

1H23

Earnings Presentation

VIÑA CONCHA Y TORO

140TH
ANNIVERSARY

ÍNDICE

Cap.01

Contexto y
Resultado Operacional 1H23

EDUARDO GUILISASTI, CEO

Cap.02

Resultados Financieros 1H23

OSVALDO SOLAR, CFO

Cap.03

Perspectiva 2H23

EDUARDO GUILISASTI, CEO

Cap. 01

Contexto y Resultado Operacional 1H23

EDUARDO GUILISASTI, CEO

Un desafiante escenario *que ya comienza a mejorar*

La compleja situación mundial marcada por mayores tasas de interés, presiones inflacionarias, sobre stock de inventarios por interrupciones logísticas, desaceleración económica, alzas de costos de insumos y fletes y menor consumo volvió a marcar este trimestre, aunque ya comienzan las señales de recuperación para la segunda mitad del año.

CONTEXTO 1H23

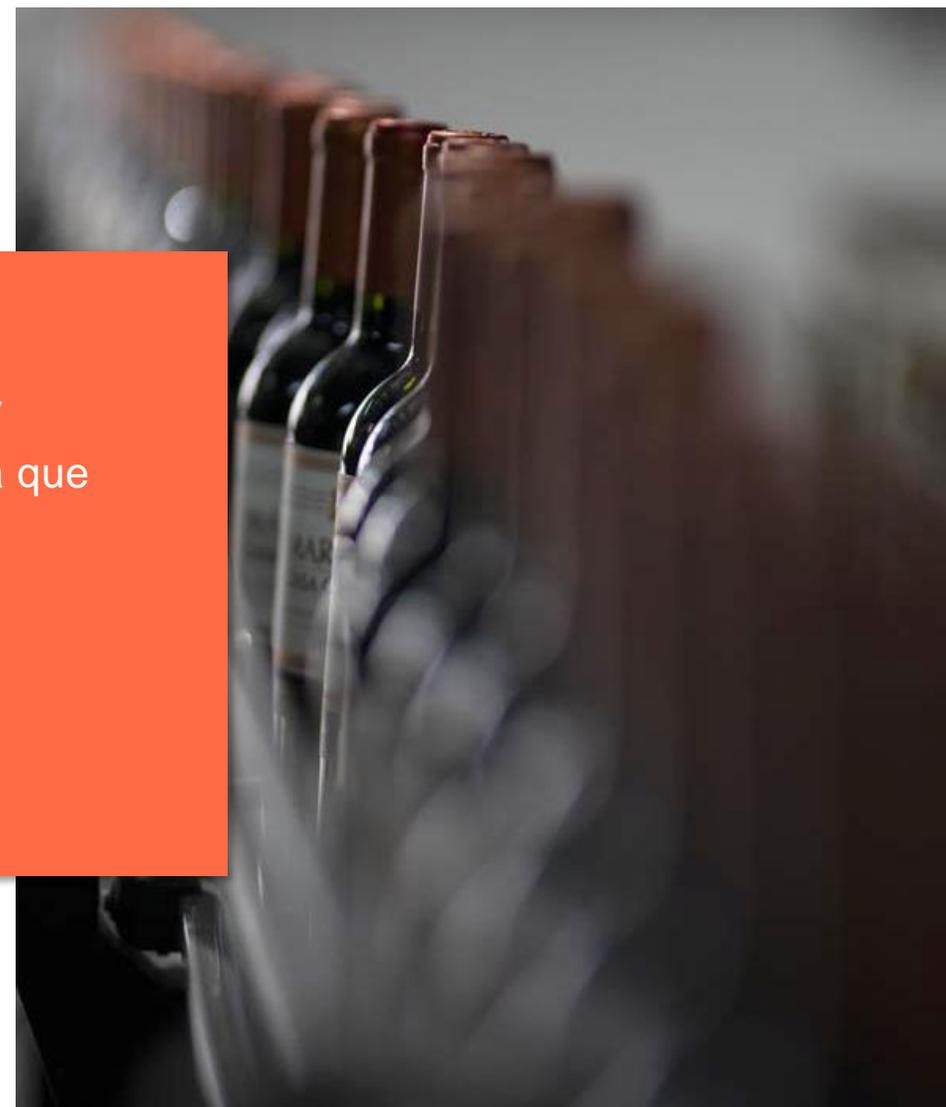
Las cifras globales de las exportaciones desde Chile y Argentina, son un indicador claro de la situación por la que atraviesa nuestra Industria.

(24%)

CHILE

(27%)

ARGENTINA



CONTEXTO 1H23



CAÍDA DEL CONSUMO EN LA MAYORÍA DE LOS MERCADOS

(última información disponible)

	VAR % VOLUMEN
REINO UNIDO	(2,3%)
CHILE	(5,9%)
EE.UU.	(5,6%)
BRASIL	14,3%
IMPORTACIONES CHINA	(32,2%)
MÉXICO	2,9%
COREA DEL SUR	(56,0%)
CANADÁ	(8,0%)
PERÚ	(3,5%)
FINLANDIA	(4,2%)
PAÍSES BAJOS	(5,0%)

CONTEXTO 1H23

ALTAS TASAS DE INTERÉS

Las altas tasas de interés y su impacto en buscar reducir bruscamente los inventarios:

- Deshacerse de inventarios sin rotación.
- Prioridad disminuir capital de trabajo.
- Impacto en los márgenes. Por años la tasa de interés no era tema.

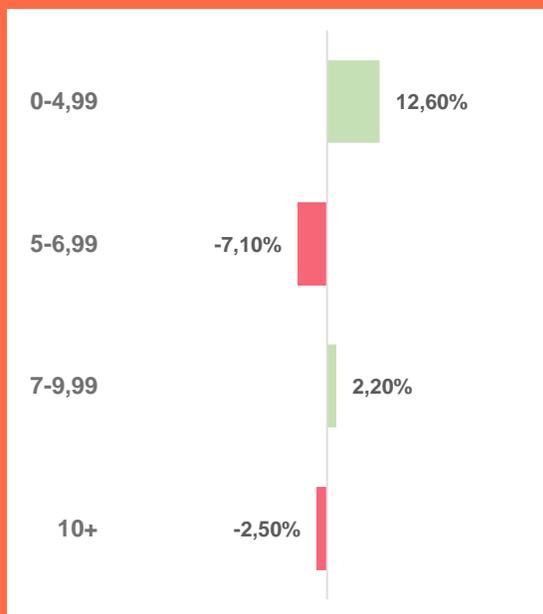
TASAS BASE A 1Y	PROM. 2009 A MAYO 2021	PROM. 2023 AL 30/06
UK	0,5%	4,8%
COLOMBIA	4,5%	12,4%
BRASIL	9,3%	12,9%
EUROPA	0,0%	3,4%
EE.UU.	1,3%	5,5%
CHILE	4,0%	10,3%
MÉXICO	5,5%	11,3%

CONTEXTO 1H23

CAMBIO MIX

Consumidores comprando productos de menor valor.

En **UK**, crece segmento bajo 5 libras



Fuente: Nielsen- Cierre Mayo 2023

NUEVOS PRODUCTOS

Lanzamiento de nuevos productos con alcohol por otras categorías.

Ready to drinks

Con sabores y/o menor grados alcohólicos.

En formato individuales y consumo inmediato, mayoritariamente en lata.

Ej: Hard Seltzer

INVENTARIOS

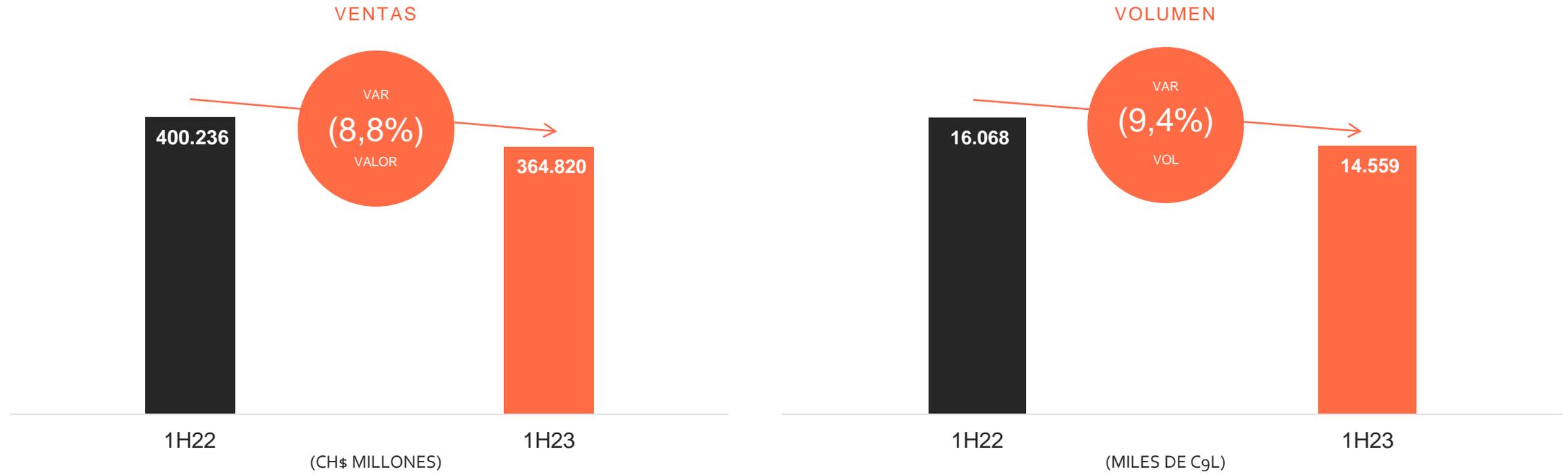
Exceso de vino tinto de bajo precio en países productores.

Francia

Programa de destilación por 3,2 millones de hectolitros, para ayudar a hacer espacio en bodegas de cara a la vendimia 2023.

Análisis de Resultados 1H23

INGRESOS POR VENTAS 1H23



(6,5%)

PREMIUM Y SUPERIORES

VALOR

(13,4%)

VARIETALES E INFERIORES

VALOR

0,7%

NUEVOS NEGOCIOS

VALOR

DESEMPEÑO MERCADOS

1H23	VAR % VALOR
REINO UNIDO	1,3%
CHILE	1,0%
EE.UU.	(17,1%)
BRASIL	(6,0%)
MÉXICO	6,3%
CHINA	15,3%
JAPÓN	(3,5%)

1H23

VAR % VALOR

CANADÁ

(31,6%)

EUROPA

(19,5%)

LATAM

(55,0%)

CONO SUR

(39,2%)

CONCLUSIONES

FORTALEZA DE TENER UNA CADENA DE DISTRIBUCIÓN PROPIA

- Buen desempeño en el contexto actual de nuestras oficinas.
- Caída en EE.UU. y Canadá. En el primero por efecto de la venta a distribuidores y en el segundo por efecto de decisión de los monopolios de reducir días de inventarios.
- En el resto de los mercados se comercializa a través de distribuidores.

DESEMPEÑO POR MARCA

1H23	VAR % VALOR
DON MELCHOR	12,9%
CASILLERO DEL DIABLO	(7,0%)
DIABLO	23,9%
FRONTERA	(15,7%)
RESERVADO	(9,1%)
EXPORTACIÓN SELECTO	(0,4%)
TRIVENTO RESERVE	11,3%
BONTERRA	(13,7%)

DESEMPEÑO POR CATEGORÍAS (VAR % VALOR)

(7,8%)	(3,5%)	(10,3%)
PRINCIPAL	INVEST	PROTECT

CONCLUSIONES

FORTALEZA DE LAS MARCAS

- Importantes alzas en Don Melchor, Diablo y Trivento Reserve.
- Caídas de un dígito en el resto de las marcas, con la excepción de Frontera y Bonterra que se explican por efecto distribuidor en EE.UU. y Canadá.

COSTOS 1H23

(MILLONES DE CH\$)	1H23	1H22	VAR (CH\$)	VAR (%)
COSTO DE EXPLOTACIÓN	(232.002)	(243.225)	(11.223)	(4,6%)
% COSTO EXP. / VENTAS	(63,6%)	(60,8%)		(280 PB)

Ch\$ 9.230 MM

DE COSTOS EXTRAORDINARIOS

Ch\$ 7.256 MM

POR COSTOS DE INTERNACIÓN
Y FLETES

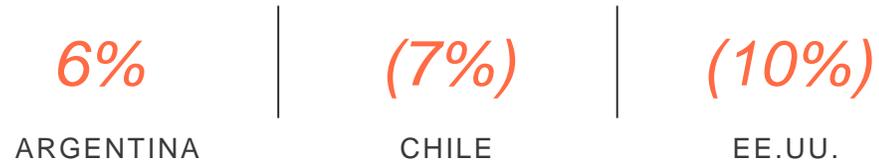
Ch\$ 1.491 MM

POR IAS DE OPERACIONES Y SUPPLY
CHAIN

Los costos extraordinarios a junio 2023 fueron Ch\$ 9.230 MM, lo que habría permitido rebajar de 63,6% a 61,1% los costos / ventas.

COSTOS 1H23

COSTOS SECOS EN EL MES DE JUNIO 2023 VS JUNIO 2022:



COSTOS DE INTERNACIÓN Y FLETES EN EL MES DE JUNIO 2023 VS JUNIO 2022:



CONCLUSIÓN

Los costos de insumos secos comenzaron a bajar y se van a reflejar con mayor intensidad en los meses siguientes, debido al rezago de inventarios. Los fletes navieros ya están reflejando una fuerte caída.

GANANCIA BRUTA Y MARGEN BRUTO

(millones de Ch\$)	1H23	1H22	VAR (CH\$)	VAR (%)
GANANCIA BRUTA	132.818	157.011	24.193	(15,4%)
MARGEN BRUTO	36,4%	39,2%		(280bp)

Los costos extraordinarios a junio 2023 afectan al margen en **2,5 puntos**. Sin estos, el Margen Bruto habría alcanzado **38,9%**.

GAV Y GAV / VENTA

(millones de Ch\$)	1H23	1H22	VAR (CH\$)	VAR (%)
GAV	(112.705)	(106.867)	5.836	5,5%
% GAV / VENTAS	(30,9%)	(26,7%)		(420 PB)

Ch\$ 2.508 MM

DE GASTO EXTRAORDINARIO,
PRINCIPALMENTE POR INDEMNIZACIONES Y
FACTORES LOGÍSTICOS

Ch\$ 1.900 MM

POR IMPUESTO AL RECICLAJE
EN UK

+16,0%

AUMENTA LA INVERSIÓN EN
MARKETING COMO PROPORCIÓN DE
LA VENTA, Y SE AUMENTÓ EN 10% EL
MONTO

Sin los gastos extraordinarios y el impuesto de UK, la variación del GAV hubiese alcanzado 1,3%.

EBIT 1H23

EERR	1H23	1H22	VAR (%)
(millones de Ch\$)	% / VENTAS	% / VENTAS	% / VENTAS
VENTA CONSOLIDADA	364.820	400.236	(8,8%)
GANANCIA BRUTA	132.818	157.011	(15,4%) (280 bp)
GAV	(112.705)	(106.869)	(5,5%) (420 bp)
OTROS INGRESOS Y GASTOS	(1.327)	(980)	(35,4%) (10 bp)
EBIT	18.786	49.162	(61,8%) (710 bp)
EBIT AJUSTADO (*)	32.428	49.162	(34,0%) (340 bp)

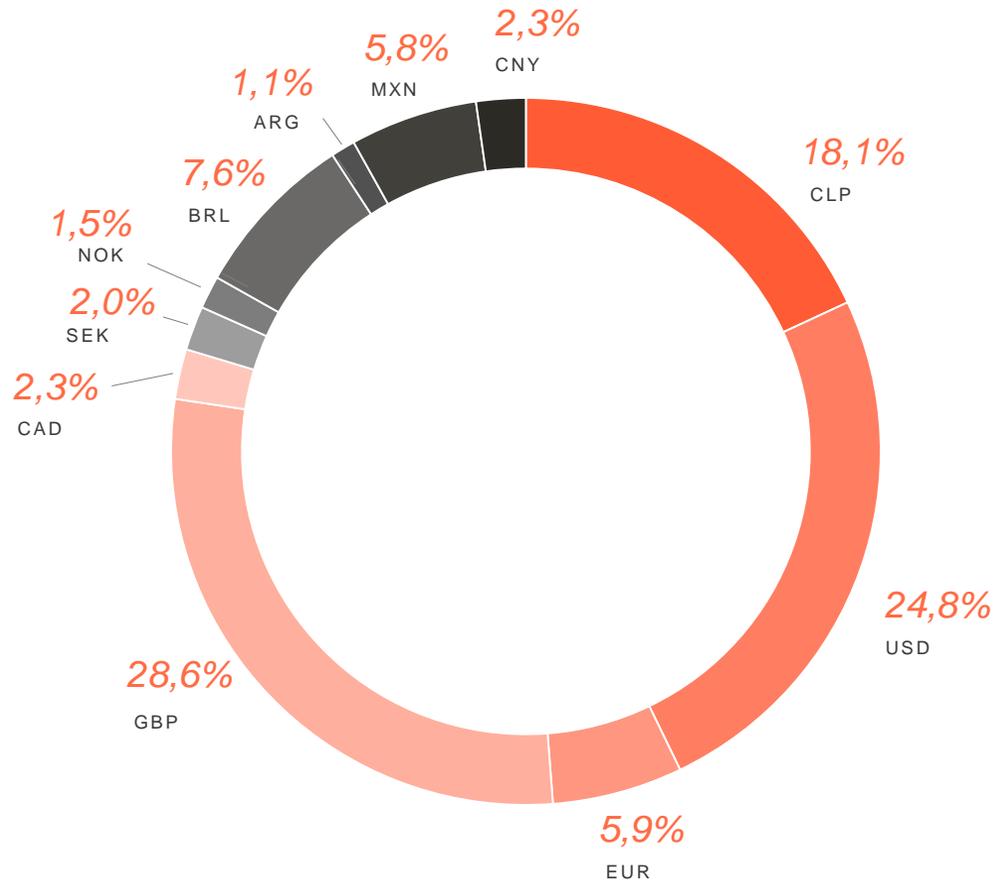
(*) EBIT AJUSTADO no considera costos y gastos extraordinarios mencionados anteriormente.

Cap. 02

Resultados Financieros 1H23

OSVALDO SOLAR, CFO

DIVERSIFICACIÓN DE MONEDAS



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

VARIACIÓN DEL TIPO DE CAMBIO 1H23 VS 1H22



USD: (3,1%)

LIBRA: (7,0%)

EUR: (3,6%)

UN DESAFIANTE Y COMPLEJO SEMESTRE RESULTADO NO OPERACIONAL

(millones de Ch\$)	1 H 23	1 H 22	VAR (CH\$)	VAR (%)
GASTO FINANCIERO NETO (*)	(8.161)	(4.467)	(3.694)	82,7%
DIFERENCIAS DE CAMBIO	828	1.408	(580)	(41,2%)
RESULTADO NO OPERACIONAL (**)	(7.333)	(3.059)	(4.274)	139,7%
EMPRESAS COLIGADAS	(269)	186	(455)	(245,0%)

(*) Gasto Financiero Neto = Ingresos Financieros, Costos Financieros y Resultados por unidades de reajuste.

(**) No considera resultados de empresas coligadas.

RESULTADO NO OPERACIONAL

Ch\$ 4.274 MM

AUMENTO EN EL GASTO
NO OPERACIONAL (*)

Ch\$ 3.694 MM

POR MAYOR
GASTO FINANCIERO NETO

Ch\$ 580 MM

POR MENOR UTILIDAD DIFERENCIA
DE CAMBIO

* No considera resultados de empresas coligadas

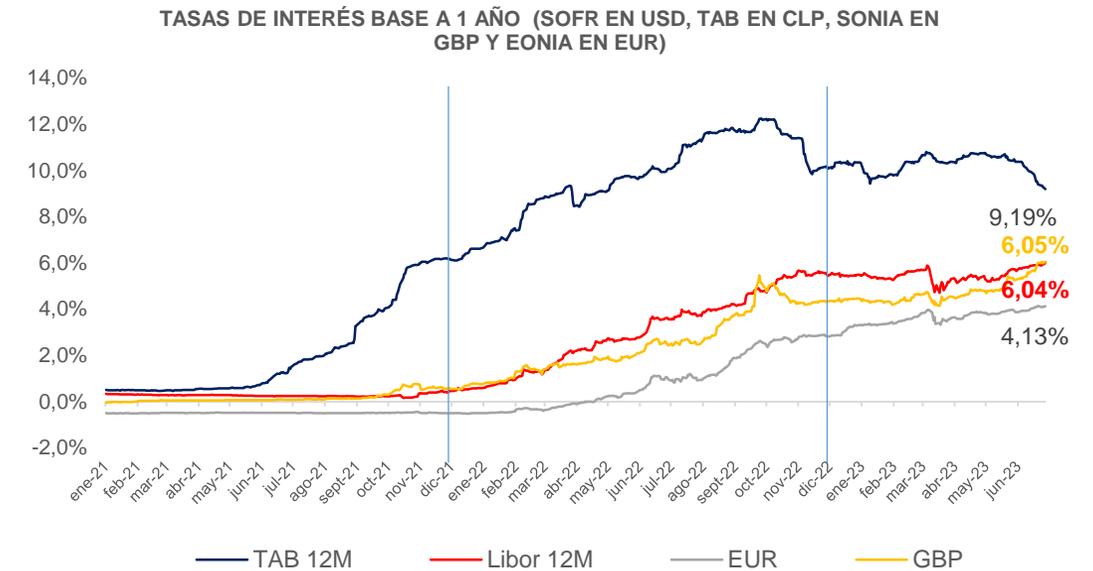
FACTOR A DESTACAR

Efecto positivo, inflación anual pactada de 2,78% vs 5,70% (semestral anualizada). Menor gasto implícito de **Ch\$ 2.561 MM** durante el primer semestre de 2023.

RESULTADO NO OPERACIONAL EFECTOS ALZA TASA DE INTERÉS

TASAS DE INTERÉS	2023		2022	
	TASA	PROPORCIÓN	TASA	PROPORCIÓN
CLP	5,5%	39,7%	4,9%	57,1%
USD	4,9%	44,7%	2,0%	34,7%
EUR	0,9%	2,8%	0,5%	1,1%
GBP	4,0%	6,3%	2,4%	1,8%
ARS	45,1%	2,5%	29,0%	1,6%
OTRAS MONEDAS(*)	10,6%	3,9%	10,0%	3,7%
TASA PROMEDIO	6,2%	100,0%	4,4%	100,0%

(*) Incluye tasas en BRL, MXN, SEK, CNY y UF



IMPACTO SEMESTRAL

EFECTO TASA DE INTERÉS

Ch\$ -3.463 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.

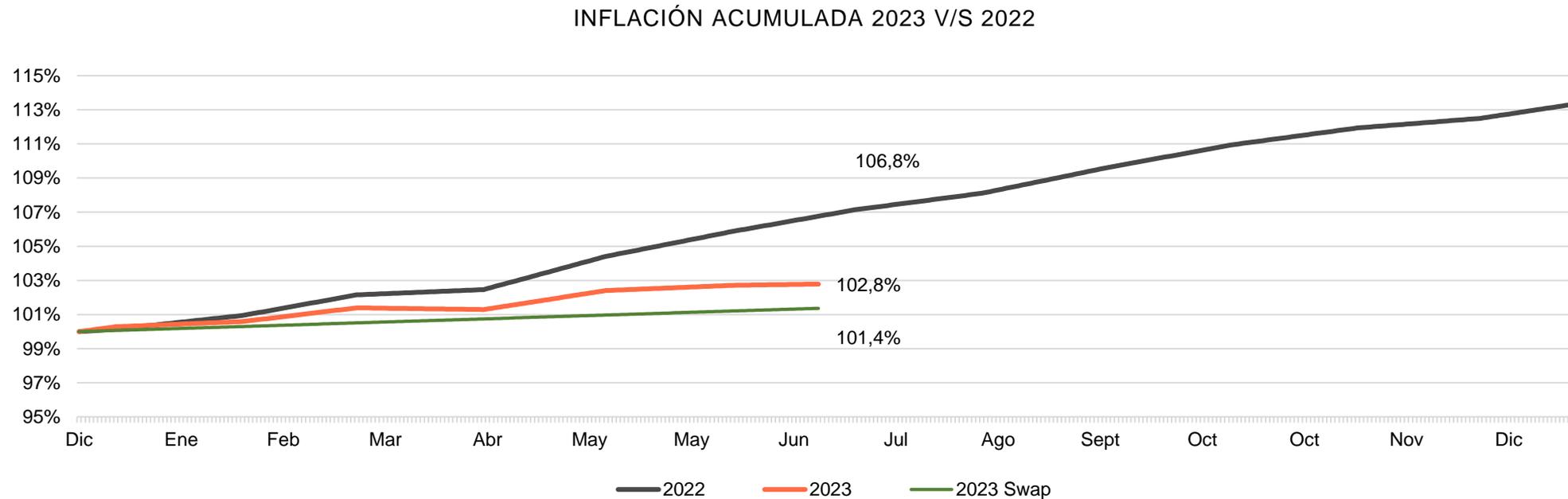
EFECTO CAPITAL

Ch\$ -1.041 MM (aumento de deuda bruta promedio de Ch\$ 334.938 MM a Ch\$ 382.080 MM).

EFECTO POSITIVO DE CAMBIO

Ch\$ 1.403 MM (mayoritariamente Dev. Peso Arg vs Ch\$:8,00 a 4,25).

RESULTADO NO OPERACIONAL EFECTO INFLACIÓN



BENEFICIOS 1Q23:

Inflación fijada para el año 2023: **2,78%**
 Efecto sin cobertura en YTD 2023: **Ch\$ 5.137 MM**
 Efecto con inflación fija: **Ch\$ 2.576 MM**
 Disminución de la pérdida: **Ch\$ 2.561 MM**

PRÓXIMOS MESES:

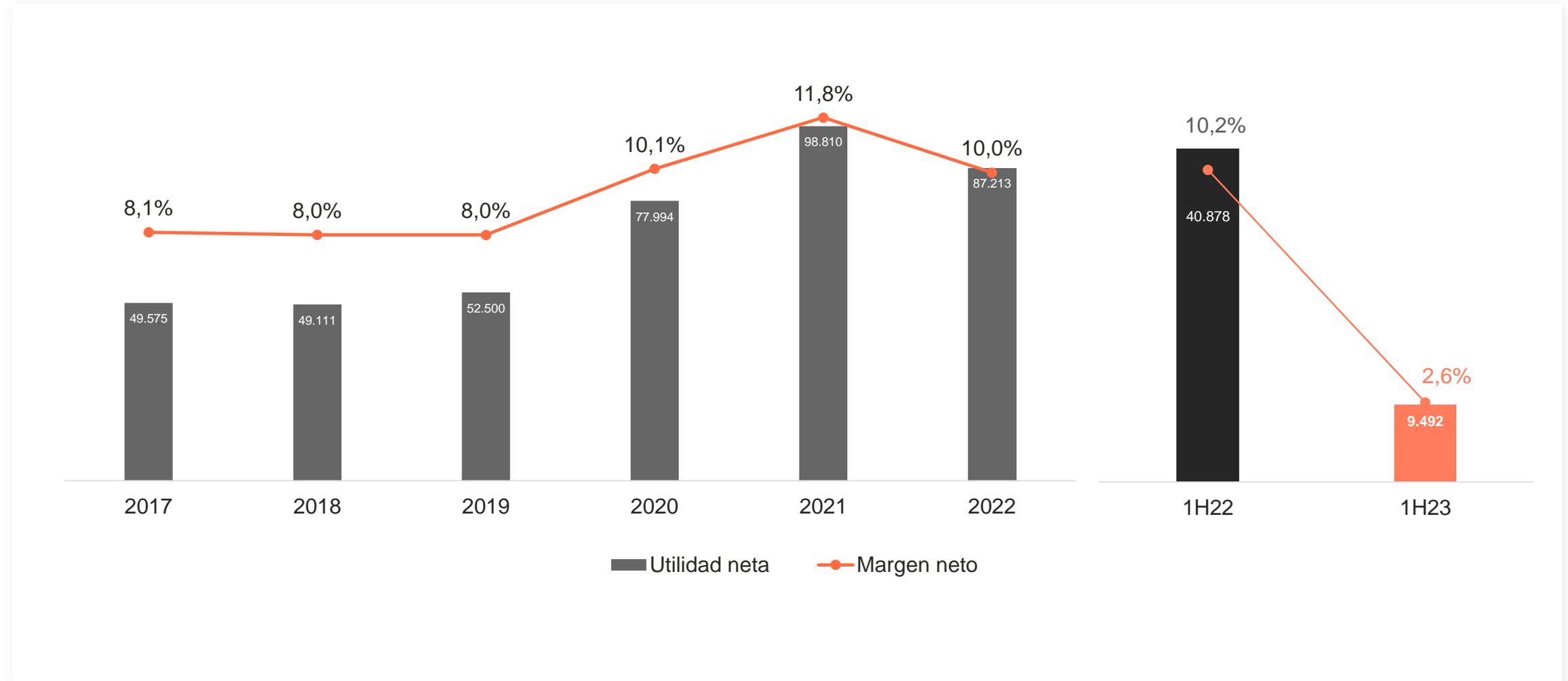
Actualmente el **100%** de los bonos están cubiertos.
UF 5,25 MM a CLP (inflación fijada en **2,78%**)
UF 1,75 MM a USD (tasa fijada en **4,47%**)

EFFECTO POR IMPUESTOS A LAS GANANCIAS

(millones de Ch\$)	1H23	1H22	VAR (CH\$)	VAR (%)
GASTO POR IMPUESTOS A LAS GANANCIAS (TAX)	(1.388)	(4.869)	(3.481)	(71,5%)
% TAX / GANANCIA ANTES DE TAX	(12,4%)	(10,5%)		190 PB

El 1H22 tuvo un beneficio extraordinario por la inflación de 6,8%, generando una reducción del impuesto de Ch\$ 7.906 MM, vs Ch\$ 2.412 MM del 1H23, con una inflación del 2,8%.
Diferencia extraordinaria 1H22 vs 1H23 de **Ch\$ 5.496 MM.**

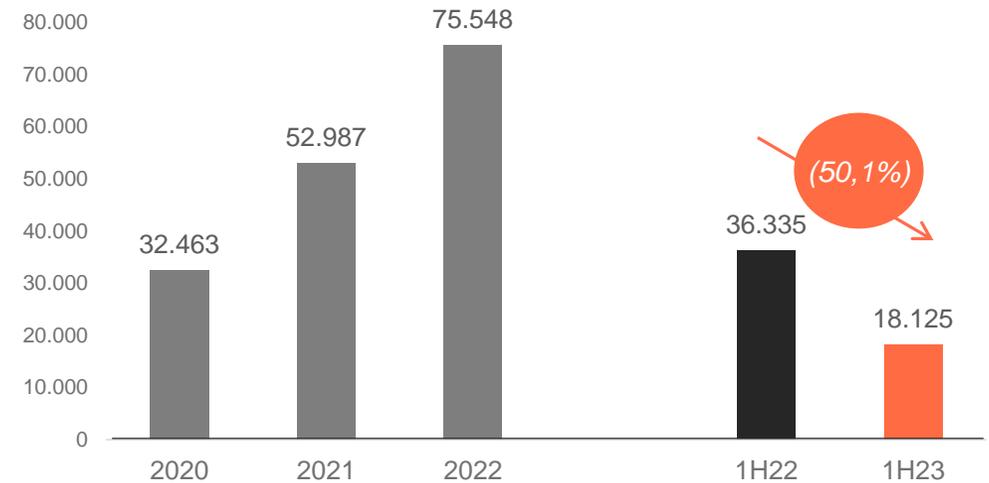
UTILIDAD NETA (Ch\$ MM) Y MARGEN NETO (%)



CAPEX SÓLIDAS INVERSIONES REALIZADAS

(millones de Ch\$)

	2020	2021	2022	2022	2023
				1H	1H
CAPEX	32.463	52.987	75.548	36.335	18.125



AUMENTO EN INVERSIÓN EN LOS ÚLTIMOS AÑOS QUE FINALIZA EN 2023

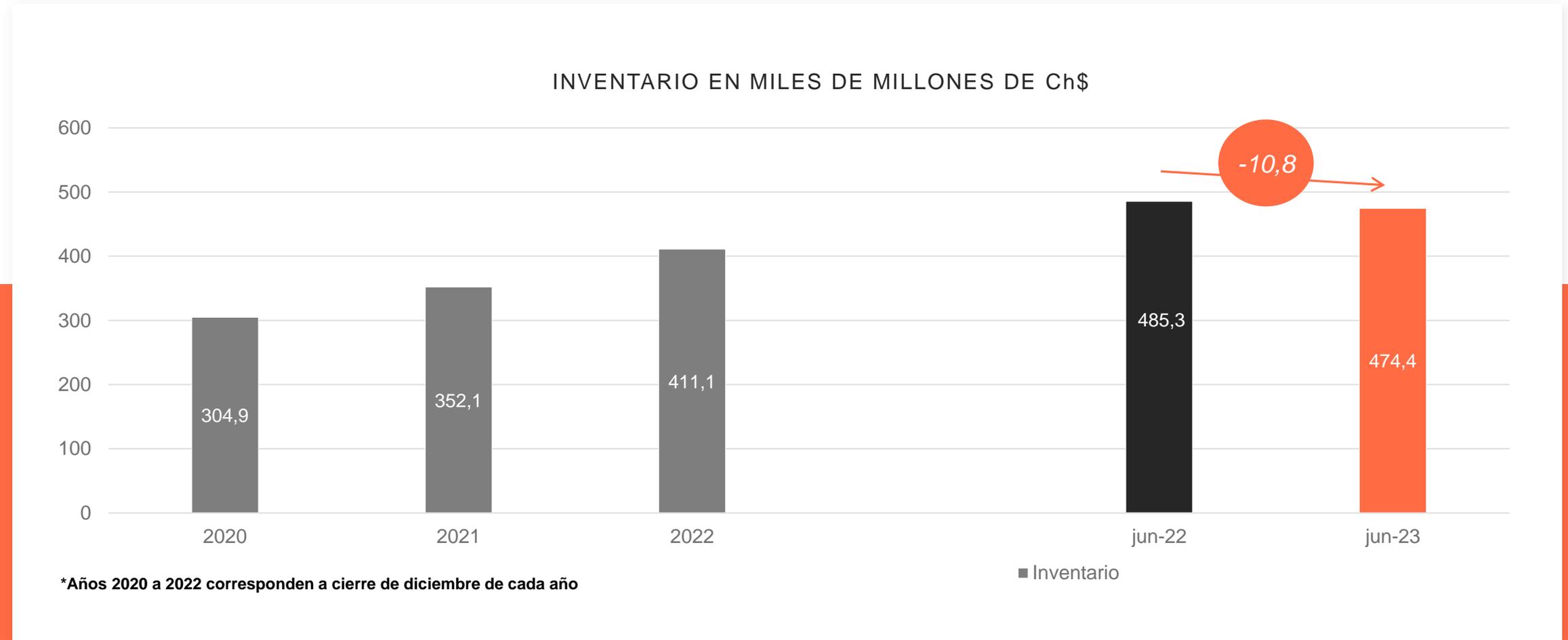
En el 2022 invertimos un 42,6% más que en 2021. Mientras que en 2021, un 63,2% más que en 2020.

El 67% de la inversión durante el 2021 y 2022 se focaliza en Agrícola, Enología y Operaciones. De las inversiones destacan la compra de 950 hectáreas plantables, aumento en capacidad de guarda en 34 MM de litros y automatizaciones en las bodegas enológicas.

El objetivo de una mayor inversión en CAPEX fue fortalecer a la Viña con un nivel de productividad y competitividad superior a la industria.

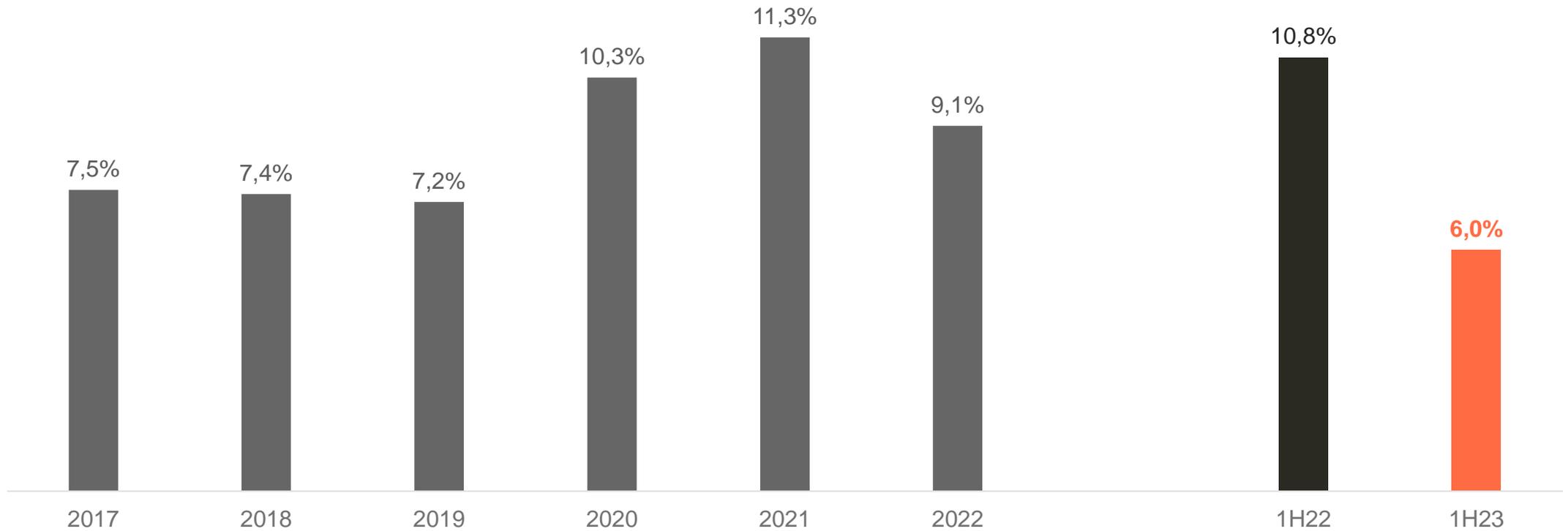
INVENTARIOS

DISMINUCIÓN DE Ch\$ 10.800 MM (JUNIO 23 VS JUNIO 22)



RETORNO SOBRE EL CAPITAL INVERTIDO

ROIC

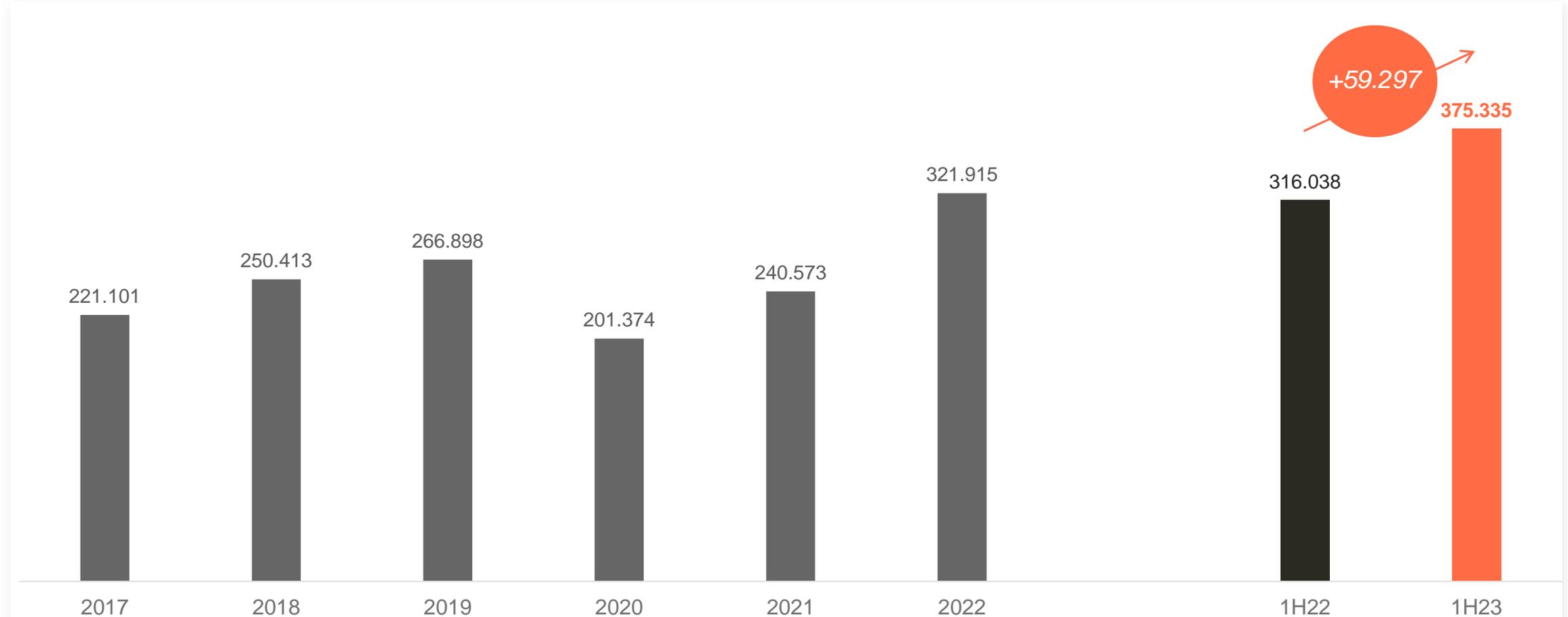


ROIC: $(\text{Margen Operacional} - \text{Impuestos} + \text{Diferencias de Cambio}) / (\text{Patrimonio} - \text{Deuda Financiera Neta} - \text{Caja})$.

*Cuentas de Resultados corresponde a los 12 meses móviles.

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

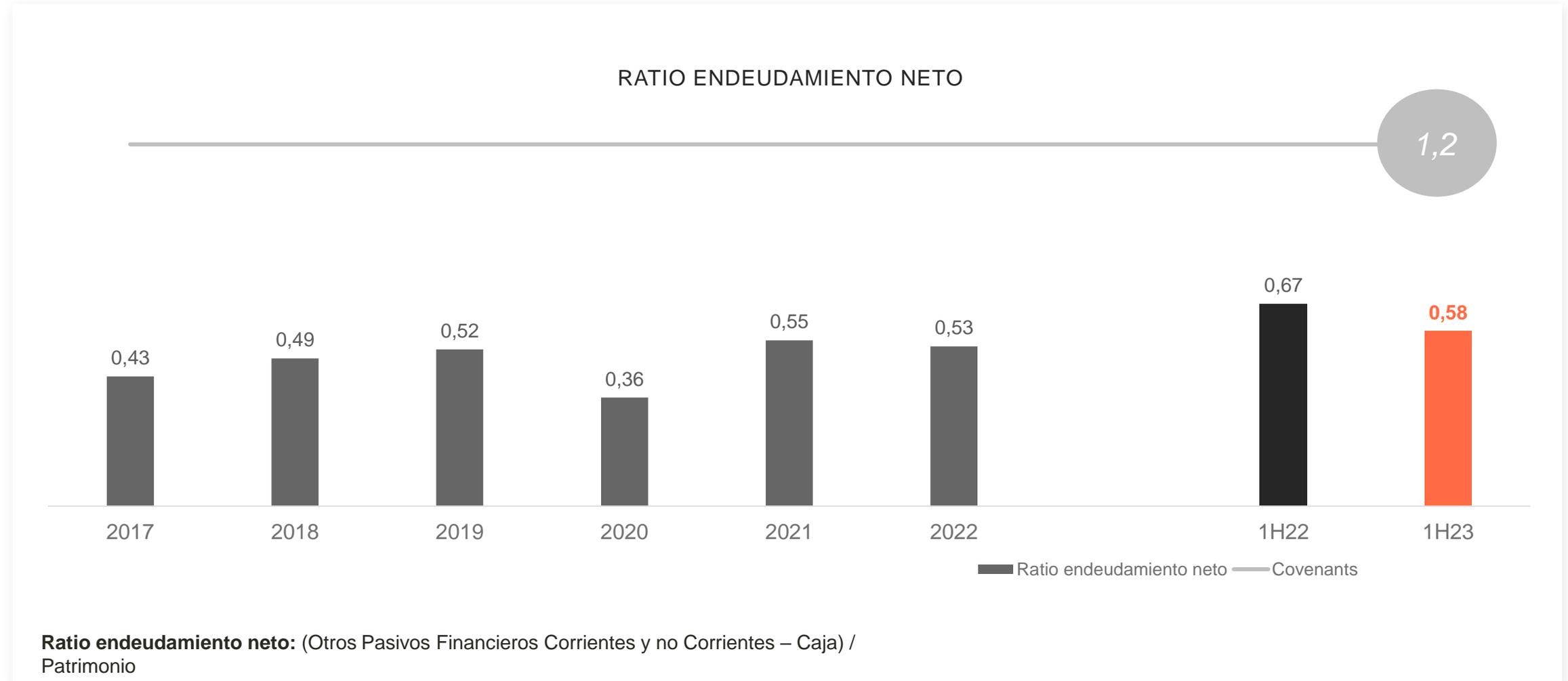
DEUDA FINANCIERA NETA (millones de Ch\$)



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

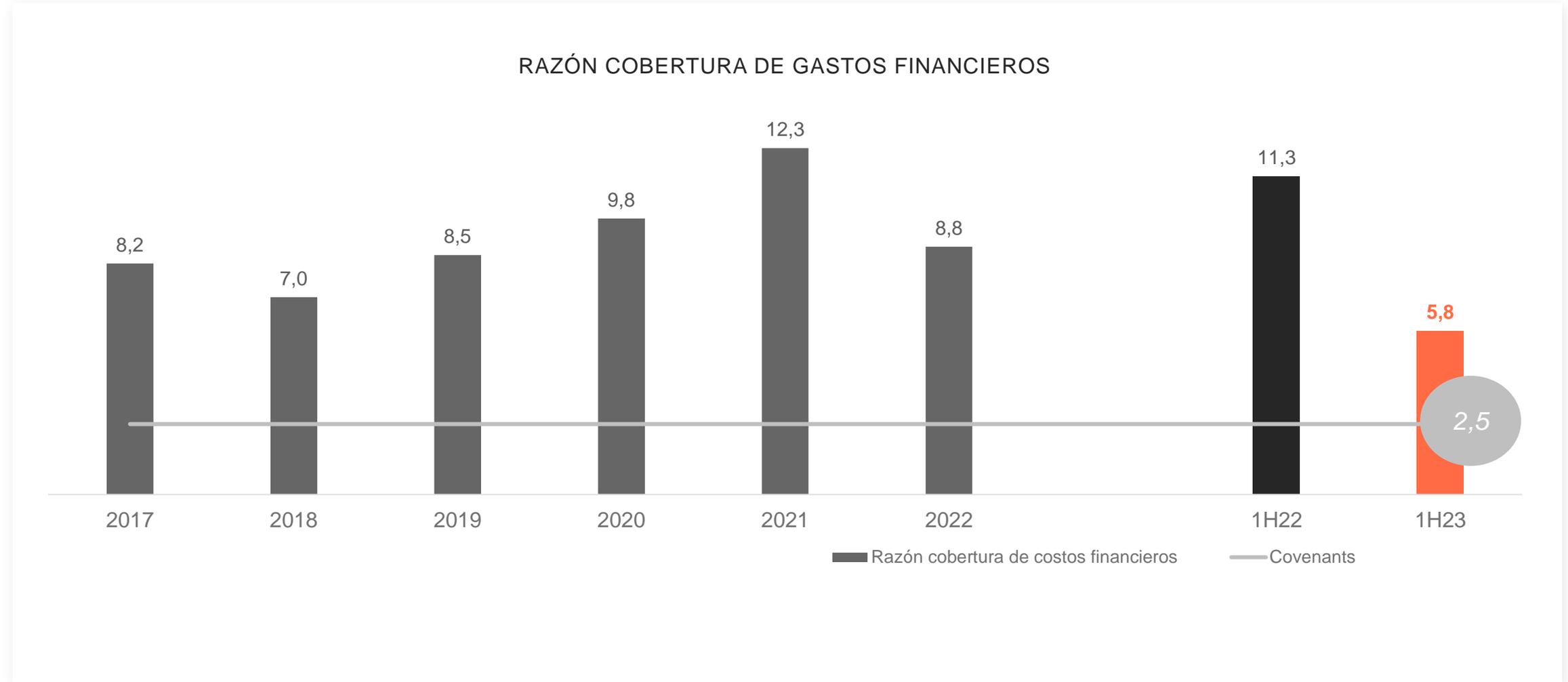
BAJO NIVEL DE ENDEUDAMIENTO RELATIVO AL TAMAÑO DEL PATRIMONIO

SOLIDEZ FINANCIERA



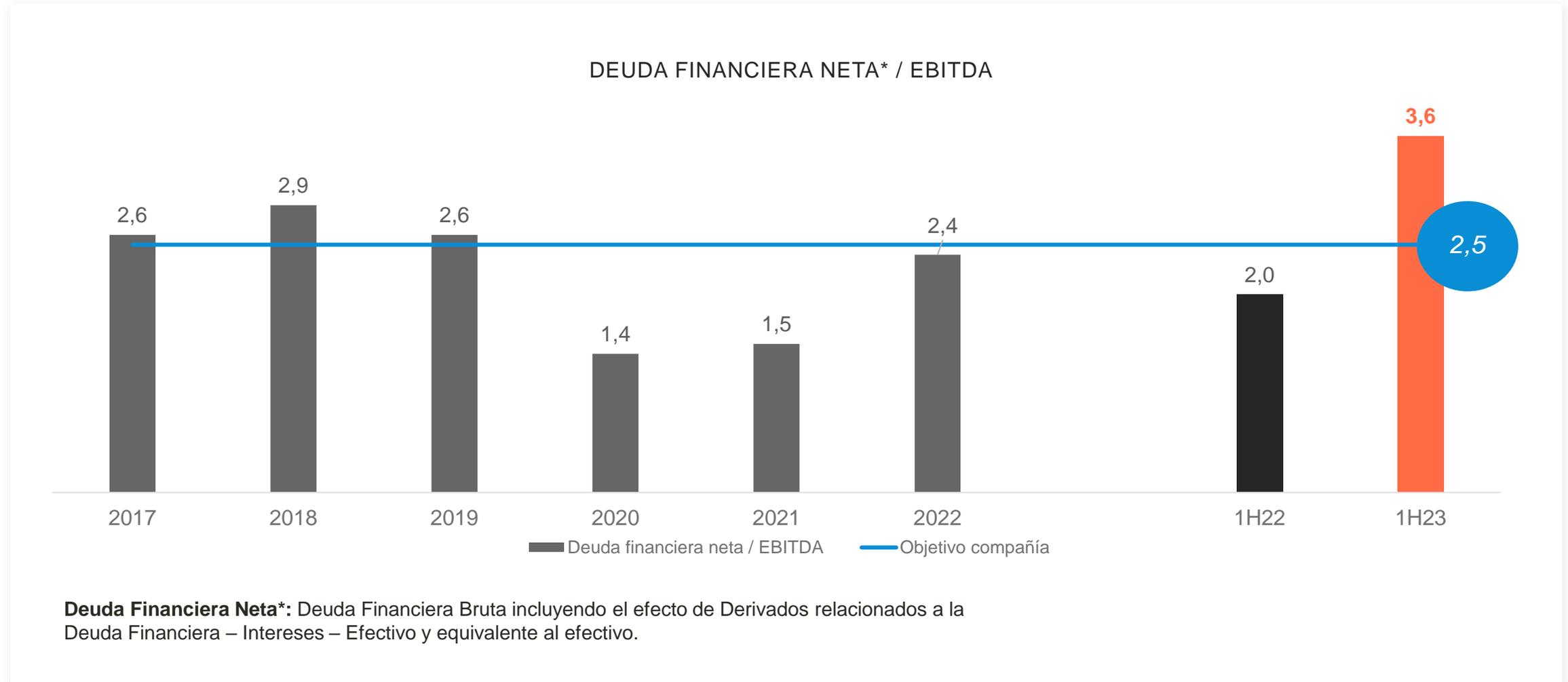
COBERTURA DE GASTOS FINANCIEROS

SOLIDEZ FINANCIERA



DEUDA FINANCIERA NETA SOBRE EBITDA

OBJETIVO COMPAÑÍA



Cap. 03

Perspectivas 2H23

EDUARDO GUILISASTI, CEO



Esperamos una fuerte
mejoría en el 2H23

RAZONES PARA CREER EN UN SÓLIDO REPUNTE EN VENTAS Y RESULTADOS



RAZONES PARA CREER EFICIENCIA OPERACIONAL DE LA COMPAÑÍA

Este proceso inició en septiembre del 2022, y tendrá un impacto aproximado de MM\$5.000 para el segundo semestre.

SEPTIEMBRE 2022

INICIO

Ch\$ 5.000 MM

IMPACTO AL 2H23

Ch\$ 20.000 MM

IMPACTO AL TRIENIO
2023-2025

- **Ch\$ 2.700 MM:** Reestructuración organizacional por nuevas formas de trabajo
- **Ch\$ 600 MM:** Gestión global abastecimiento
- **Ch\$ 700 MM:** Eficiencias Producción, Logística y Planificación
- **Ch\$ 1.000 MM:** Eficiencias administrativas por nueva forma de trabajo (CoE)
- **Ch\$ 5.600 MM:** Reestructuración organizacional por nuevas formas de trabajo
- **Ch\$ 6.800 MM:** Gestión global abastecimiento
- **Ch\$ 5.500 MM:** Eficiencias Producción, Logística y Planificación
- **Ch\$ 2.100 MM:** Eficiencias administrativas por nueva forma de trabajo (CoE)

RAZONES PARA CREER POTENCIAR MODELO COMERCIAL

Potenciar nuestro modelo Comercial para insertar a nuestra Empresa en el nuevo escenario mundial, siempre con un énfasis importante en la

PREMIUNIZACIÓN Y NUEVOS LANZAMIENTOS



Actualmente estamos en pleno proceso de lanzamiento de productos en marcas muy relevantes para nuestra Empresa

RAZONES PARA CREER VENDIMIA EN HEMISFERIO SUR

(24%)

AUSTRALIA
LA MÁS BAJA DESDE EL 2000

(24,5%)

ARGENTINA

(14,4%)

SUDAFRICA

(10%)

CHILE (E)

(1,0%)

PRODUCCIÓN PROPIA
VIÑA CONCHA Y TORO



RAZONES PARA CREER MODELO PRODUCTIVO

Nuestro Modelo Productivo, con **alto nivel de producción propia** nos dará una ventaja competitiva muy significativa.

Un ejemplo es nuestra operación en Argentina, mercado donde los precios de la uva Malbec Premium tuvo un crecimiento del 178% respecto al año anterior.

178%

CRECIMIENTO DE LOS PRECIOS
EN LA UVA MALBEC PREMIUM



RAZONES PARA CREER DISMINUCIÓN Y DILUCIÓN DE GAV

80%

DE LOS GAVS SON **GASTOS FIJOS Y
GASTOS DE MARKETING**

Se espera para el segundo semestre un nivel de Gastos de Administración y Ventas en torno al **26%**, muy inferior al **30,9%** del primer semestre.



RAZONES PARA CREER TIPO DE CAMBIO

PRINCIPALES MONEDAS	TIPO CAMBIO PROMEDIO 1H23	TIPO CAMBIO SPOT 2DA QUINCENA JULIO	VARIACIÓN (%)
28,6%	GBP: \$993,6	\$1.060,0	6,7%
5,9%	EUR: \$868,8	\$913,0	5,1%
5,8%	MXN: \$44,2	\$48,7	10,2%
7,6%	BRL: \$160,0	\$171,6	7,3%
24,8%	USD: \$804,2	\$819,2	1,9%

- **Importante mejoría de los Tipos de Cambio vs H1**
- **Efecto total monedas de la Canasta vs H1:** La caída del 5.0% se reduciría a -0,6% . Equivalente a subir los precios vs H1, en un 4,4% y efecto Mg Operacional + 2,7 puntos.

PERSPECTIVAS AL CIERRE

2H23



- La situación que está enfrentando la industria traerá **ajustes** a lo largo de la cadena productiva y comercial.
- Como toda situación extrema, también traerá grandes **oportunidades**.
- En Viña Concha y Toro estamos muy **optimistas** de nuestro futuro por haber tenido la visión de haber previsto una situación de crisis y haber adoptado medidas desde septiembre 2022.

Estamos muy bien preparados para enfrentar el futuro y lo haremos con la misma fuerza y convicción con que lo hicimos para el quinquenio 2018-2022, muy esperanzados en los ajustes que hemos hecho a nuestro modelo productivo y comercial; y en el talento y experiencia de nuestra gente.

