



10 RESULTS
24 PRESENTATION

VIÑA CONCHA Y TORO
— FAMILY OF NEW WORLD WINERIES —

ÍNDICE

01

Highlights 1Q24 y Contexto

OSVALDO SOLAR, CFO

02

Análisis de ventas 1Q24

DANIELA LAMA, HEAD OF IR

03

Resultados 1Q24

OSVALDO SOLAR, CFO

Highlights 1Q24 y Contexto

OSVALDO SOLAR, CFO

01

HIGHLIGHTS 1Q24 vs 1Q23

VENTA CONSOLIDADA



+26,4% hasta Ch\$ 206.170 MM

PREMIUMIZACIÓN



49,9%
MIX PORTFOLIO P+I
(-60 pb)

P + I

OTROS

GANANCIA BRUTA

+31,5%

Ch\$ 78.618 MM

MARGEN BRUTO

38,1%

(+150 pb)

EBITDA

+118,0%

Ch\$ 28.371 MM

MARGEN EBITDA

13,8%

(+580 pb)

UTILIDAD NETA



+304,2%

llegando a Ch\$ 12.740 MM, con un
Margen Neto de 6,2% (+420 pb)

Contexto 2024

Si bien aún persiste una situación desafiante a nivel mundial para la industria del vino y alcoholes en general, podemos decir con seguridad que *Viña Concha y Toro hoy es otra empresa*, más preparada para enfrentar las dificultades vistas en los últimos años.

Nos anticipamos e hicimos los ajustes necesarios, permitiéndonos ser una empresa más resiliente, ágil, eficiente y cercana a los consumidores, lo que ya se está reflejando en los resultados.

Hemos ubicado a la innovación como nuestra principal palanca transversal de crecimiento en la empresa, apoyados fuertemente con el trabajo realizado desde nuestro propio Centro de Investigación e Innovación.

EBIT + EBITDA

1Q24

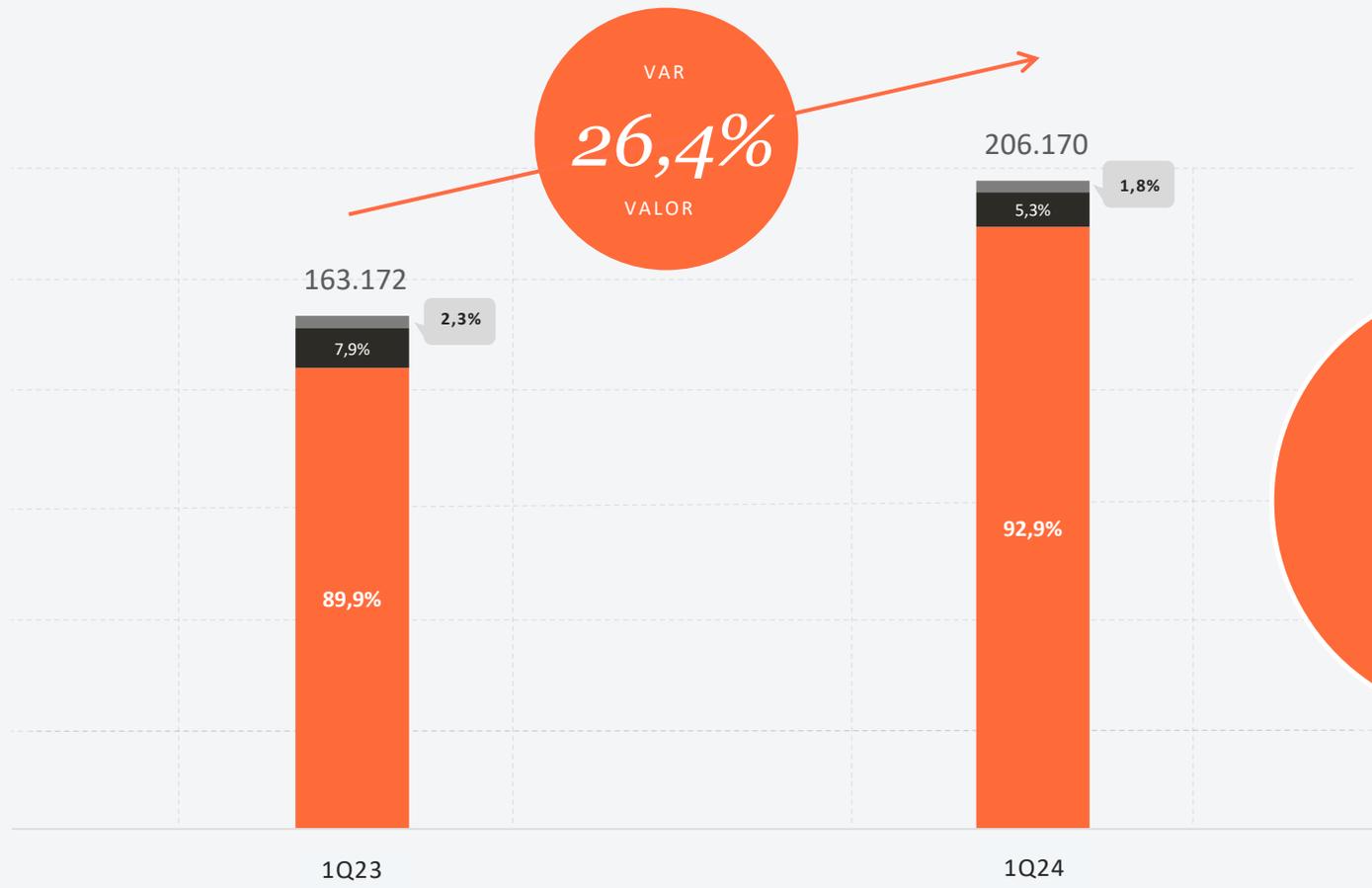
EE.RR.	1Q24		1Q23		VAR (%)	
<i>(millones de Ch\$)</i>	% / VENTAS		% / VENTAS		% / VENTAS	
VENTA CONSOLIDADA	206.170		163.172		26,4%	
GANANCIA BRUTA	78.618	38,1%	59.786	36,6%	31,5%	150 pb
GAV	(57.091)	(27,7%)	(52.728)	(32,3%)	8,3%	(460 pb)
OTROS INGRESOS Y GASTOS	(16)	(0,0%)	(425)	(0,3%)	(96,2%)	(30 pb)
EBIT	21.511	10,4%	6.632	4,1%	224,4%	640 pb
EBITDA	28.371	13,8%	13.014	8,0%	118,0%	580 pb

Análisis de ventas 1Q24

DANIELA LAMA, HEAD OF IR

02

INGRESOS POR VENTA



VAR
26,4%
VALOR

VAR
30,6%
VINO

23,3%
PREMIUM Y SUPERIORES
VALOR

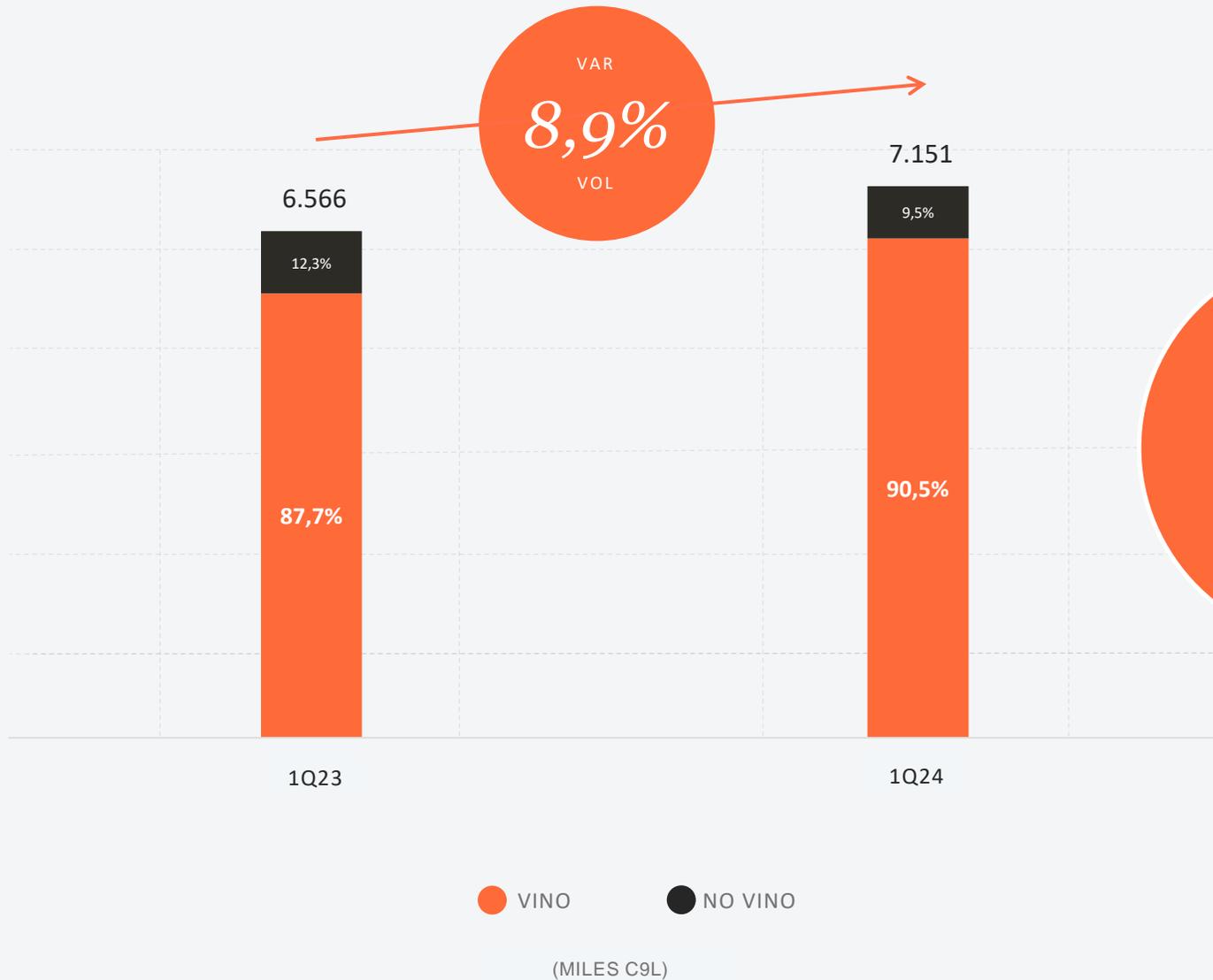
40,8%
VARIETALES E INFERIORES
VALOR

(15,0%)
NUEVOS NEGOCIOS
VALOR

● VINO ● NO VINO ● OTROS

(MILLONES DE CH\$)

INGRESOS POR VOLUMEN



VAR
8,9%
 VOL

VAR
12,4%
 VINO

5,6%
 PREMIUM Y SUPERIORES
 VOL

16,6%
 VARIETALES E INFERIORES
 VOL

(16,1%)
 NUEVOS NEGOCIOS
 VOL

DESEMPEÑO PRINCIPALES MERCADOS

VAR % VALOR	1Q23	2Q23	3Q23	4Q23	1Q24
REINO UNIDO	2,0%	0,7%	14,4%	34,0%	34,9%
CHILE	1,7%	0,3%	(2,7%)	(2,4%)	(2,5%)
EE.UU.	(15,6%)	(18,5%)	(5,5%)	(19,4%)	36,7%
BRASIL	9,4%	(12,5%)	(0,7%)	0,8%	49,8%
MÉXICO	4,3%	7,9%	(3,1%)	4,6%	33,7%

REPRESENTAN EL

74,4%

DE LAS VENTAS
TOTALES

CONCLUSIONES

- Caída de Chile se debe a disminución en el segmento de cervezas y licores, debido principalmente a caídas en segmento premium y a menores temperaturas registradas. Sin este segmento, Chile vino está creciendo 5,8% YoY en valor.
- Crecimiento en EE.UU. se debe a reabastecimiento en la cadena de distribución y estrategias realizadas que ya están dando frutos.

DESEMPEÑO PRINCIPALES MARCAS

VAR % VALOR	1Q23	2Q23	3Q23	4Q23	1Q24
CASILLERO DEL DIABLO	(11,1%)	(5,6%)	(0,1%)	16,3%	33,2%
DIABLO	12,4%	32,1%	14,0%	41,4%	28,5%
FRONTERA	(18,3%)	(14,0%)	(7,6%)	(0,6%)	91,5%
RESERVADO	(2,3%)	(12,4%)	8,5%	(3,5%)	41,1%
ISLA NEGRA SEASHORE	7,1%	(4,6%)	32,0%	40,5%	49,3%
TRIVENTO RESERVE	11,7%	11,0%	12,9%	21,4%	36,7%
BONTERRA	(22,4%)	(5,1%)	3,9%	(21,4%)	2,7%

REPRESENTAN EL

59,3%

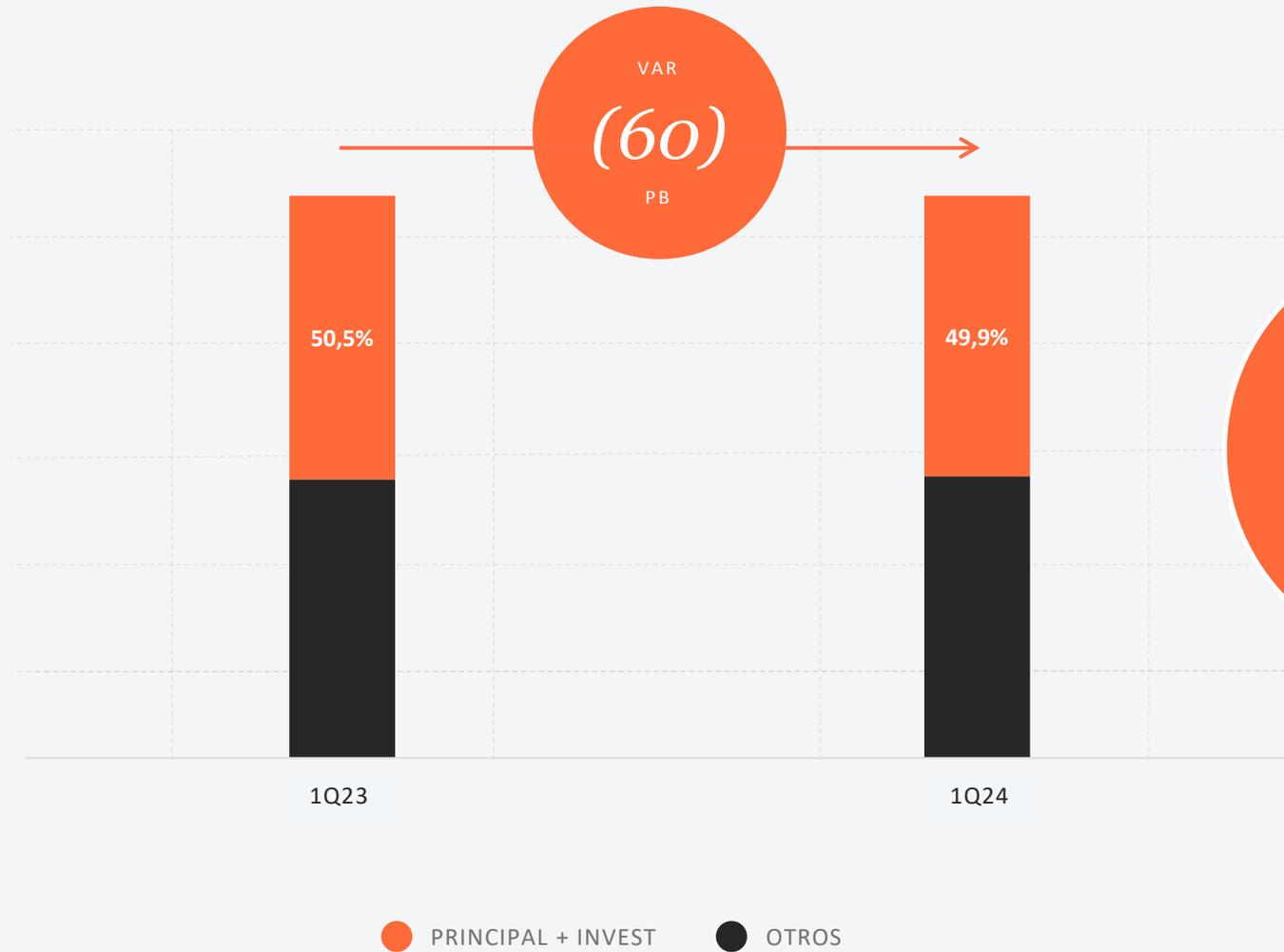
DE LAS VENTAS
TOTALES

CONCLUSIONES

- Marcas Premium como Diablo y Trivento Reserve continúan con crecimientos de doble dígito, al igual que lo visto en 2023.
- Recuperación de Casillero del Diablo viene dado, principalmente, por mayores ventas en Mercados de exportación.
- Crecimiento de Frontera marcado por mayores ventas en EE.UU..

MIX PREMIUM 1Q24

-60 PB EN MIX PRINCIPAL + INVEST



33,2%

CASILLERO DEL DIABLO
VALOR

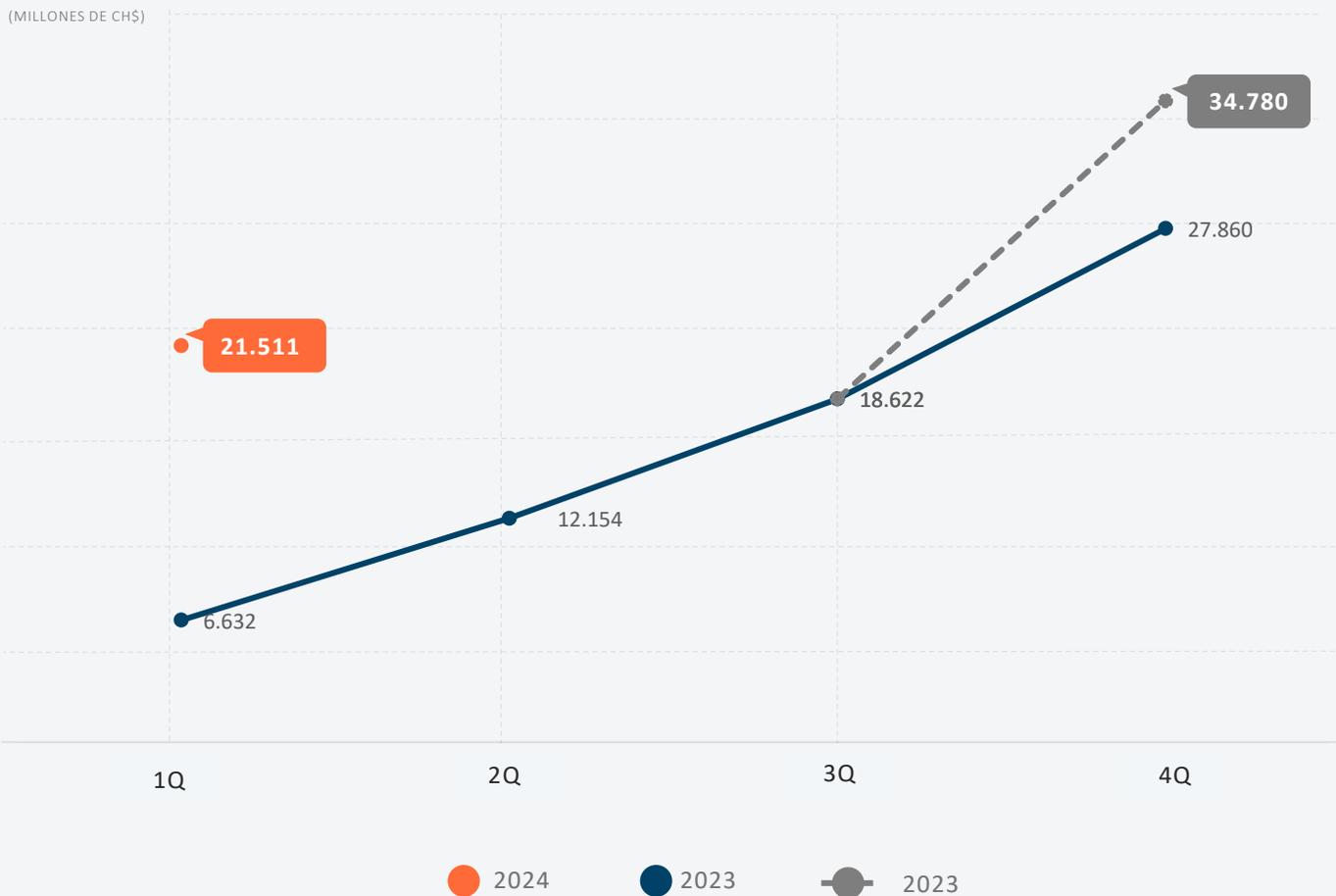
36,7%

TRIVENTO RESERVE
VALOR

91,5%

FRONTERA
VALOR

EVOLUCIÓN EBIT POR TRIMESTRE



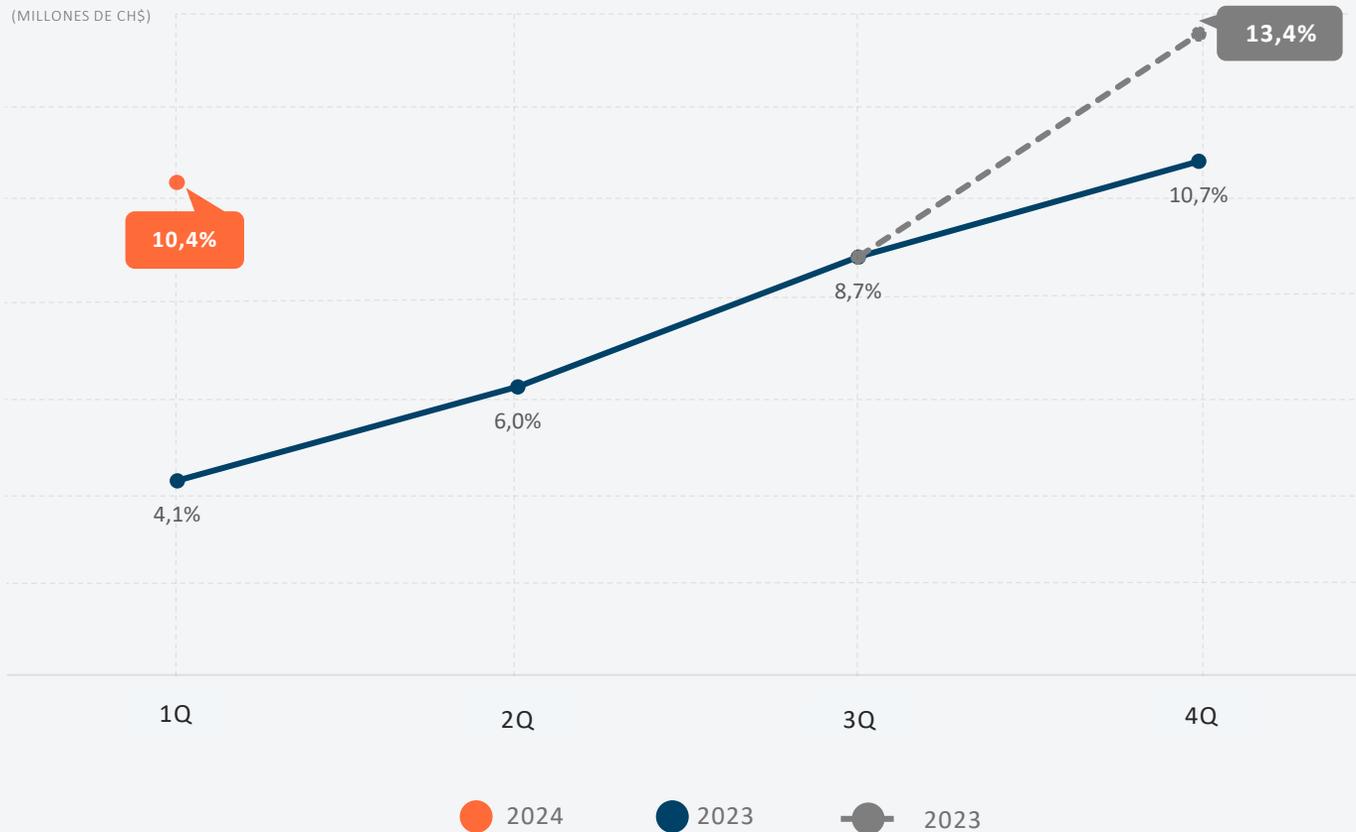
2023* Ch\$ 34.780 millones:
SIN ACUERDO JUDICIAL EN EE.UU.



CONCLUSIONES

- Durante este trimestre se registraron Ch\$ 737 millones de costos y gastos extraordinarios, en su mayoría, por IAS sin reposición. Con esto, el resultado hubiese alcanzado Ch\$ 22.248 millones.

EVOLUCIÓN MARGEN EBIT POR TRIMESTRE



2023* 13,4%:
SIN ACUERDO JUDICIAL EN EE.UU.



CONCLUSIONES

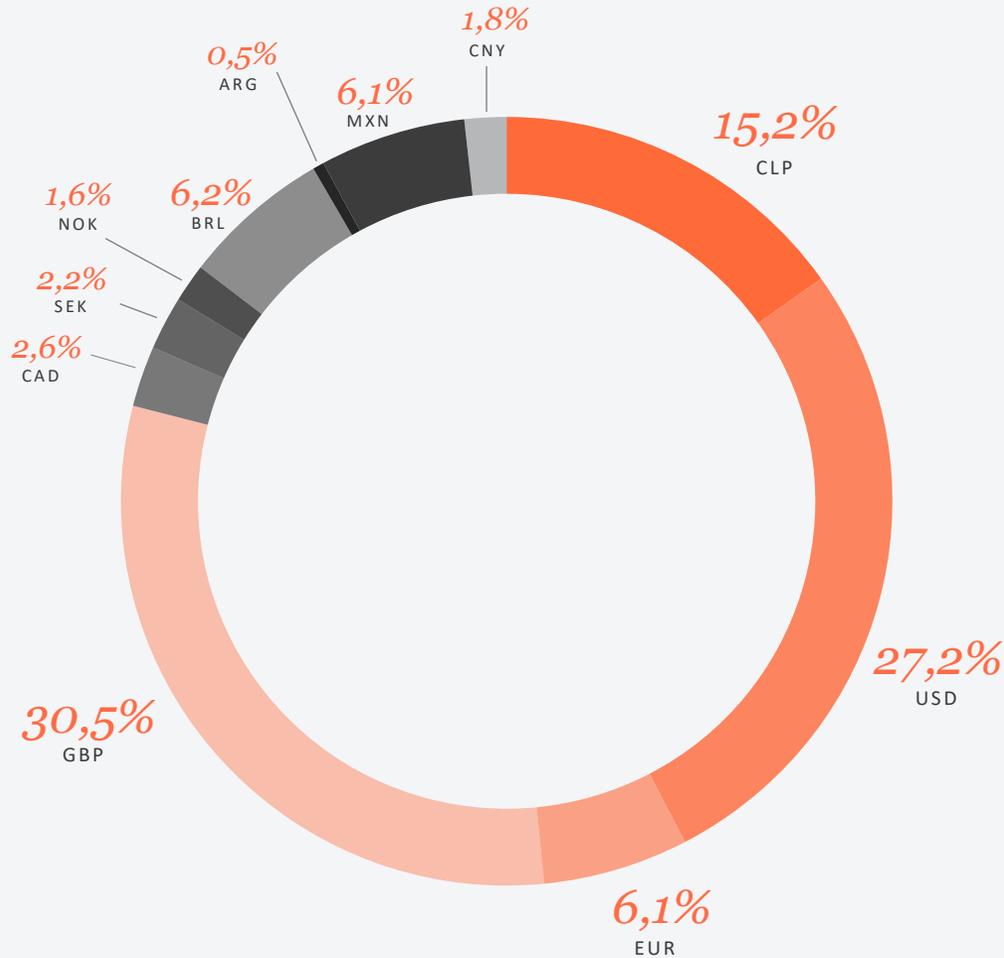
- Así, sin los gastos y costos extraordinarios mencionados anteriormente, el margen hubiese alcanzado 10,8%.

Resultados 1Q24

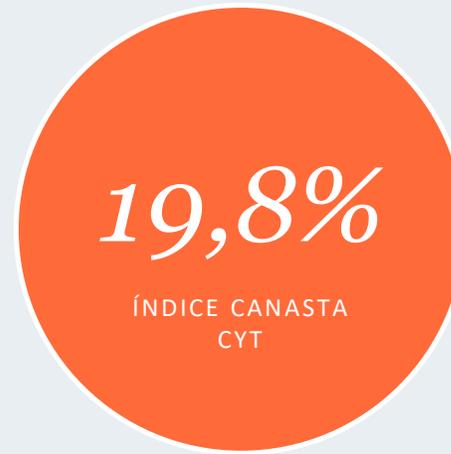
OSVALDO SOLAR, CFO

03

DIVERSIFICACIÓN DE MONEDAS 1Q24



VARIACIÓN DEL TIPO DE CAMBIO 1Q24 vs. 1Q23



USD:	17,4%
EUR:	19,7%
LIBRA:	23,1%

La diversificación de monedas atenúa las variaciones del dólar como moneda única.

RESULTADO NO OPERACIONAL AL 1Q24

(MILLONES DE CH\$)	1Q24	1Q23	VAR (CH\$)	VAR (%)
GASTO FINANCIERO NETO (*)	(5.133)	(3.707)	1.426	38,5%
DIFERENCIAS DE CAMBIO	230	644	(414)	(64,3%)
RESULTADO NO OPERACIONAL (**)	(4.903)	(3.063)	1.840	60,1%
EMPRESAS COLIGADAS	(65)	(285)	(220)	(77,2%)

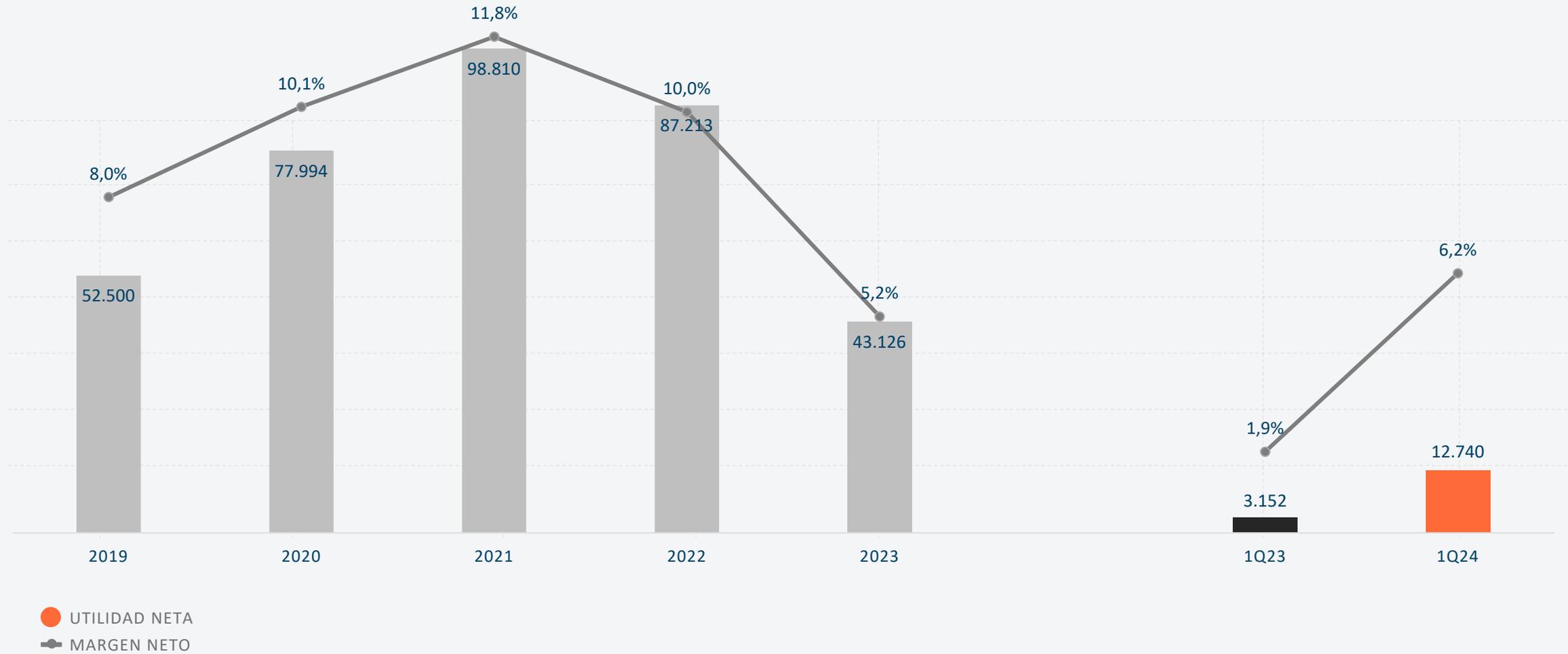
CONCLUSIONES

- El **52,6%** del aumento lo explica el incremento de la deuda, y el restante **47,4%** es por efecto del aumento de la tasa de interés.

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

(**) No considera resultados de empresas coligadas.

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

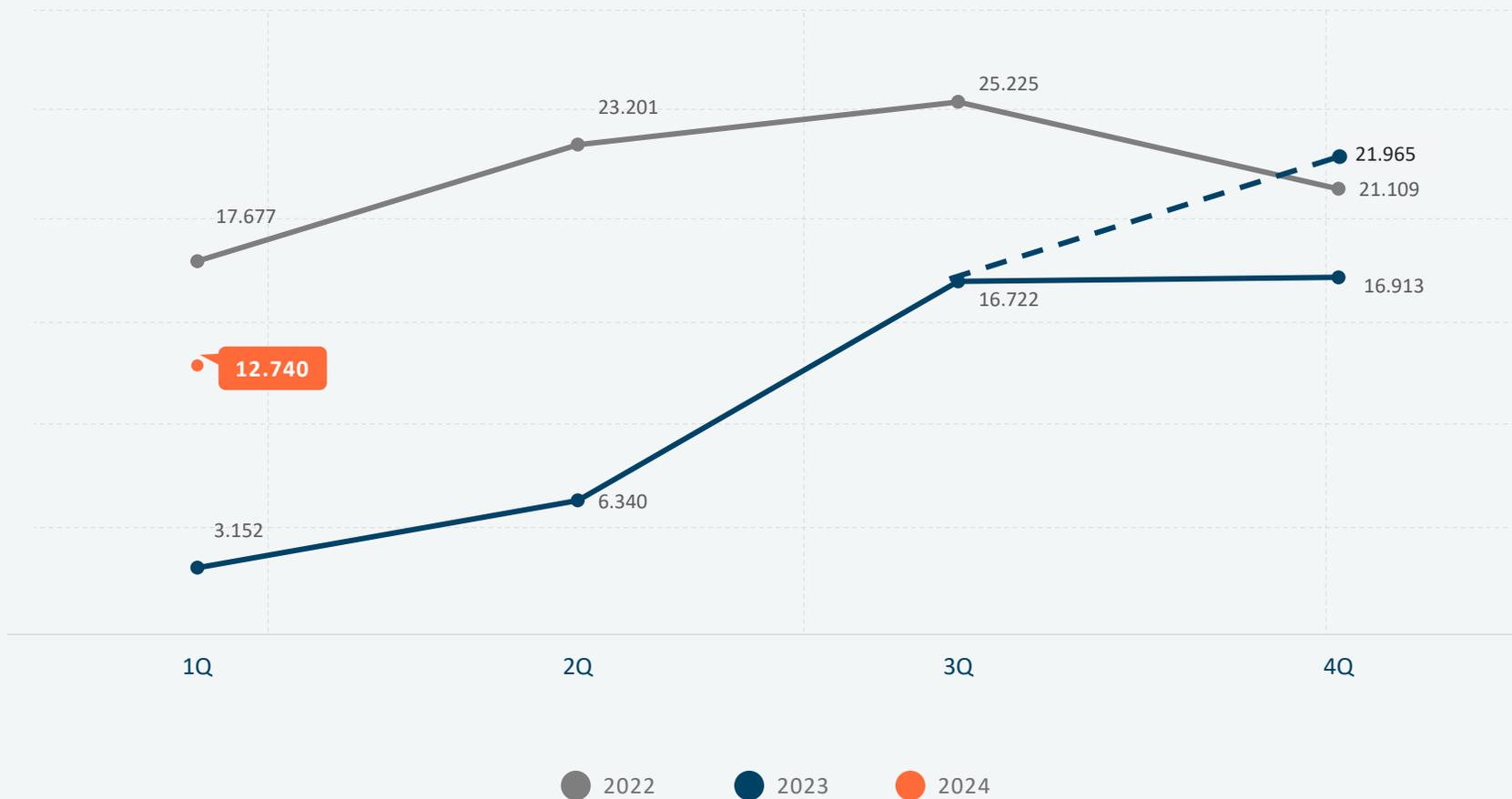


ROIC: $(\text{Margen Operacional} - \text{Impuestos} + \text{Diferencias de Cambio}) / (\text{Patrimonio} - \text{Deuda Financiera Neta} - \text{Caja})$.

(*) Cuentas de Resultados corresponde a los 12 meses móviles.

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

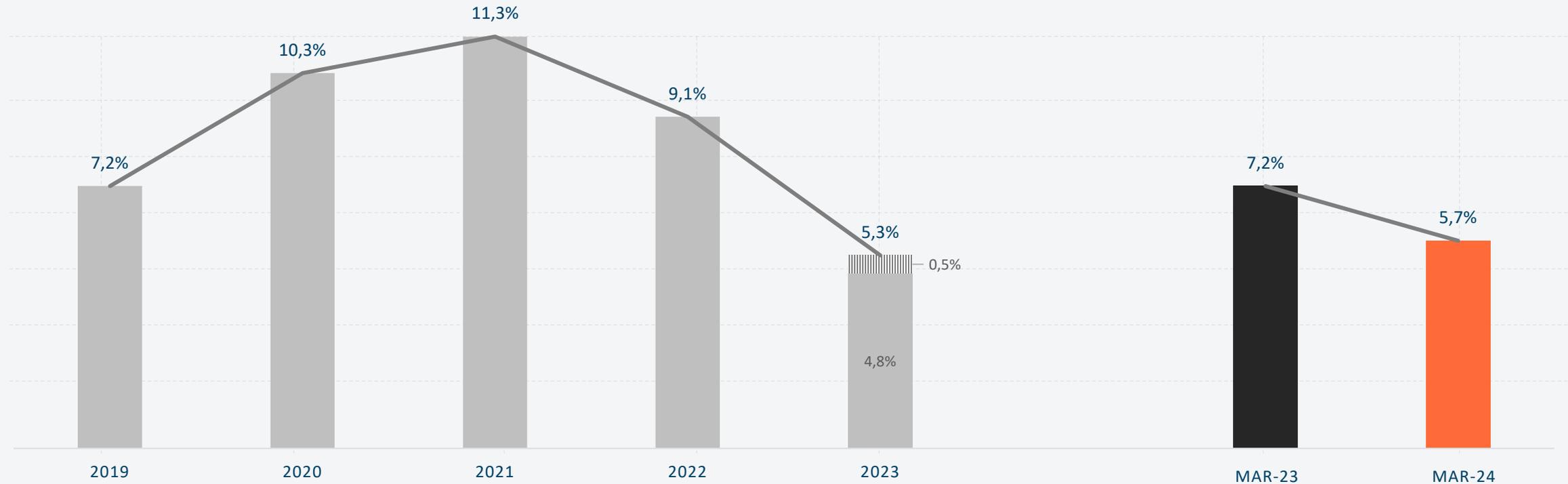
EVOLUCIÓN UTILIDAD NETA POR TRIMESTRE



VAR
304,2%
vs 1Q23

2023* Ch\$ 21.965 millones:
SIN ACUERDO JUDICIAL EN EE.UU.

RETORNO SOBRE EL CAPITAL INVERTIDO (ROIC)



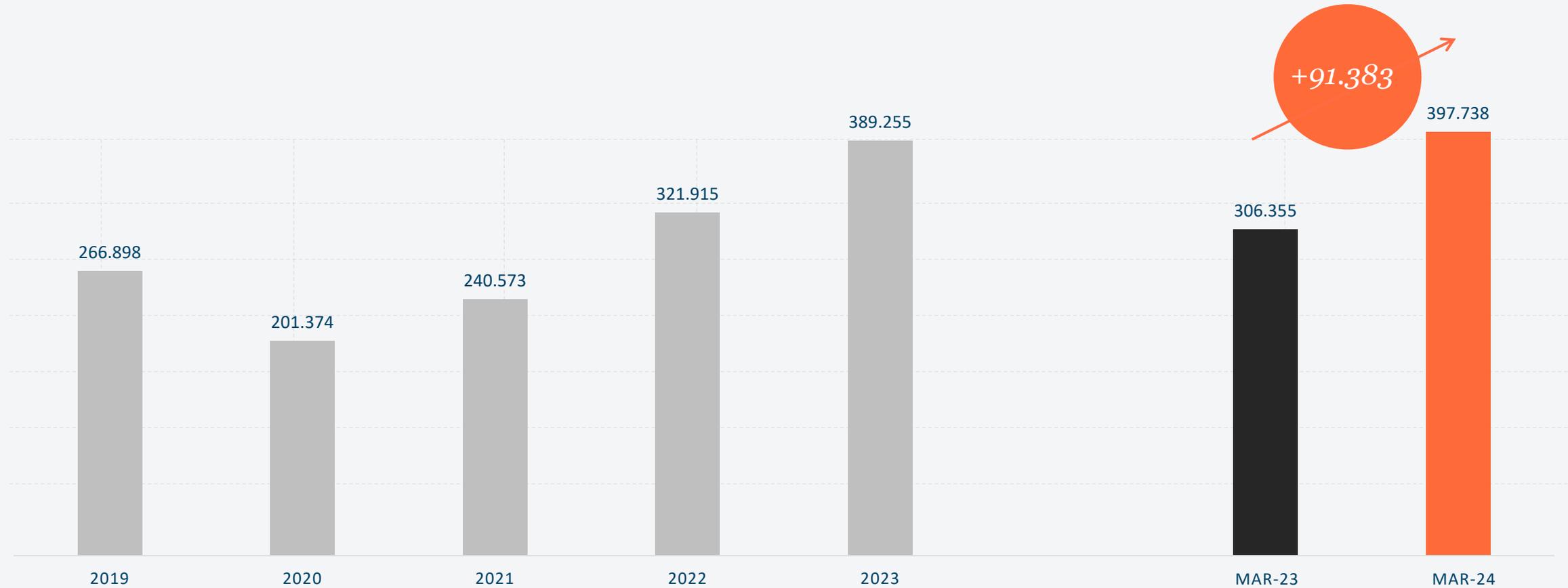
2023* +0,5%:
SIN ACUERDO JUDICIAL EN EE.UU.

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.

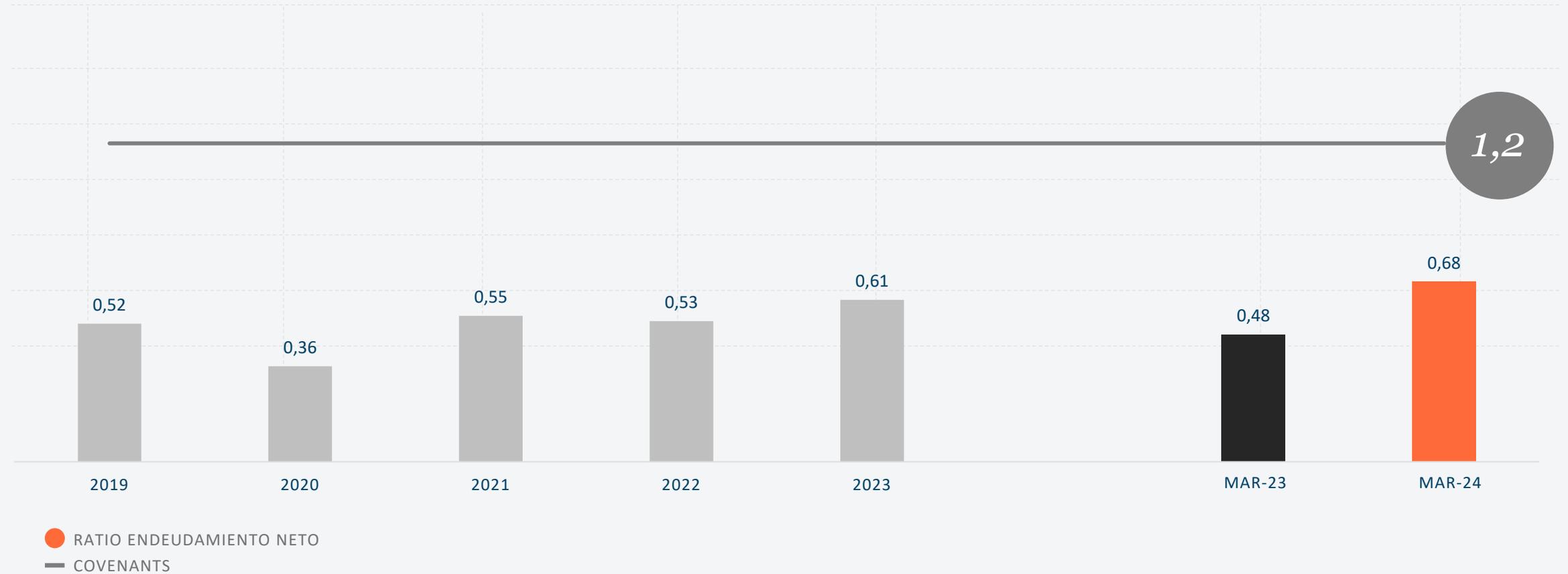
DEUDA FINANCIERA NETA (MILLONES DE CH\$)



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

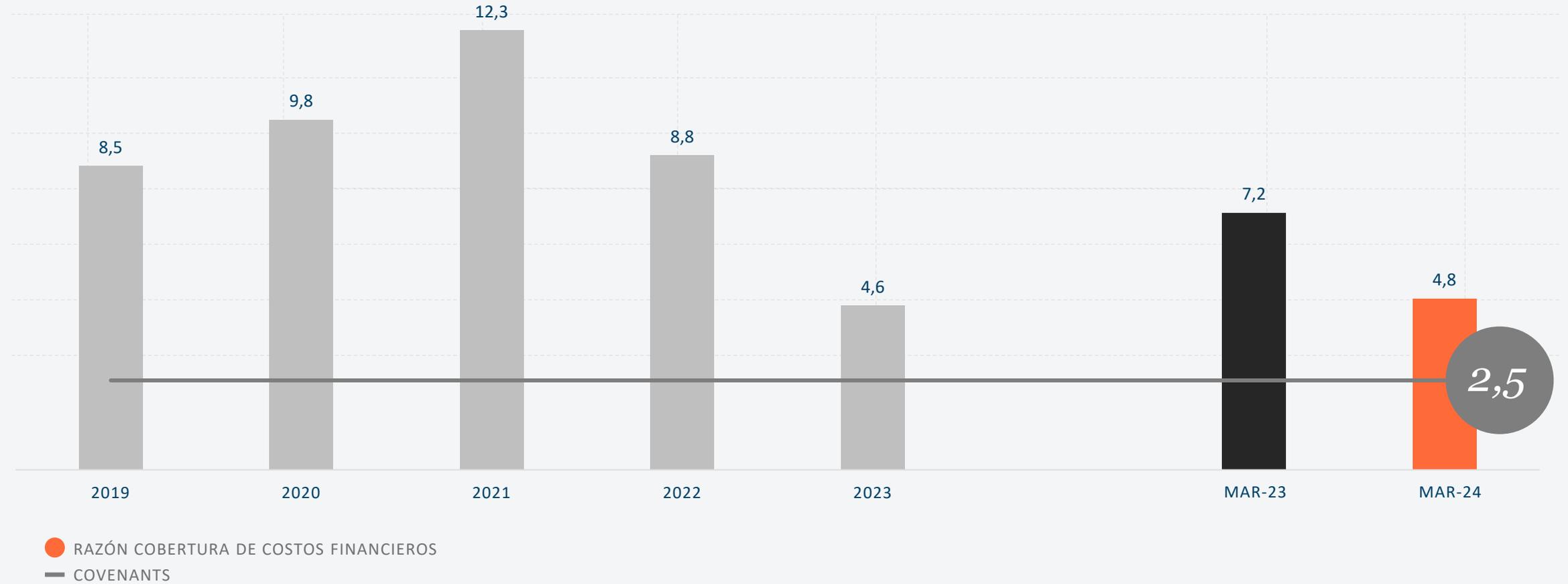


Ratio endeudamiento neto: (Otros Pasivos Financieros Corrientes y no Corrientes – Caja) / Patrimonio

COBERTURA DE GASTOS FINANCIEROS

A MARZO 2024

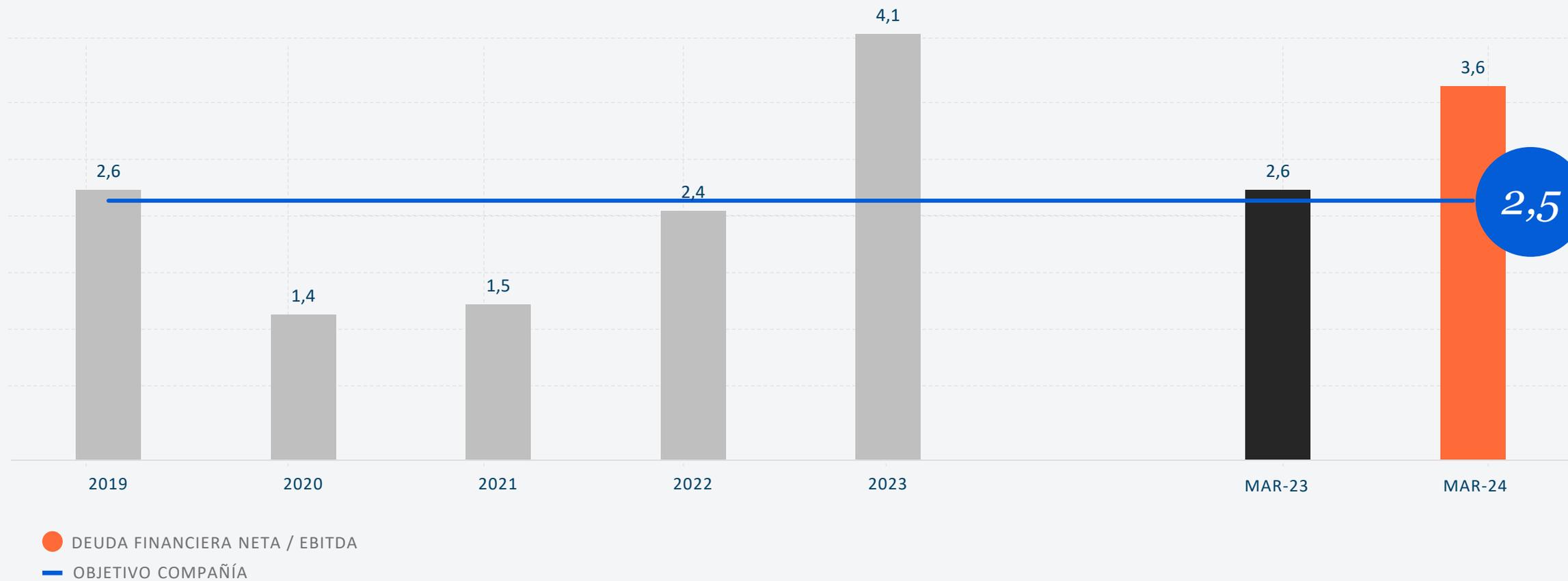
SOLIDEZ FINANCIERA



(*) Razón de Cobertura de Gastos Financieros: $(\text{Ganancia Bruta} + \text{Costos de Distribución} + \text{Gastos de Administración} + \text{Depreciación} + \text{Amortización}) / \text{Costos Financieros}$

DEUDA FINANCIERA NETA (*) SOBRE EBITDA

OBJETIVO COMPAÑÍA



(*) Deuda Financiera Neta: Capital de la Deuda Incluyendo Derivados Relacionados - Caja

Resultados no financieros

RESULTADOS NO FINANCIEROS



FORTALEZA DE
MARCAS

01



ESG
PERFORMANCE

02



AVANCES CII

03

FORTALEZA EN NUESTRAS MARCAS



DRINKS INTERNATIONAL

El medio británico Drinks International destacó a Viña Concha y Toro como la primera viña chilena del ranking, el cual refuerza y sostiene el liderazgo de nuestra filial en la industria vitivinícola global.



EXPORTACION SELECTO FRUTAL

Este nuevo range inauguró la categoría de vinos frutales en el mercado local, destacando uno de los más reconocibles brebajes de la tradición nacional.



LUXURY BRAND DIVISION

Bajo el nuevo concepto de Jewels of the New World by Viña Concha y Toro, la División de Marcas de Lujo realizó una gira en las principales ciudades de Japón, Corea del Sur, Vietnam y China, con el objetivo de profundizar la estrategia de premiumización.

ESG PERFORMANCE



01.

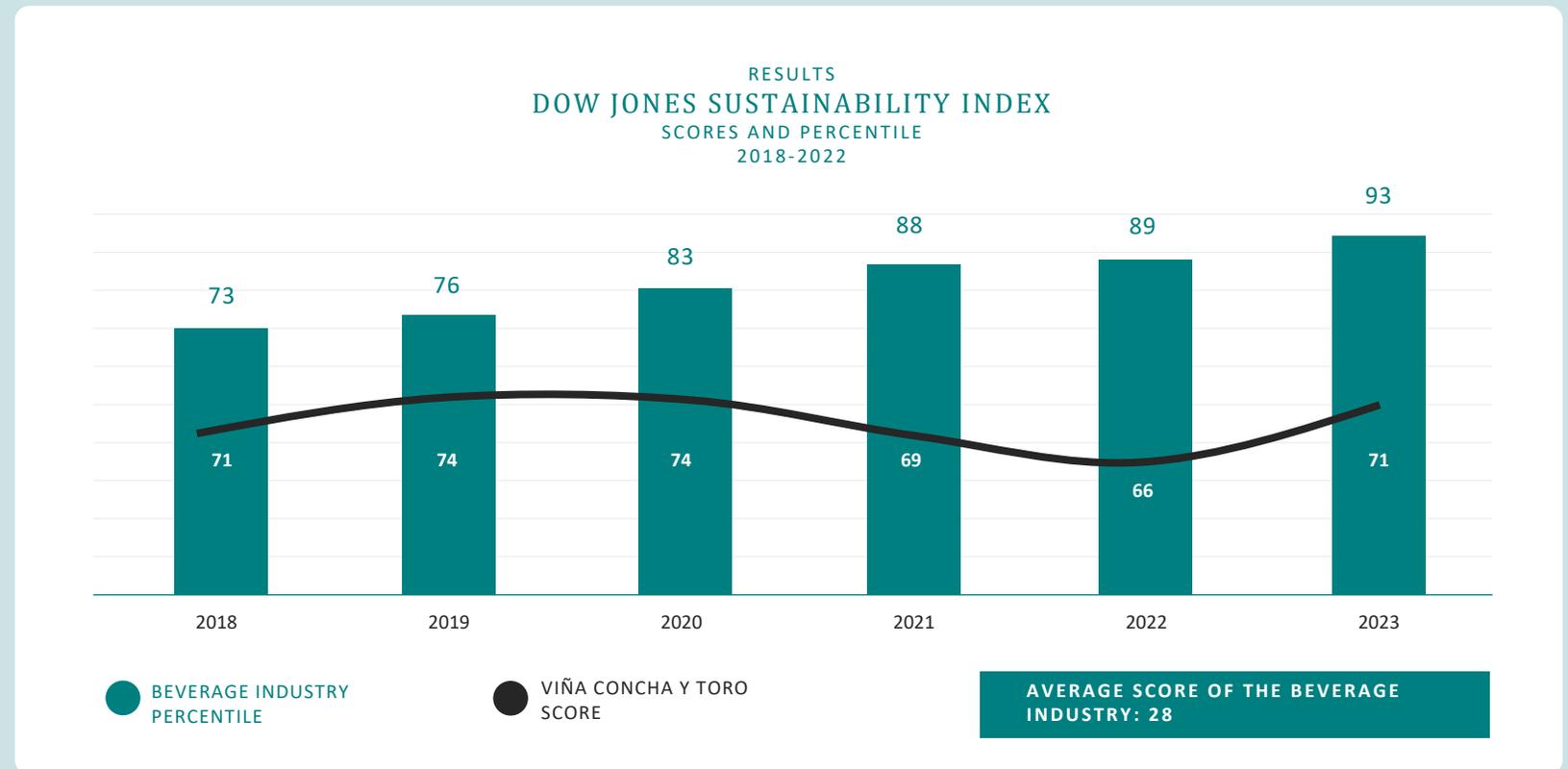
Nos permite mantener la vanguardia en materia ESG, ya que cada año va incorporando tendencias y requisitos de desempeño en su evaluación.

02.

Cada año se incrementan los niveles de exigencia, incorporando las mejores prácticas y los temas emergentes en ESG.

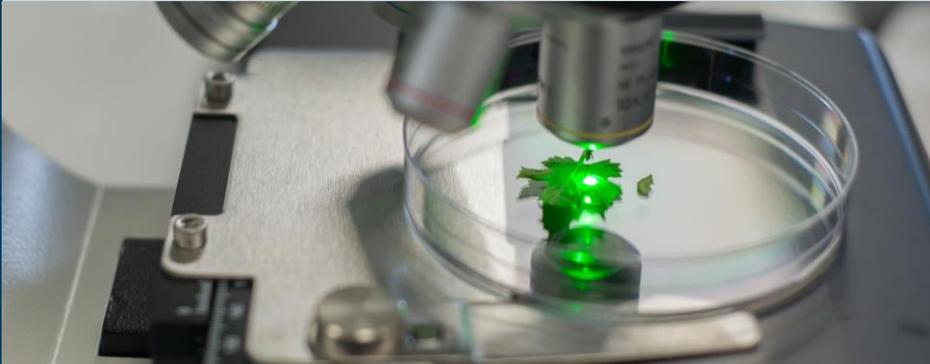
03.

La industria Beverage, se caracteriza por tener altos niveles de exigencia y de desempeño. El promedio de ellas es de 28 pts. y, Viña Concha y Toro tiene 71, lo que nos permite estar en el percentil 93.



AVANCES CII

ACUERDO DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL



El Centro de Investigación e Innovación de Viña Concha y Toro firmó una alianza con el prestigioso Instituto francés de investigación en ciencias y tecnologías digitales, para **desarrollar inteligencia artificial aplicada a la vendimia.**

PERSPECTIVAS 2024

Tras un desafiante y complejo 2023, las medidas tomadas, unidas a las fortalezas de marcas, distribución y la calidad de nuestros vinos, nos permiten visualizar un **positivo año 2024**.

01.

Crecimiento en ventas de vinos de doble dígito.

02.

Mejoras de eficiencias en costos y gastos netos por

Ch\$ 16.000 MM

03.

Mejoras en márgenes para lograr al 2025 un Margen Ebit entre 15% a 16%.

Un nuevo capítulo se abre en la historia de la compañía.



10 RESULTS
24 PRESENTATION

VIÑA CONCHA Y TORO
— FAMILY OF NEW WORLD WINERIES —