principales razones de la caída de la venta:

- Ajustes al consumo en los distintos mercados en un contexto global que sigue desafiante y de mayor inflación.
- Ajustes de inventarios llevados adelante por los distribuidores en un contexto financiero más restrictivo.

El desempeño del periodo no estuvo en línea con lo esperado, con caídas en volumen de 9,7% YoY.

Desempeño de los cuatro principales mercados

1Q23	% de Ventas	Var % Valor	Var % Volumen
Reino Unido	27,8%	2,0%	3,4%
Chile	19,7%	1,7%	2,7%
EE.UU.	15,4%	(15,3%)	(11,9%)
Brasil	5,8%	9,4%	20,5%

Resultado de ventas impactado por:

- Fuerte acumulación de inventarios a lo largo de la cadena logística por temores a desabastecimiento y una estimación de ventas a diciembre no alcanzada.
- Necesidad de optimización de capital de trabajo por alzas de tasas de interés no vistas en los últimos 15 años.
- Desaceleración en la demanda, sin embargo, tres de los principales mercados volviendo a crecer.

Cap. 02

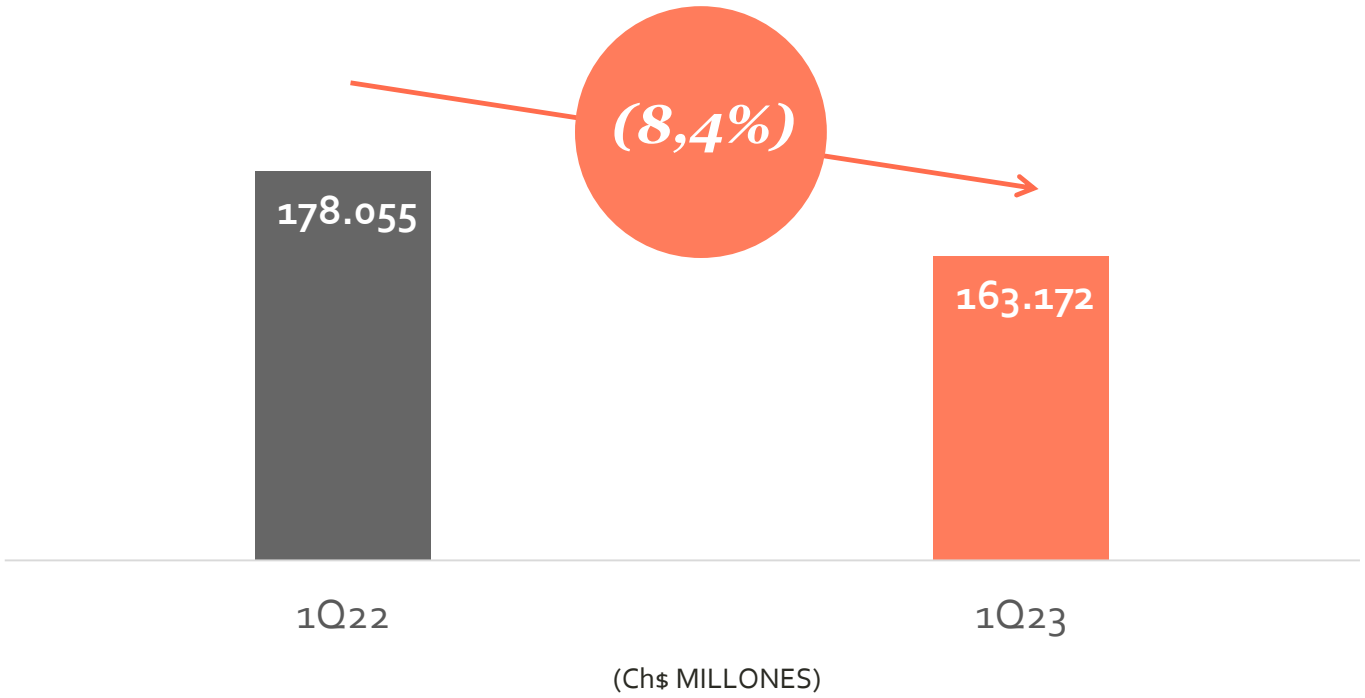
Análisis de ventas 1Q23

Daniela Lama, Head of IR

Viña Concha y Toro | 140TH ANNIVERSARY

Ventas en 1Q23

Caída en la venta del trimestre debido a menores volúmenes, un mayor precio promedio y desaceleración de la industria.

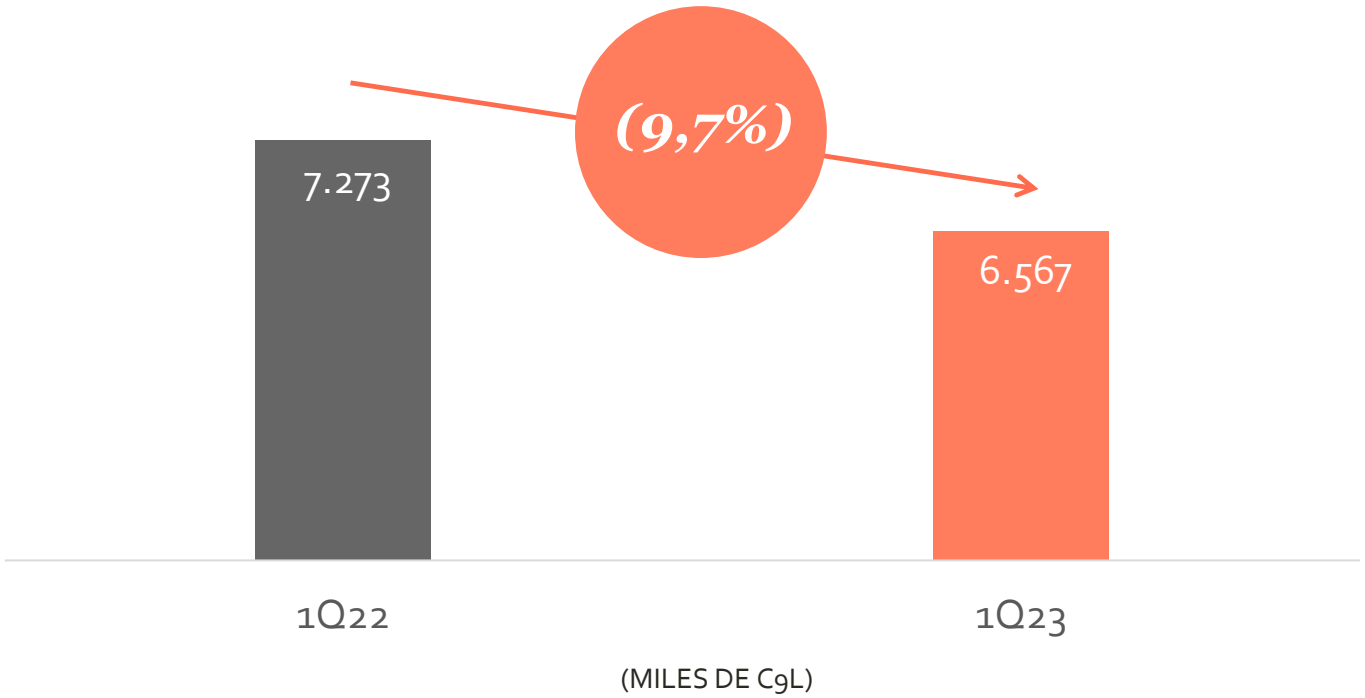


(Ch$ MILLONES)

VAR
(9,5%)
vino

Volumen en 1Q23

Durante este trimestre, el volumen de vino cayó un 11,5%, reflejando desaceleración en la industria y ajustes de inventarios de los distribuidores y retailers.



(MILES DE C9L)

VAR
(11,5%)
vino

Desempeño de nuestros mercados principales

1Q23	% de Ventas	Var % Valor	Var % Volumen
Reino Unido	27,8%	2,0%	3,4%
Chile	19,7%	1,7%	2,7%
EE.UU.	15,4%	(15,3%)	(11,9%)
Brasil	5,8%	9,4%	20,5%
México	5,6%	4,3%	(9,7%)
China	3,6%	32,9%	49,5%
Canadá	3,0%	(21,3%)	(33,9%)
Suecia	2,3%	(8,7%)	3,1%
Países Bajos	1,8%	(26,2%)	(17,3%)
Noruega	1,6%	(3,2%)	2,2%

Resultado de ventas en los principales mercados impactado por:

Reino Unido (+2,0% en valor | +3,4% en volumen)

- Mejor desempeño en volumen impulsado por categoría Invest: Trivento Reserve (+18,7%) e Isla Negra (+5,4%).
- CDD con desempeño positivo en marzo (+40,7%).
- Market share CyT en línea vs 2022, con crecimientos en CDD y Trivento Reserve (L4Weeks).
- Relanzamiento de CS.

Chile (+1,7% en valor | +2,7% en volumen)

- Recuperación de volumen impulsado por categoría Protect: Exportación (+23,5%) y Clos de Pirque (+3,0%).
- Crecimiento en cervezas impulsado por Miller (+14,7% en volumen), debido a altas temperaturas.

EE.UU. (-15,3% en valor | -11,9% en volumen)

- Se siguen observando ajustes en el mercado. Caída de ventas en segmentos bajo US$ 10.
- Marcas Bonterra, Frontera, CDD, 1.000 Stories y Trivento están con mejor performance que la categoría.
- Shipments vs depletions

Resultado de ventas en los principales mercados impactado por:

Brasil (+9,4% en valor | +20,5% en volumen)

- Mejor desempeño impulsado por las categorías Principal e Invest.
- Crecimiento de marcas Diablo y Don Melchor de tres y dos dígitos respectivamente.

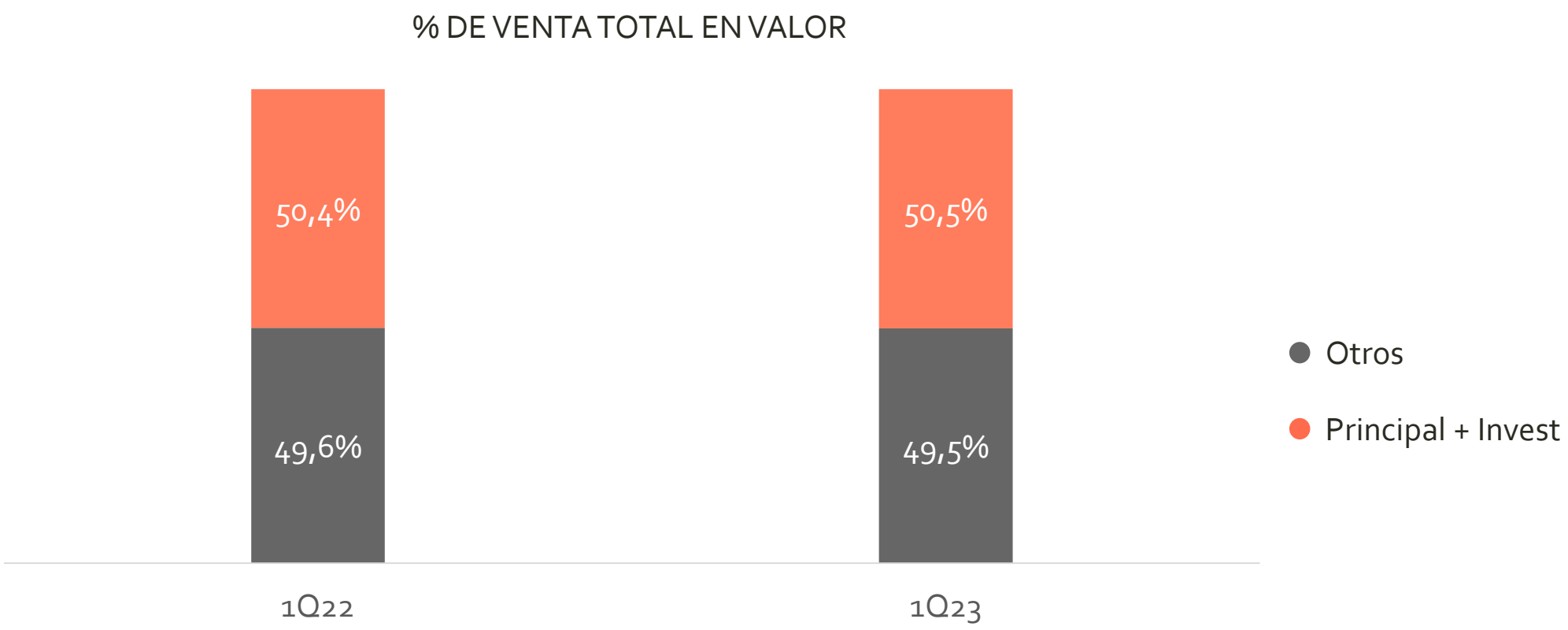
México (+4,3% en valor | -9,7% en volumen)

- Crecimiento en total CDD, con aumento de 22,6% en volumen y 30,0% en valor.
- Inflación en hoteles y centros de consumo desaceleran la industria.

China (+32,9% en valor | +49,5% en volumen)

- Mercado está despertando de a poco.
- Mejor desempeño impulsado por las categorías Principal y Protect.
- Potencial de crecimiento en vinos Premium y superior.

Mix Principal + Invest: *+10 pb*



Cap. 03

Resultados 1Q23

Osvaldo Solar, CFO

Viña Concha y Toro | 140TH ANNIVERSARY

Costos de Explotación

(millones de Ch$)	1Q23	1Q22	Var (Ch$)	Var (%)
Costo de explotación	(103.386)	(106.403)	3.017	(2,8%)
% Costo exp. / Ventas	(63,4%)	(59,8%)		(360 pb)

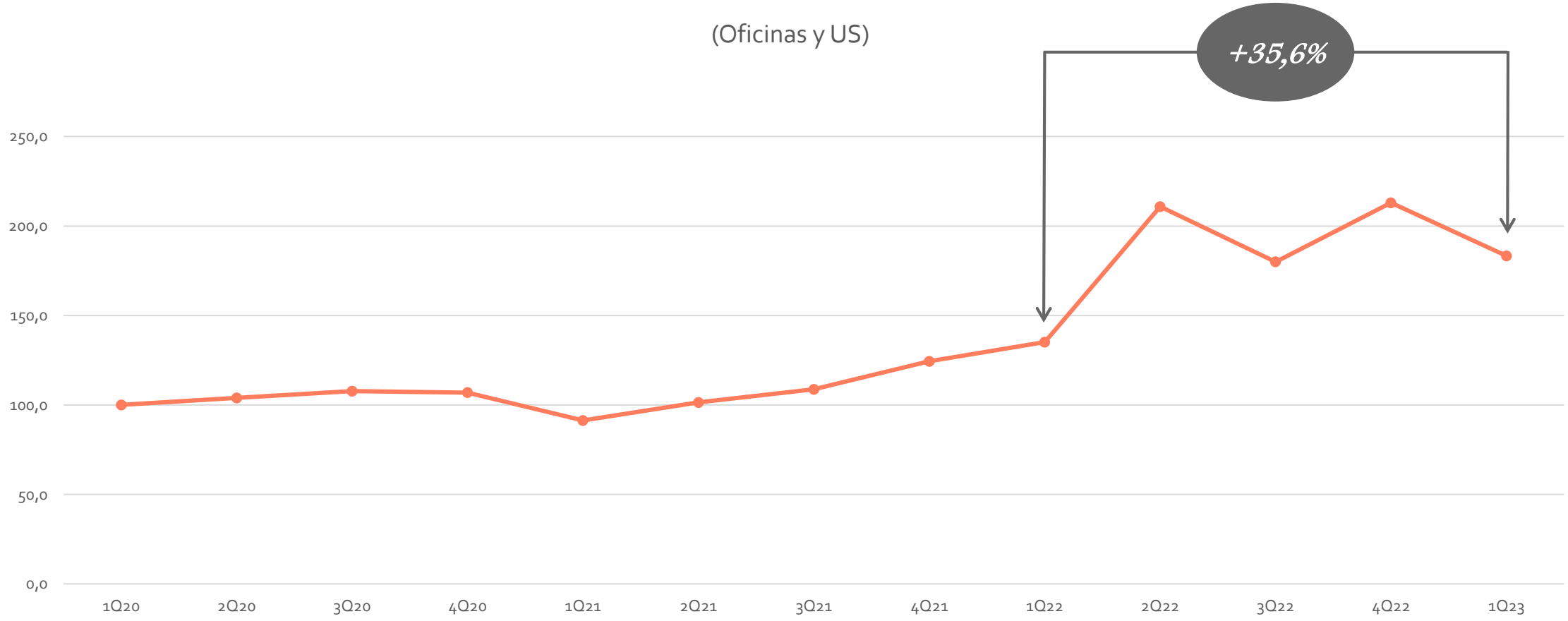
Principales variaciones:

- Aumento en costos de insumos secos, equivalente a **Ch$ 3.377 MM** YoY.
- Aumento en tarifas extraordinarias de fletes navieros, equivalente a **Ch$ 3.552 MM**, lo cual ya comienza a disminuir (14% menor al trimestre anterior).
- Un aumento en Operaciones y Supply Chain de **Ch$ 245 MM**.

En este periodo ya se comienzan a ver menores costos en comparación a los últimos meses del año 2022, pero aún siguen siendo más altos que 1Q22. Esta alza representó **3,4 puntos** del margen bruto en el trimestre.

Índice costo de internación

Histórico Costo Internación en USD/C9L por trimestre, Oficinas y US. Índice base 100 desde 1Q20.



Ganancia bruta **-16,6%**, impactada por alzas de costos

(millones de Ch$)	1Q23	1Q22	Var (%)
Venta consolidada	163.172	178.055	(8,4%)
Costo de explotación	(103.386)	(106.403)	(2,8%)
Ganancia bruta	59.786	71.652	(16,6%)
Margen bruto	**36,6%**	**40,2%**	**(360 bp)**

Conceptos que explican principalmente el alza de costos de explotación:

1. Costos extraordinarios por **Ch$ 5.515 MM** (Ch$ 3.552 MM fletes marítimos y Ch$ 1.704 MM por indemnizaciones por una vez).

GAV – Mayores gastos en el trimestre

(millones de Ch$)	1Q23	1Q22	Var (%)
Venta consolidada	163.172	178.055	(8,4%)
Ganancia bruta	59.786	71.652	(16,6%)
GAV	(52.728)	(48.149)	9,5%
GAV / Ventas	**(32,3%)**	**(27,0%)**	**(530 bp)**

Ratio GAV / Ventas aumenta debido a la menor venta del trimestre.

2 conceptos que explican principalmente el aumento en los GAV:

- Alzas en remuneraciones por la indexación de salarios a la inflación de **11,2%**.
- Se incrementó el gasto de marketing un **19,4%** para fortalecer el posicionamiento de nuestras principales marcas.

Los gastos extraordinarios representaron 0,6 puntos de la venta.

EBIT y EBITDA

	1Q23		1Q22		Var (%)	
(millones de Ch$)		% / Ventas		% / Ventas		% / Ventas
Venta consolidada	163.172		178.055		(8,4%)	
Ganancia bruta	59.786	36,6%	71.652	40,2%	(16,6%)	(360 bp)
GAV	(52.728)	(32,3%)	(48.149)	(27,0%)	(9,5%)	(530 bp)
Otros ingresos y gastos	(425)	(0,3%)	1.076	0,6%	(139,5%)	(90 bp)
Resultado inmobiliario		0,0%		0,0%		
EBIT	6.632	4,1%	24.579	13,8%	(73,0%)	(970 bp)
EBITDA	13.014	8,0%	32.050	18,0%	(59,4%)	(1.000 bp)

Resultado No Operacional

(millones de Ch$)	1Q23	1Q22	Var (Ch$)	Var (%)
Gasto financiero neto (*)	(3.707)	(2.534)	(1.173)	46,3%
Diferencias de cambio	644	632	12	1,9%
Resultado No Operacional (**)	(3.063)	(1.902)	(1.161)	61,0%
Empresas coligadas	(285)	(171)	(114)	66,5%

(*) Gasto Financiero Neto = Ingresos Financieros, Costos Financieros y Resultados por unidades de reajuste.
(**) No considera resultados de empresas coligadas.

Resultado No Operacional

El resultado no operacional (*) aumenta en Ch$ 1.161 MM por:

- Mayor gasto financiero neto por **Ch$ 1.173 MM**.
- Mayor diferencias de cambio de **Ch$ 12 MM**.

* No considera resultados de empresas coligadas

FACTORES A DESTACAR:

- Efecto positivo, inflación anual pactada de 2,78% vs 5,47% (trimestral anualizada). Ahorro estimado de **Ch$ 1.167 MM** durante el primer trimestre de 2023.

Diversificación de monedas

Diversificación de monedas atenúa las variaciones del dólar como moneda única.

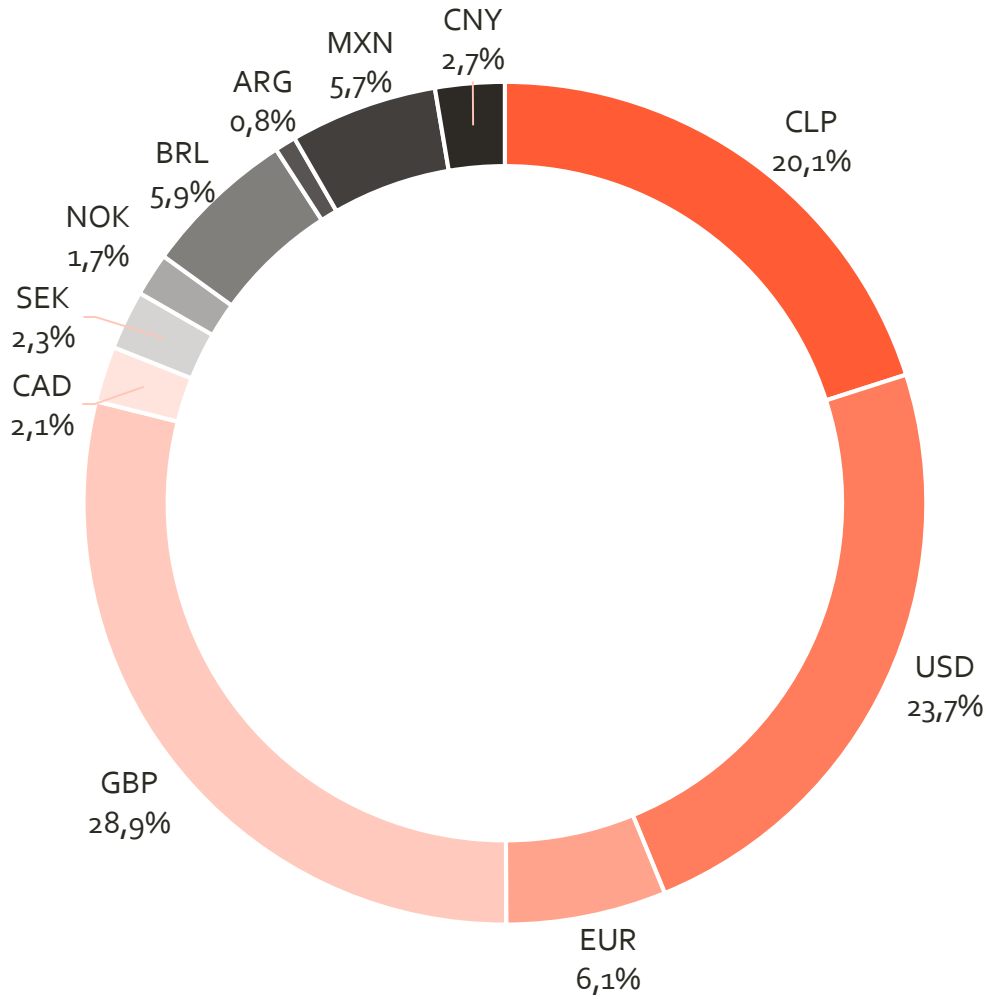
VARIACIÓN DEL TIPO DE CAMBIO 1Q23 VS 1Q22

Índice canasta CyT: -4,6%

Dólar: -0,1%

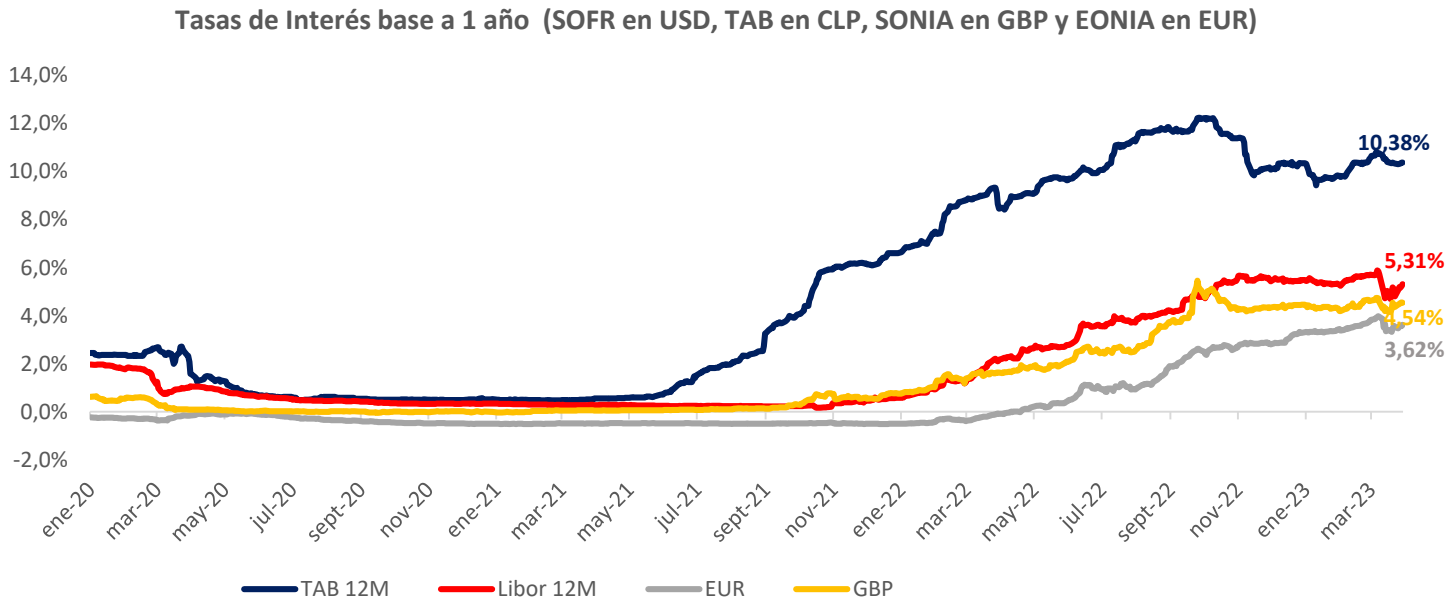
Libra: -9,1%

EUR: -4,8%



Resultado No Operacional: Efectos alza tasa de interés

Tasas de Interés	1Q 2023		1Q 2022	
	Tasa	Propoción	Tasa	Propoción
CLP	5,5%	43,9%	4,8%	66,2%
UF	4,4%	0,1%	3,4%	1,9%
USD	4,6%	40,5%	1,3%	27,5%
BRL	14,5%	2,2%	12,8%	2,5%
ARS	31,7%	3,5%	28,6%	1,6%
MXN	12,9%	1,0%	7,9%	0,3%
EUR	0,5%	2,9%	0,0%	0,0%
GBP	3,3%	5,9%	0,0%	0,0%
Tasa promedio	**6,0%**	**100,0%**	**4,4%**	**100,0%**

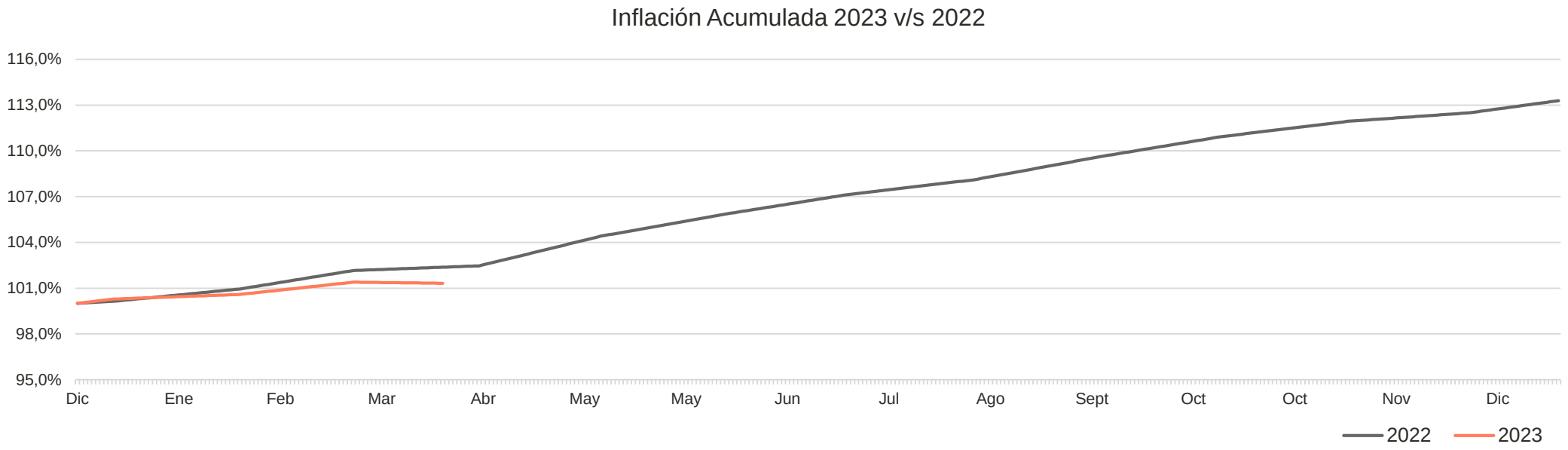


Impacto anual:

Efecto tasa de interés: -Ch$ 1.374 MM por aumento de tasa de interés promedio, el cual ha sido minimizado cambiando el mix de moneda en la deuda y anticipando renovaciones de préstamos a principio de año.

Efecto capital: -Ch$ 281 MM (aumento de deuda bruta promedio de Ch$ 318.507 MM a Ch$ 343.890 MM).

Resultado No Operacional: Efecto inflación



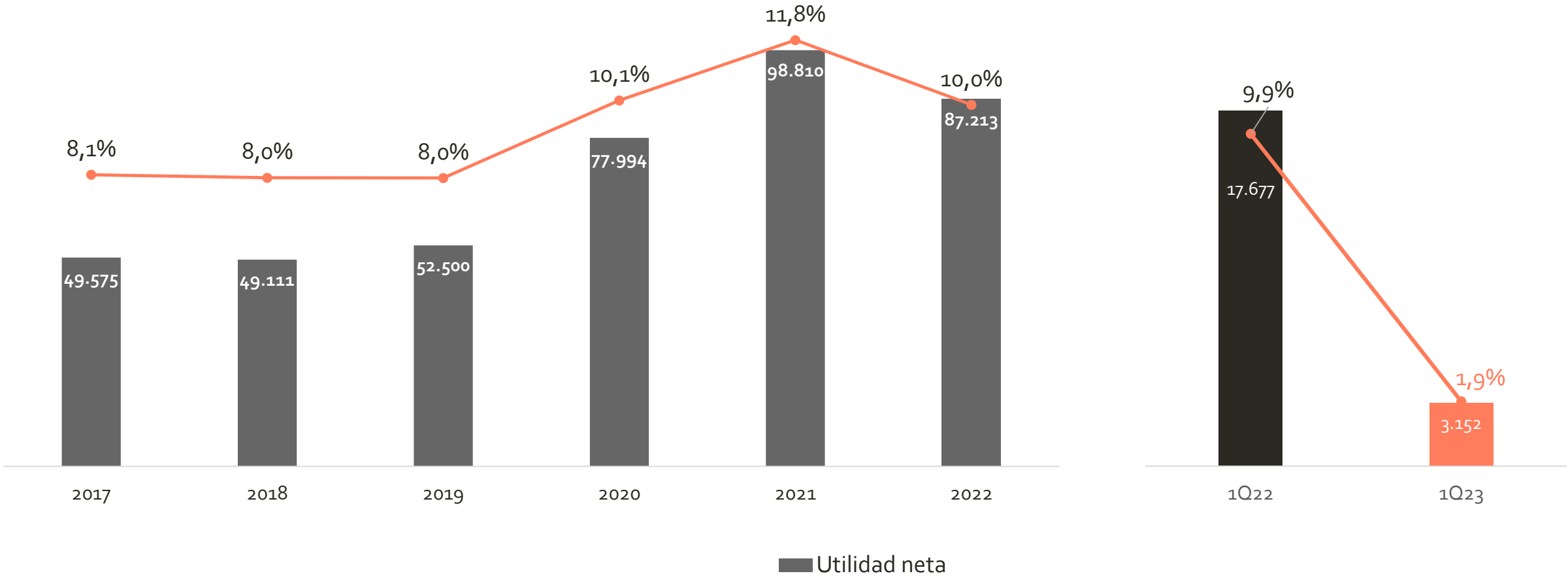
Beneficios 1Q23:

1) Inflación fijada para el año 2022: **2,78%**
Efecto sin cobertura en YTD 2023: **Ch$ 2.439 MM**
Efecto con inflación fija: **Ch$ 1.272 MM**
Disminución de la pérdida: Ch$ 1.167 MM

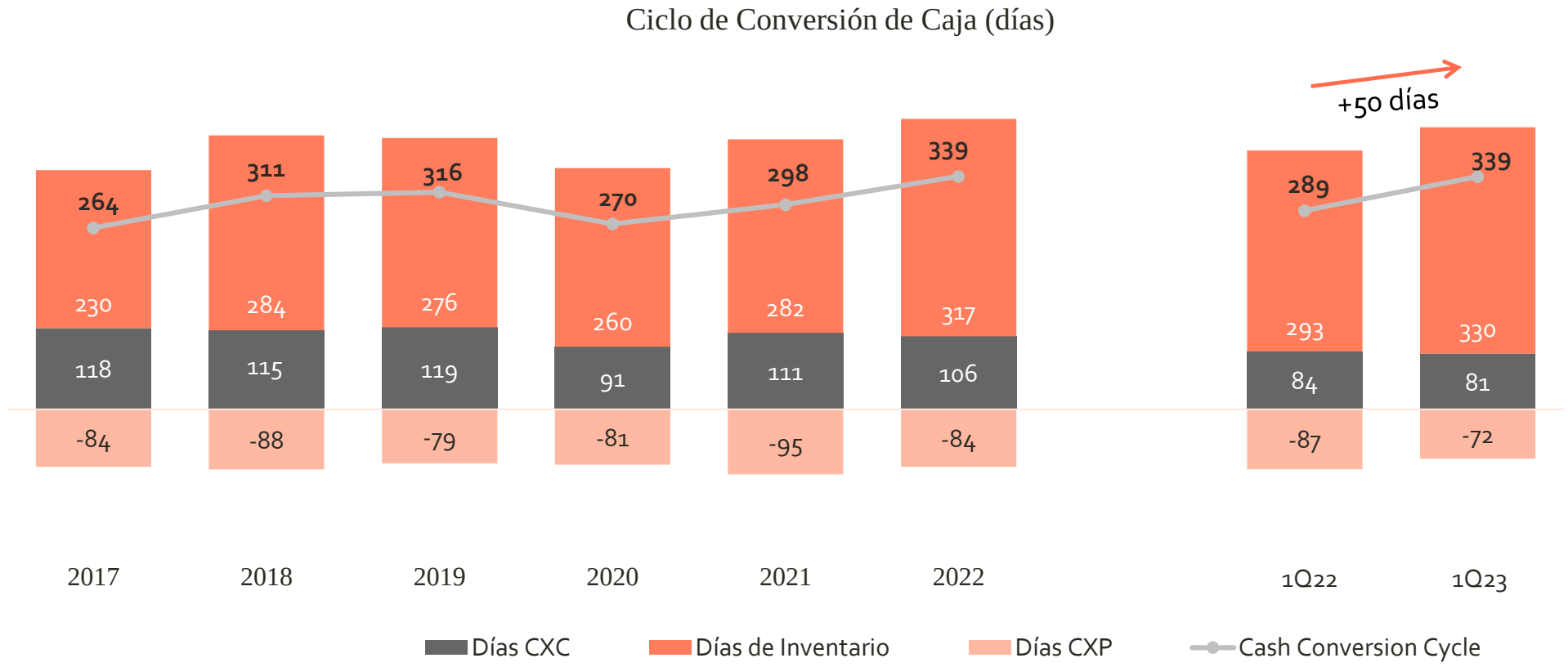
Próximos meses:

1) Actualmente el **100%** de los bonos están cubiertos.
   - **UF 5,25 MM** a CLP (inflación fijada en **2,78%**)
   - **UF 1,75 MM** a USD (tasa fijada en **4,47%**)

1Q23: Utilidad neta (Ch$ MM) y Margen neto (%)



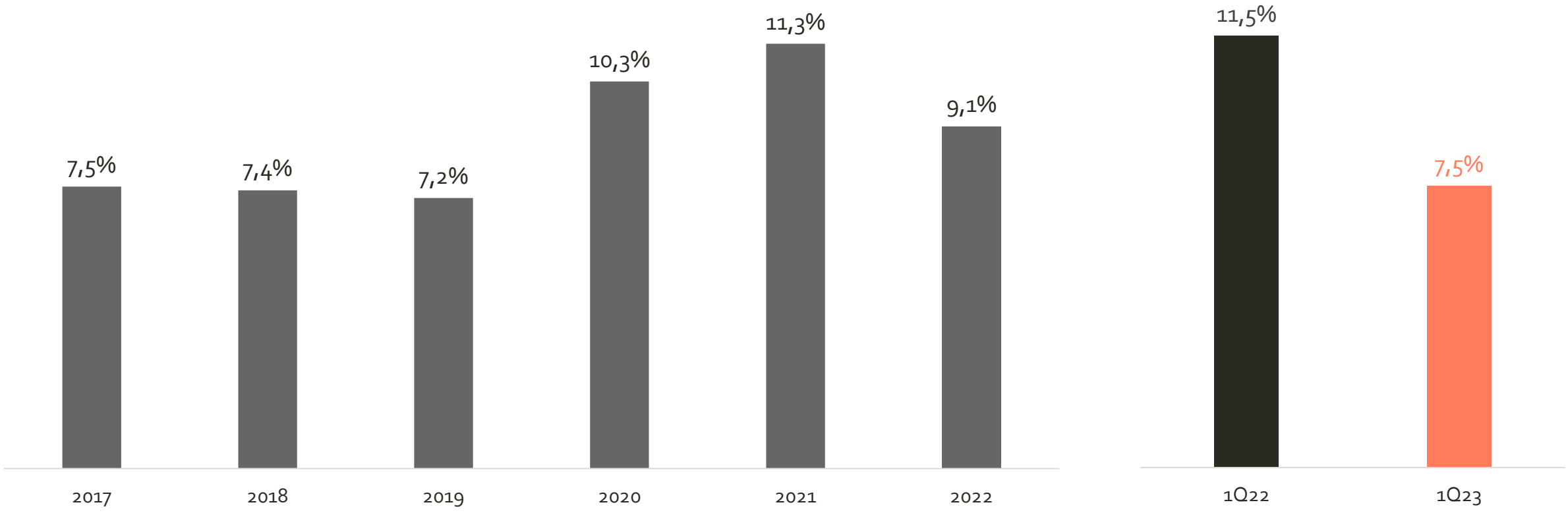
Capital de trabajo: Aumento de Ch$ 69.000 MM (marzo 23 vs marzo 22)



Ciclo de conversión de caja (Cash Conversion Cycle): Días CxC + Días de Inventario + Días CxP

- **Días CxC:** Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes +Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, corrientes / Ingresos de actividades ordinarias
- **Días Inventario:** Inventarios corrientes / Costo de ventas
- **Días CxP:** Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar + Cuentas por pagar a entidades relacionadas, no corrientes - Dividendos por pagar/ (Costo de ventas + Costos de distribución + Gastos de administración)

Retorno sobre el capital invertido – ROIC

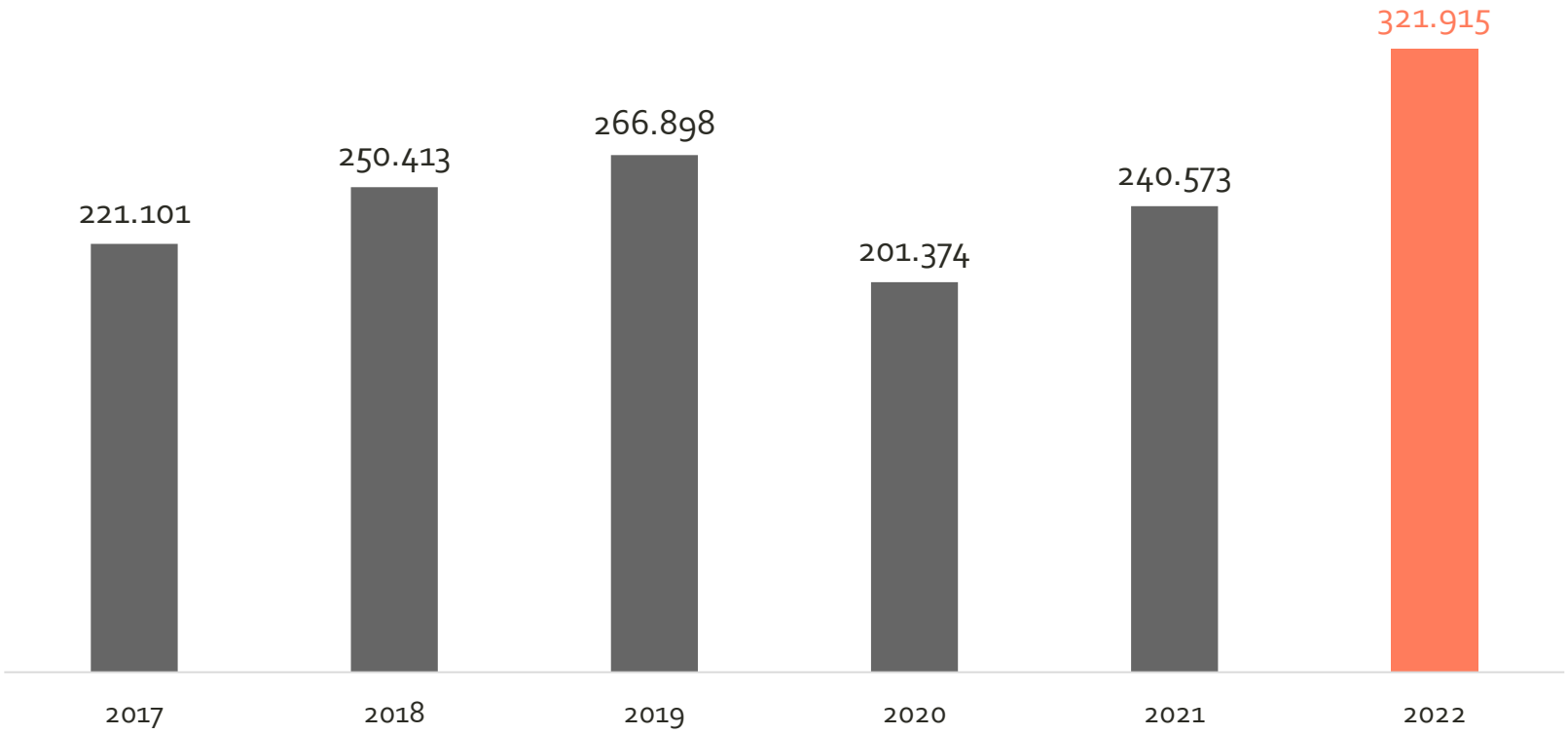


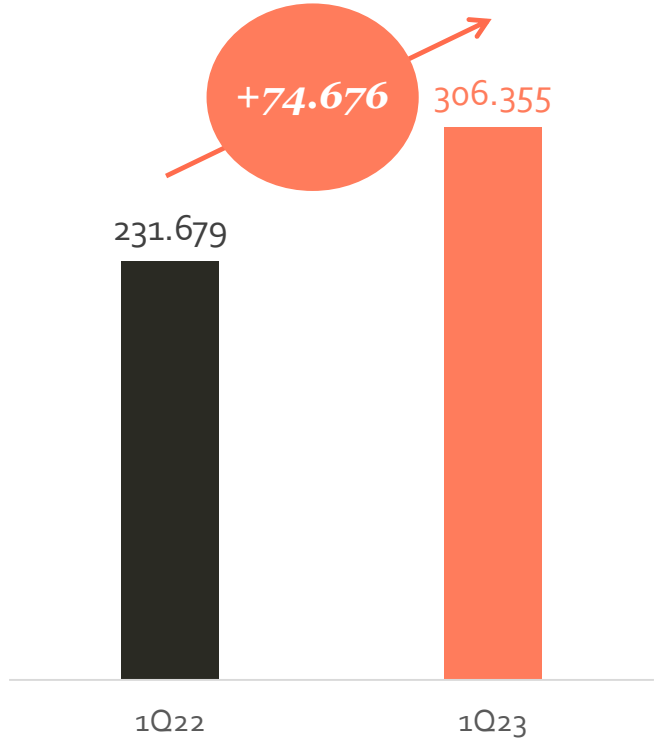
ROIC: (Margen Operacional – Impuestos + Diferencias de Cambio) / (Patrimonio – Deuda Financiera Neta – Caja).

*Cuentas de Resultados corresponde a los 12 meses móviles.

*Cuentas de Balance corresponden al promedio de los últimos cuatro trimestres.

Deuda financiera neta (Ch$ MM)



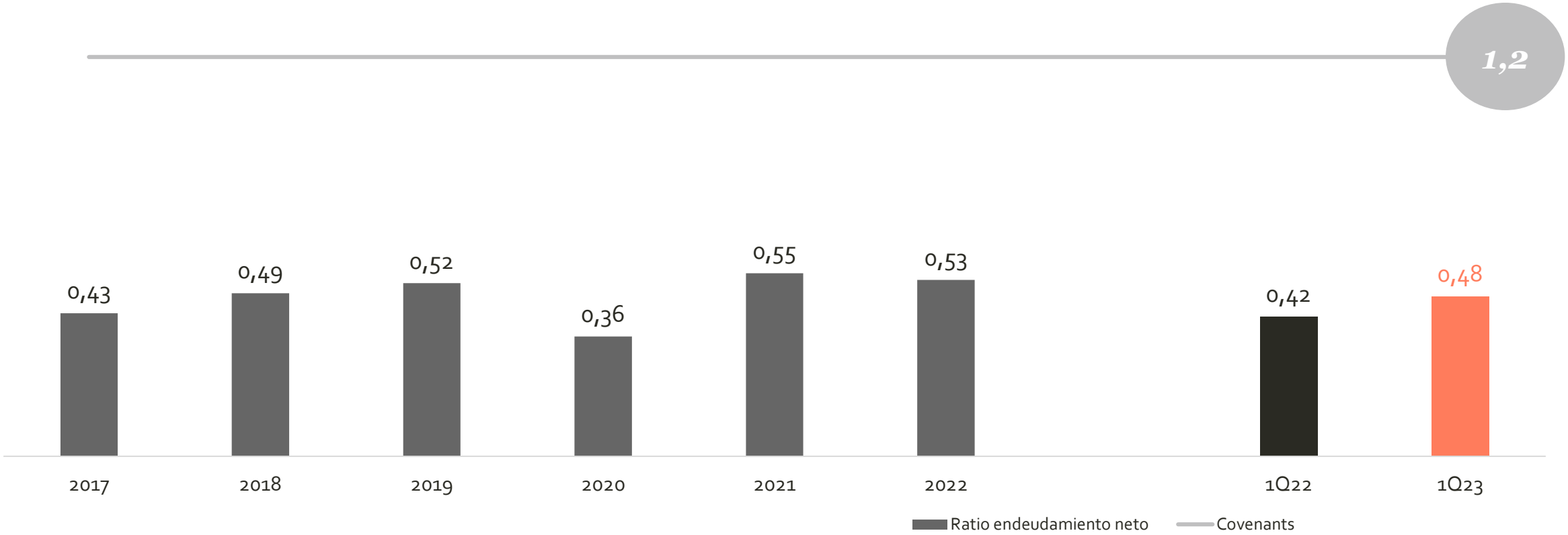


Deuda Financiera Neta: Deuda Financiera Bruta incluyendo el efecto de Derivados relacionados a la Deuda Financiera – Intereses – Efectivo y equivalente al efectivo.

Adecuado nivel de endeudamiento relativo al tamaño del patrimonio

SOLIDEZ FINANCIERA

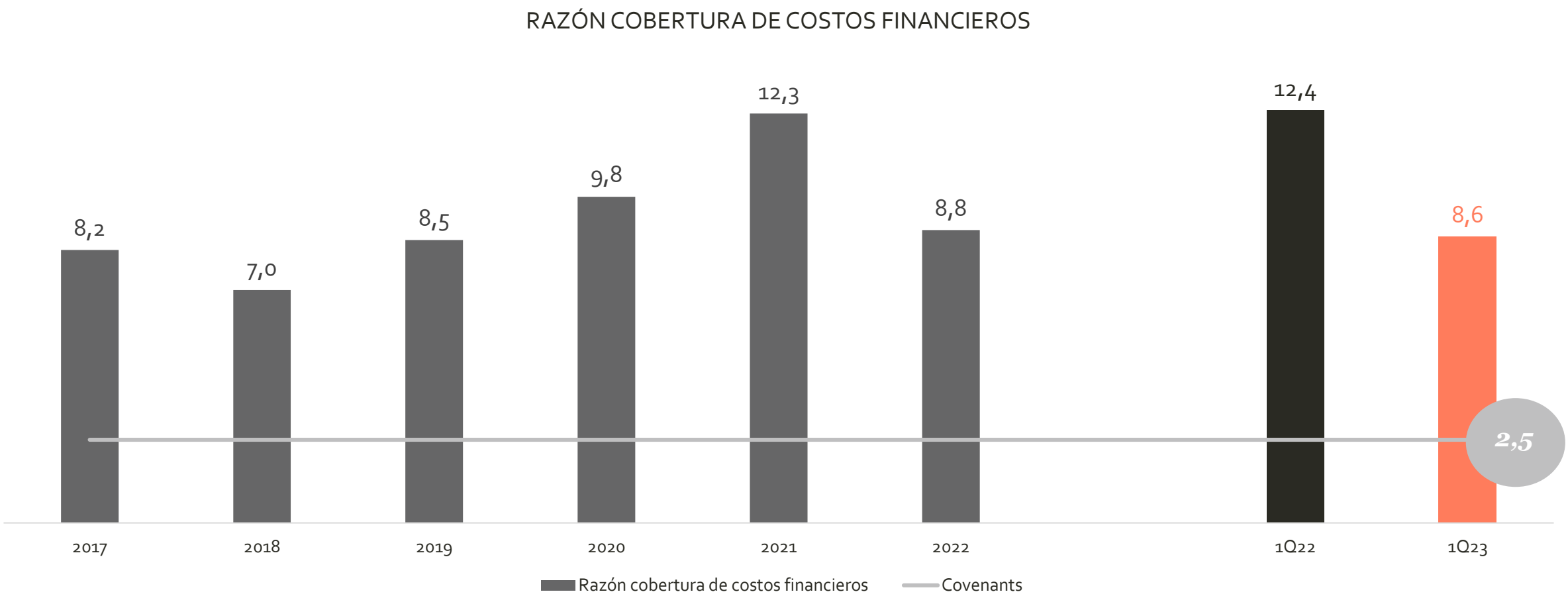
RATIO ENDEUDAMIENTO NETO



Ratio endeudamiento neto: (Otros Pasivos Financieros Corrientes y no Corrientes – Caja) / Patrimonio

Deuda y gasto financiero vs generación de caja

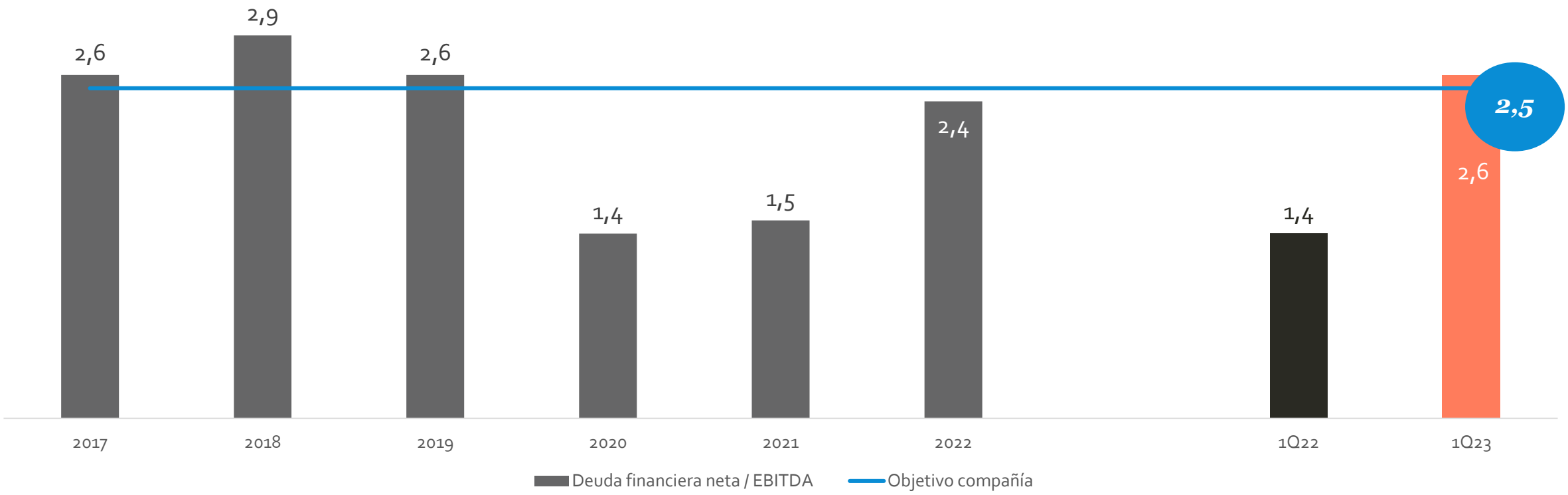
SOLIDEZ FINANCIERA



Deuda y gasto financiero vs generación de caja

SOLIDEZ FINANCIERA

DEUDA FINANCIERA NETA*/ EBITDA



Deuda Financiera Neta: Deuda Financiera Bruta incluyendo el efecto de Derivados relacionados a la Deuda Financiera – Intereses – Efectivo y equivalente al efectivo.

Highligts
ESG e Innovación

Viña Concha y Toro | 140TH ANNIVERSARY

Avances en Sustentabilidad

ENERGÍA

INDEPENDENCIA FÓSIL

Avanzamos hacia la concretar una matriz energética limpia y libre de emisiones de CO_2. Por ello en 2022, logramos que el abastecimiento de electricidad del holding Viña Concha y Toro fuera 100% renovable.

100%
ELECTRICIDAD RENOVABLE
3 ORÍGENES

Estamos dando importantes pasos en el reemplazo de energía fósil en nuestras instalaciones para alcanzar la meta planteada al 2025.

(50% reemplazo en fuentes internas, respecto a 2020)

BIODIVERSIDAD

GESTIÓN ECOSISTÉMICA AGRÍCOLA

Proyecto transformador en la Gerencia Agrícola, donde se han implementado prácticas regenerativas para mejorar condiciones de

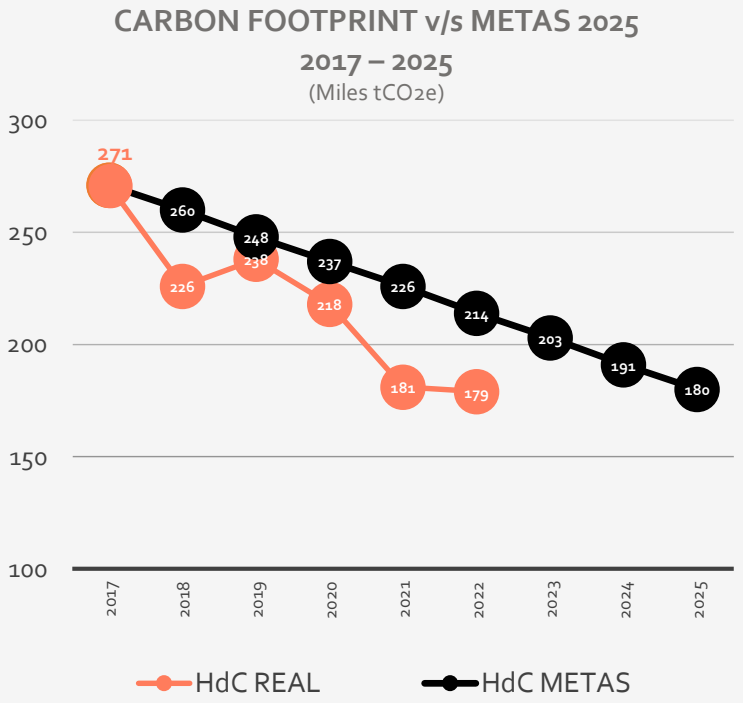
- Suelo
- Flora y Fauna Nativa
- Bosques Nativos

FORESTACIÓN NATIVA

Plantación de más de 12 mil árboles nativos que germinaron en nuestros propios viveros.

CAMBIO CLIMÁTICO

En 2022 alcanzamos la meta de reducción de emisiones de carbono, que estaba planteada al 2025.



Avances en innovación

AHORRO DE AGUA

Ahorro de +18% con distintas técnicas de riego eficiente. Hoy está en plan piloto con 900 ha.

La APP desarrollada por el CII permite recibir los datos de la evapotranspiración de las hojas, la humedad del suelo y los pronósticos meteorológicos para saber cuánto y cuándo regar.

PLANTAS 2.0

Vides libres de virus y hongos de la madera sin afectar su identidad.

Esto les permite estar mejor preparadas para enfrentar el cambio climático y ser más longevas.

Perspectivas 2023

Tras un desafiante y complejo primer trimestre, nuestro objetivo prioritario es reorientar a la compañía en un fuerte crecimiento de ventas, sustentado en nuestra estrategia de premiumización y poniendo el foco en los consumidores. Con esto, lograremos un crecimiento rentable y sostenido en el tiempo.

- Crecimiento en volumen entre **3% a 5%**.
- Ahorros en costos y gastos extraordinarios por **Ch$ 18.000 MM**.
- Optimización del capital de trabajo con reducción equivalente a **Ch$ 42.000 MM** por disminución de inventarios.

Hoy somos una empresa más ágil y con una cartera de productos más Premium. Tenemos la convicción de que contamos con todos los fundamentos para lograr llevar a la compañía al siguiente nivel.

VIÑA CONCHA Y TORO
18
83
FAMILY OF NEW WORLD WINERIES