



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

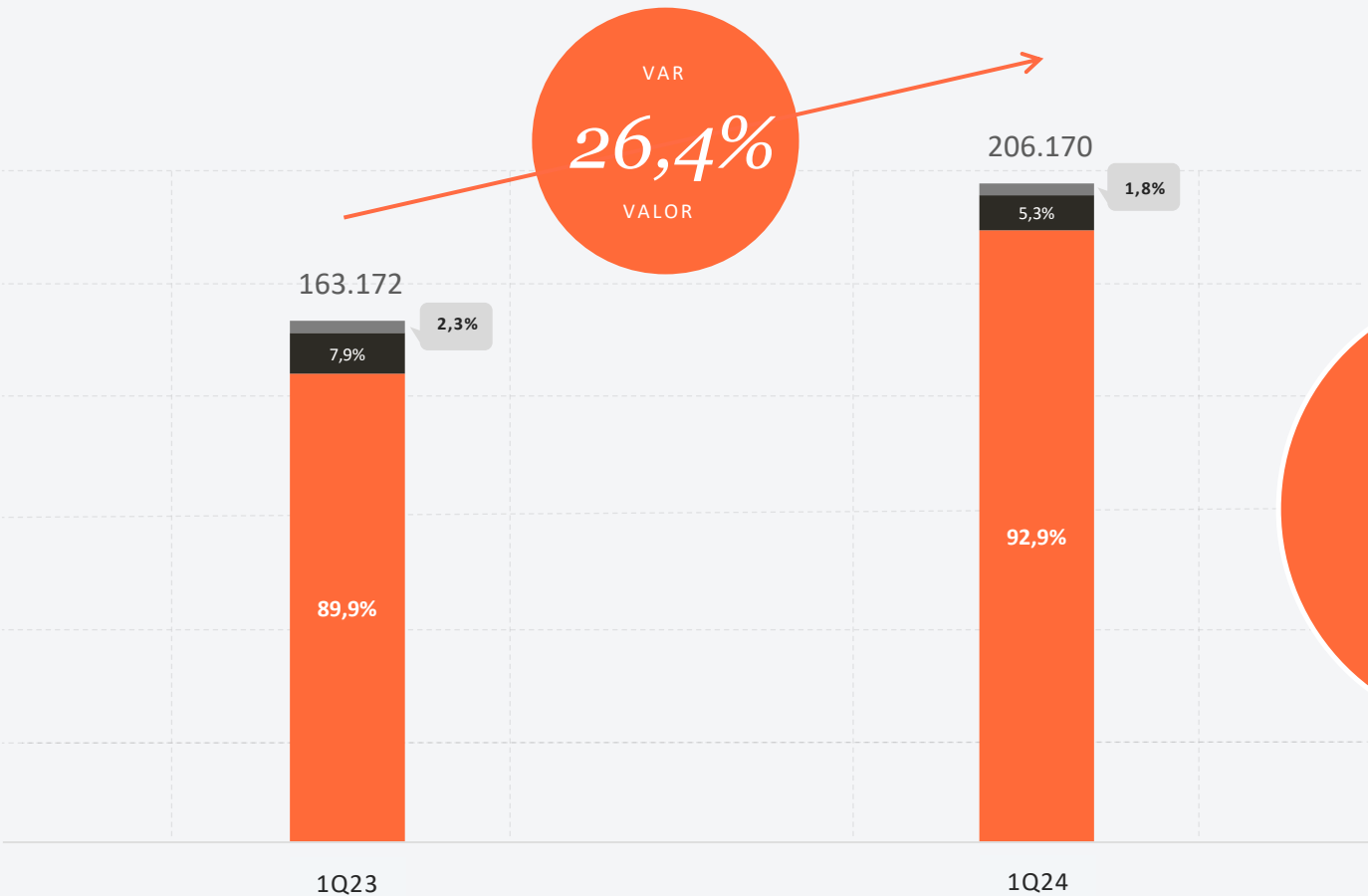
EE.RR.	1Q24		1Q23		VAR (%)	
<i>(millones de Ch\$)</i>		% / VENTAS		% / VENTAS		% / VENTAS
VENTA CONSOLIDADA	206.170		163.172		26,4%	
GANANCIA BRUTA	78.618	38,1%	59.786	36,6%	31,5%	150 pb
GAV	(57.091)	(27,7%)	(52.728)	(32,3%)	8,3%	(460 pb)
OTROS INGRESOS Y GASTOS	(16)	(0,0%)	(425)	(0,3%)	(96,2%)	(30 pb)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

# Análisis de ventas 1Q24

DANIELA LAMA, HEAD OF IR

02

# INGRESOS POR VENTA



● VINO ● NO VINO ● OTROS

(MILLONES DE CH\$)

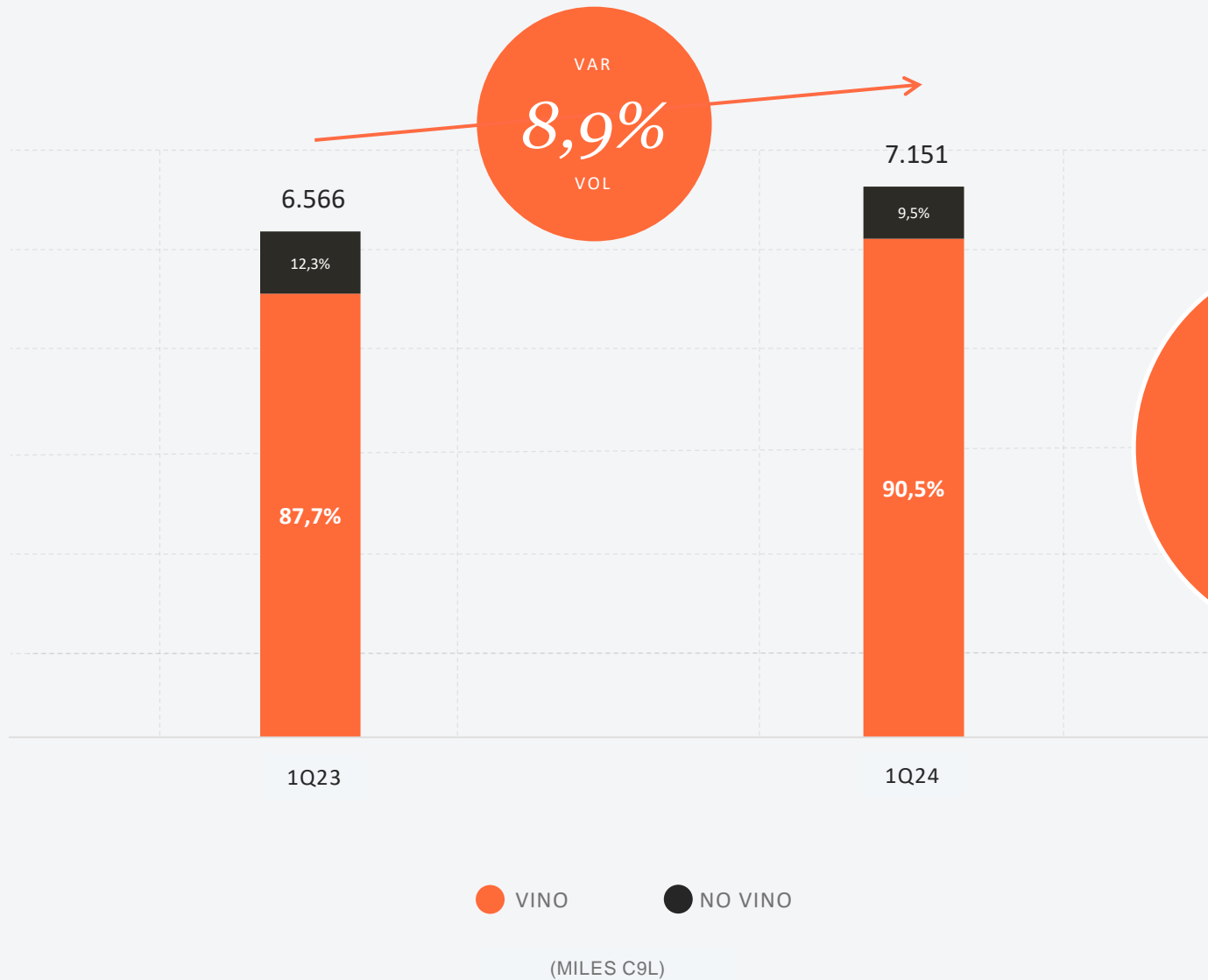
**23,3%**  
PREMIUM Y SUPERIORES  
VALOR

**40,8%**  
VARIETALES E INFERIORES  
VALOR

**(15,0%)**  
NUEVOS NEGOCIOS  
VALOR



# INGRESOS POR VOLUMEN



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%

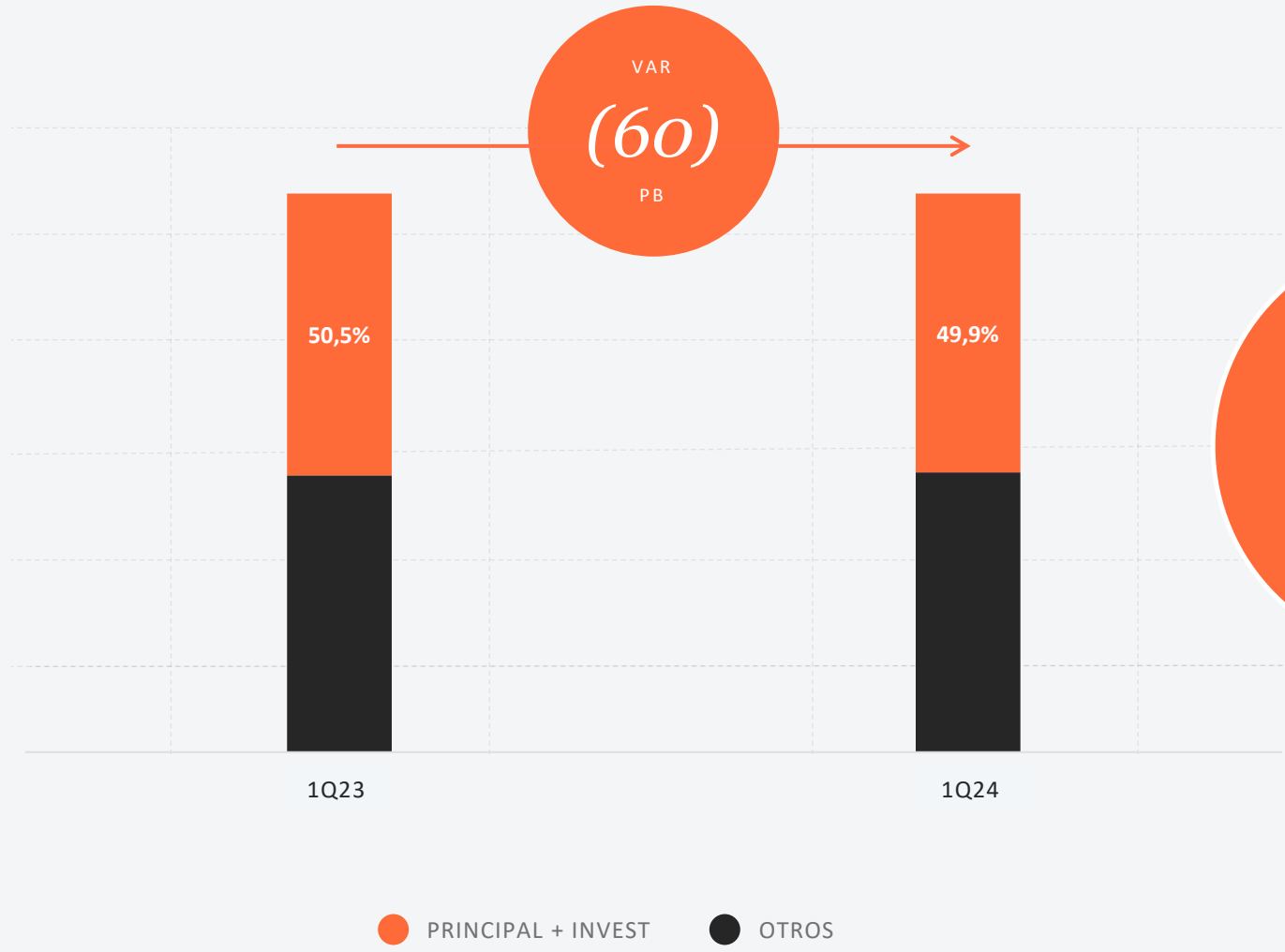
DE LAS VENTAS  
TOTALES

## 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

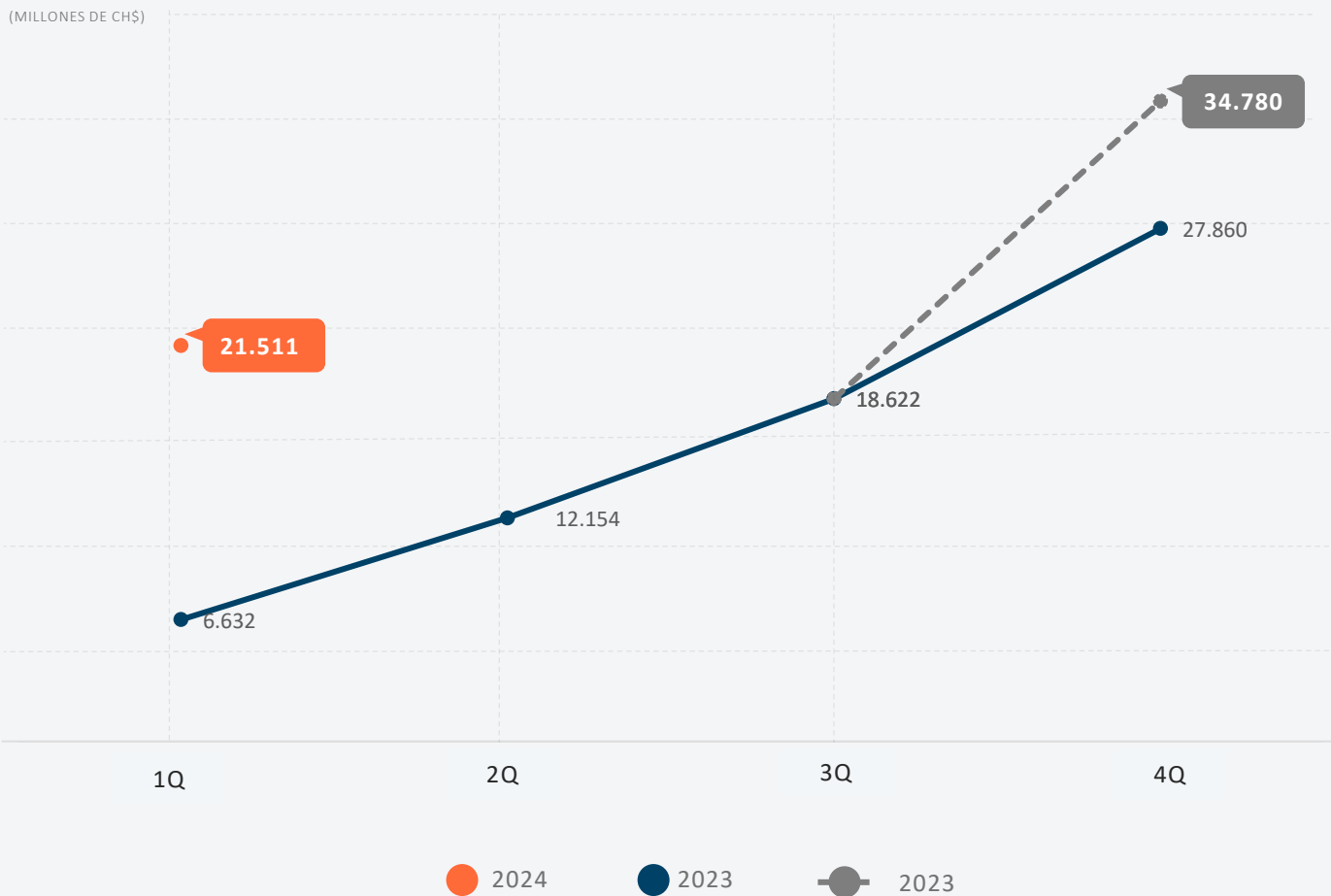
36,7%

TRIVENTO RESERVE  
VALOR

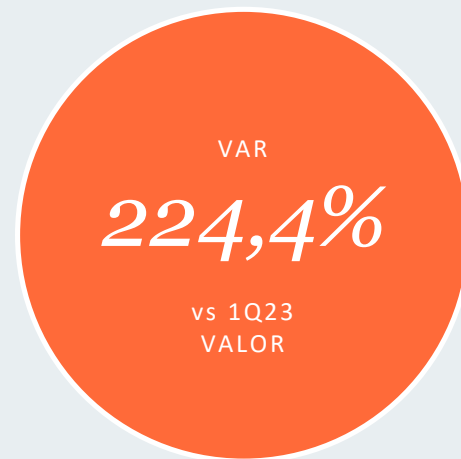
91,5%

FRONTERA  
VALOR

## EVOLUCIÓN EBIT POR TRIMESTRE



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

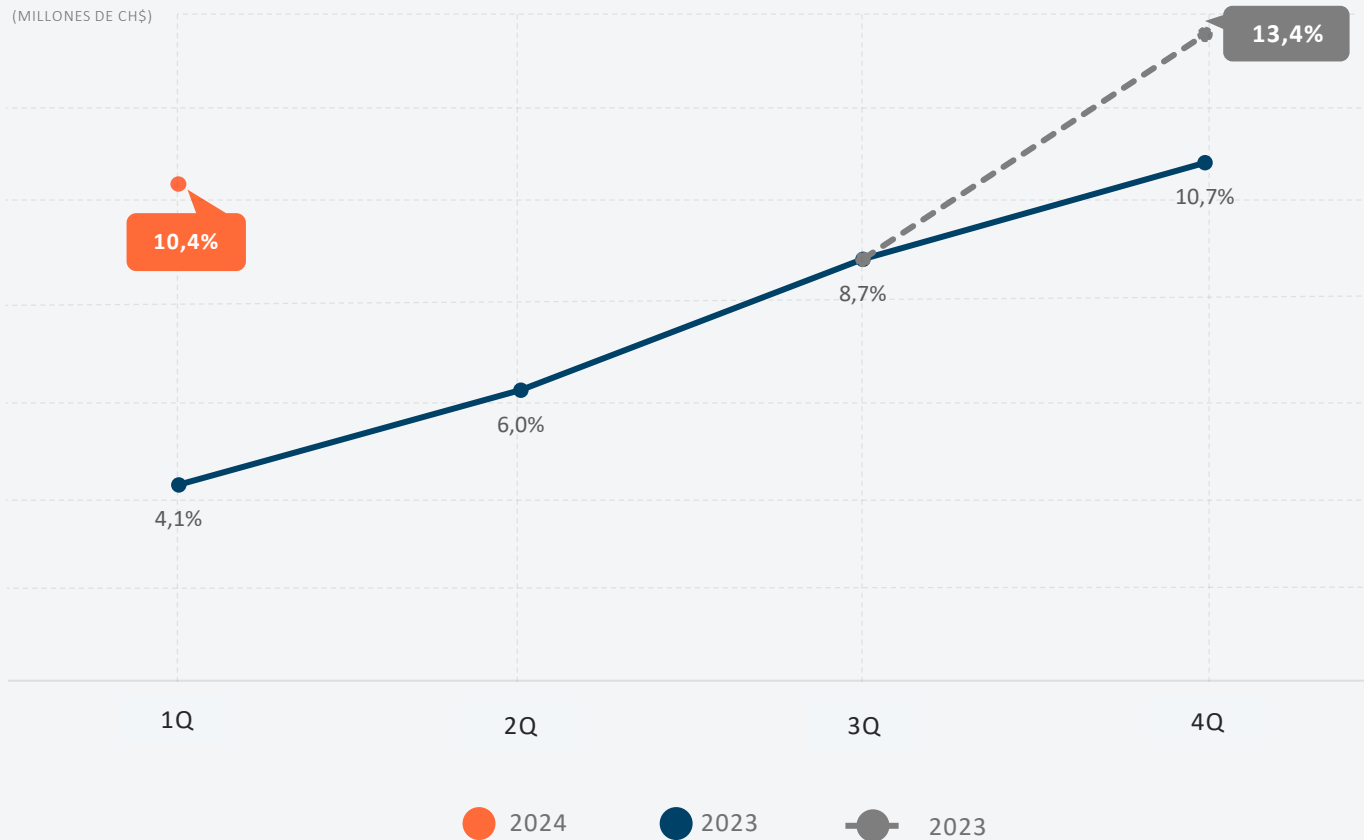


### CONCLUSIONES

- 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

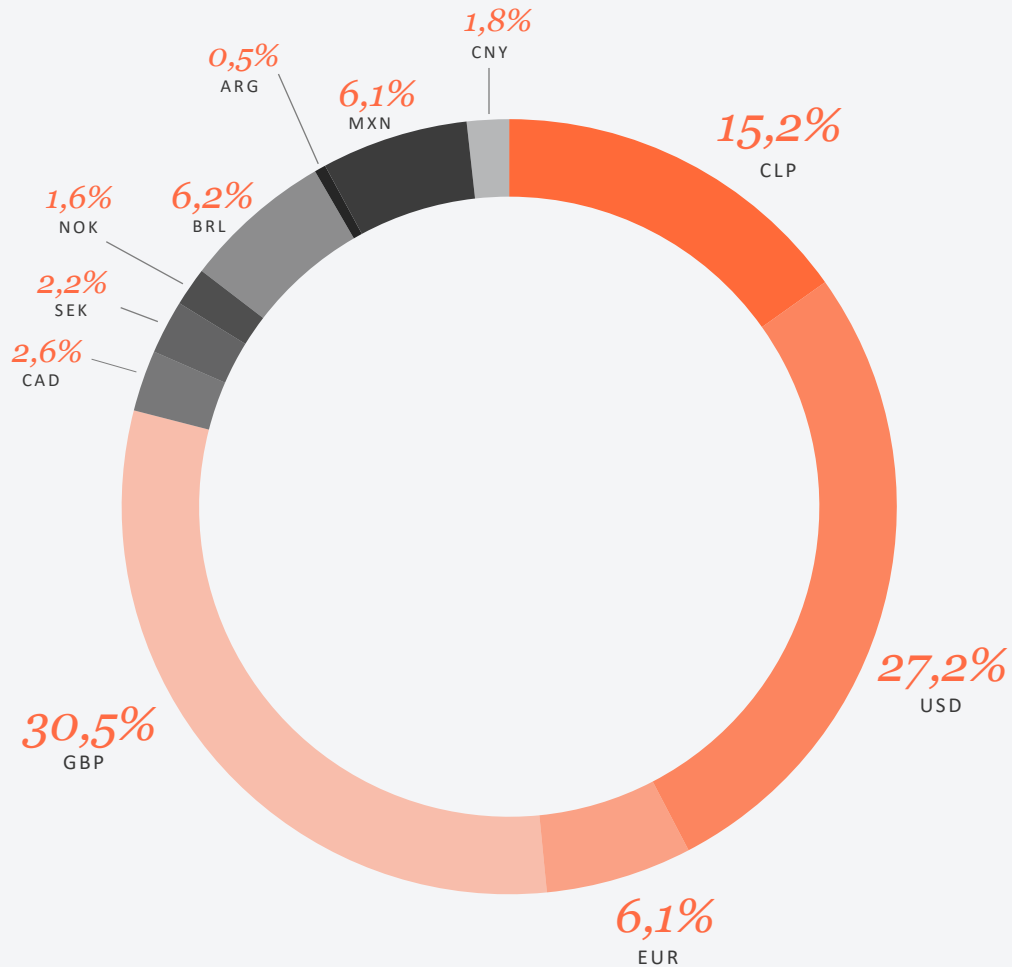
- Así, sin los gastos y costos extraordinarios mencionados anteriormente, el margen hubiese alcanzado 10,8%.

# Resultados 1Q24

OSVALDO SOLAR, CFO

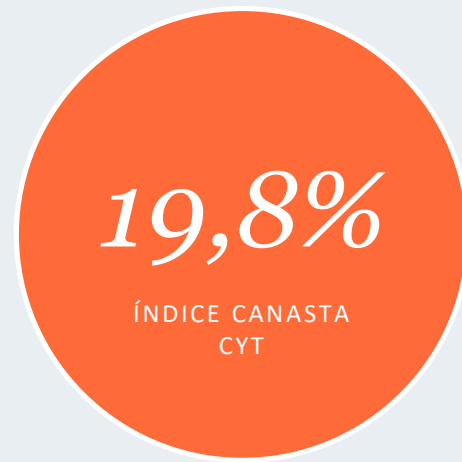
03

## 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%)
<b>RESULTADO NO OPERACIONAL (**)</b>	<b>(4.903)</b>	<b>(3.063)</b>	<b>1.840</b>	<b>60,1%</b>
EMPRESAS COLIGADAS	(65)	(285)	(220)	(77,2%)

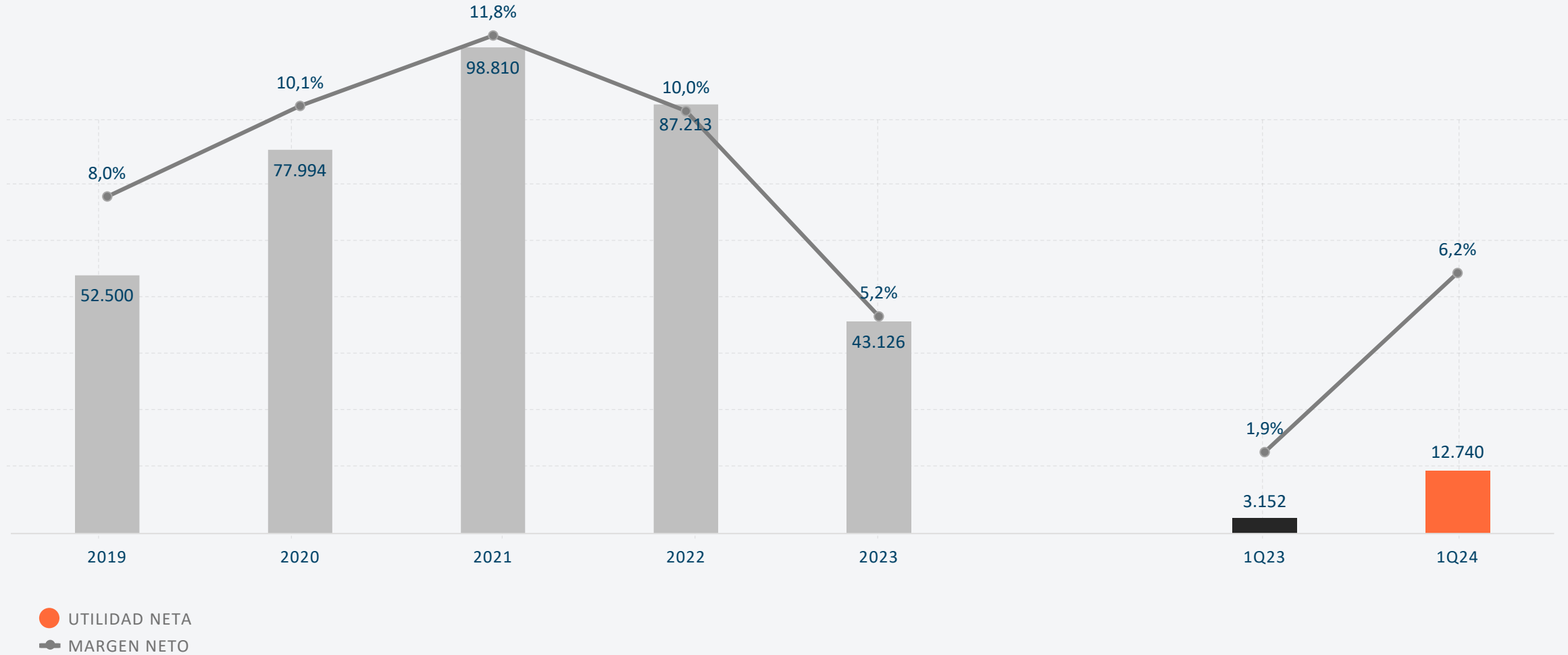
### CONCLUSIONES

- 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 (%)



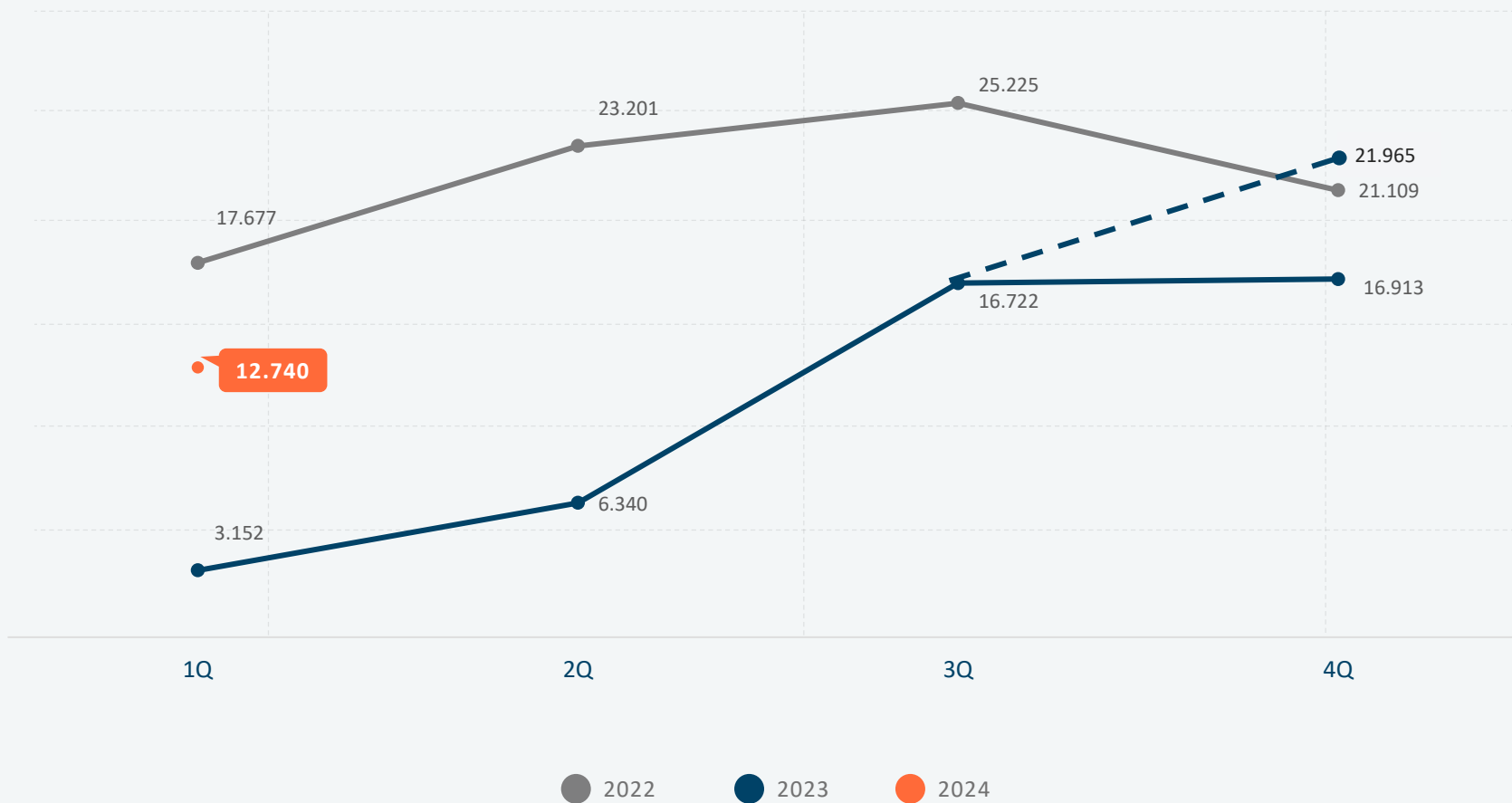
**ROIC:**  $(\text{Margen Operacional} - \text{Impuestos} + \text{Diferencias de Cambio}) / (\text{Patrimonio} - \text{Deuda Financiera Neta} - \text{Caja})$ .

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

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



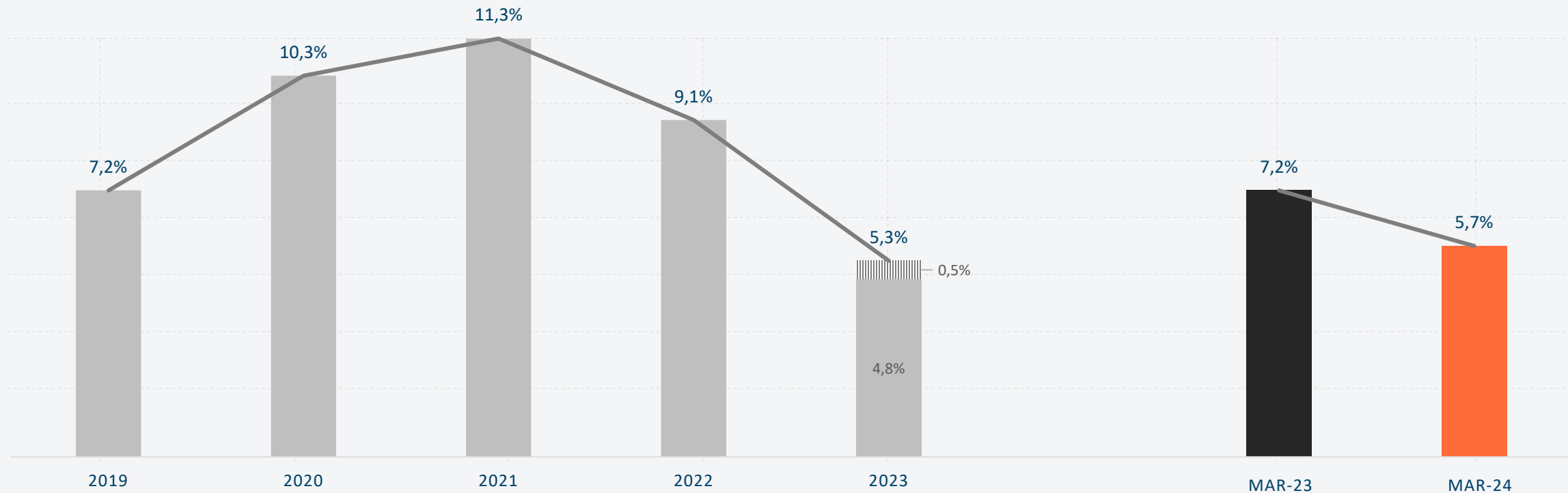
## EVOLUCIÓN UTILIDAD NETA POR TRIMESTRE



VAR  
**304,2%**  
vs 1Q23

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

## RETORNO SOBRE EL CAPITAL INVERTIDO (ROIC)



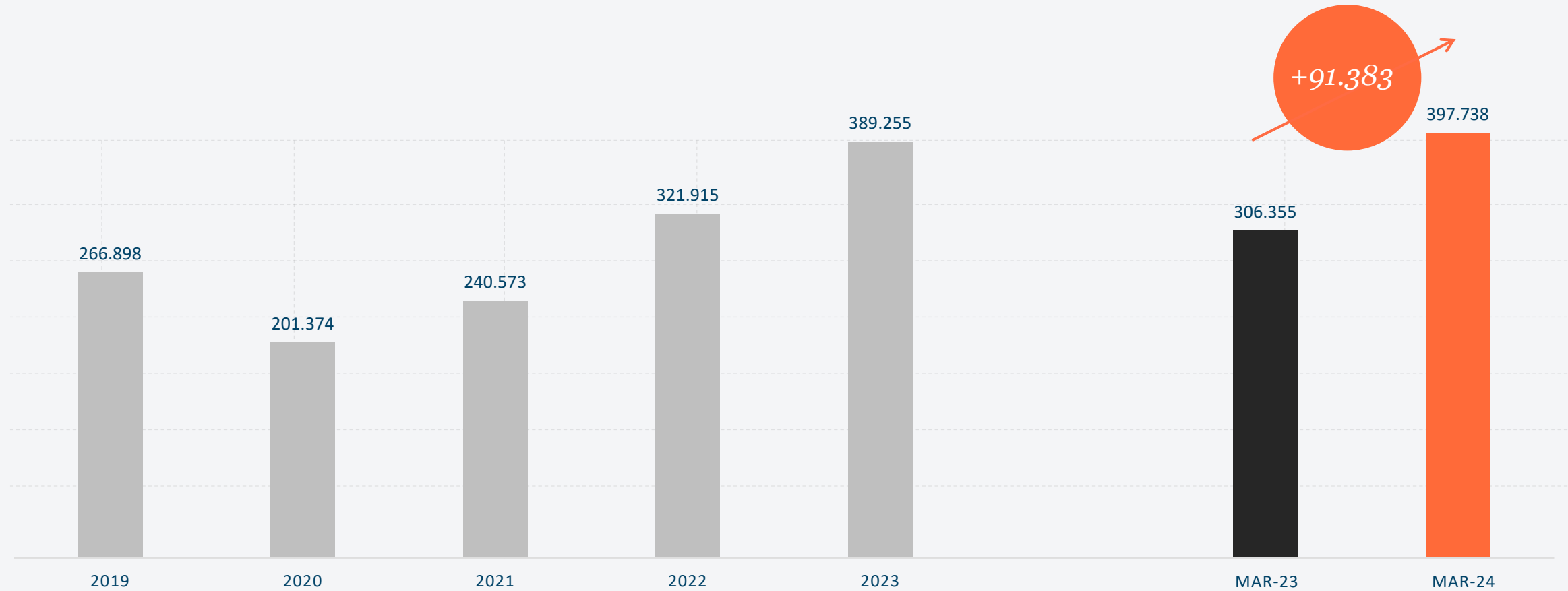
**2023\* +0,5%:**  
SIN ACUERDO JUDICIAL EN EE.UU.

**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.

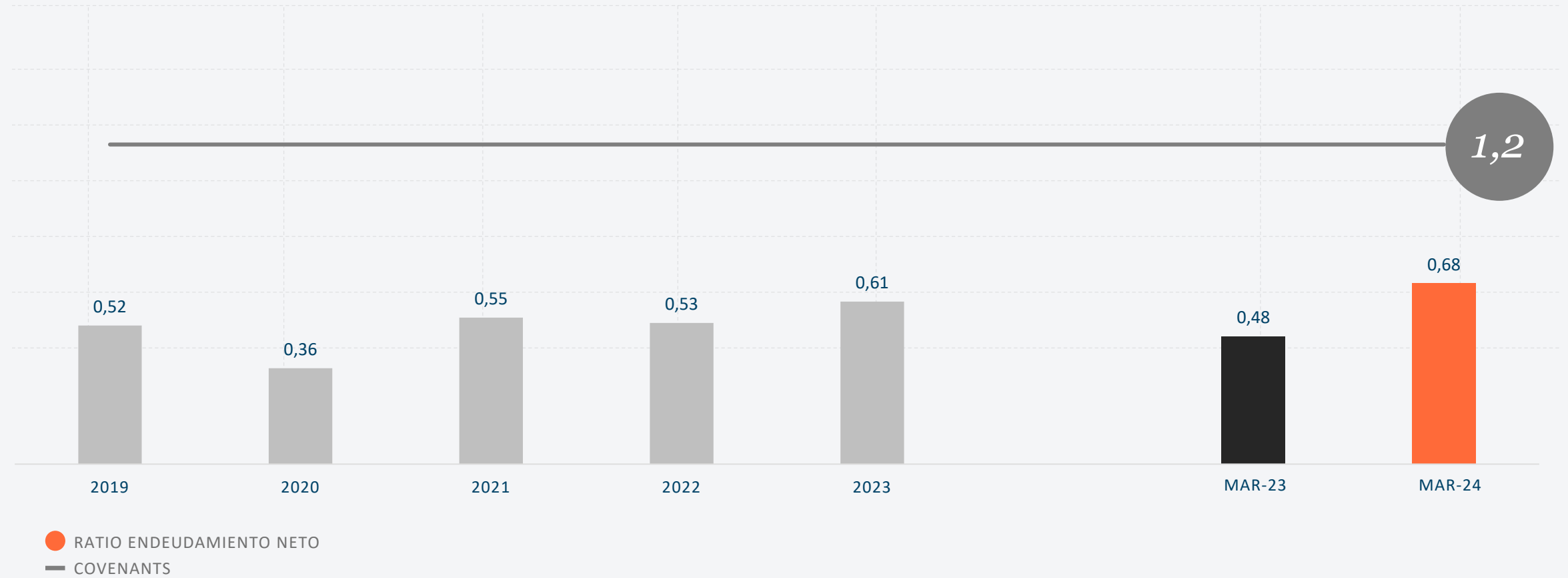
## DEUDA FINANCIERA NETA (MILLONES DE CH\$)



**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

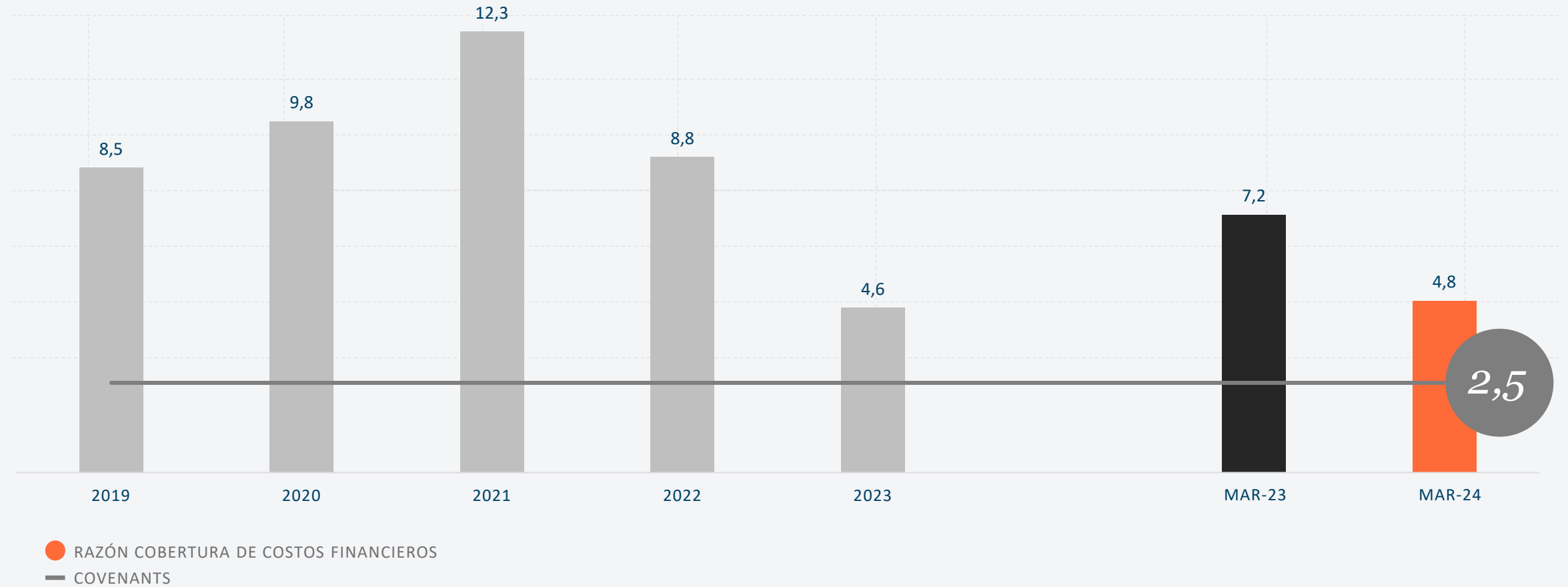


Ratio endeudamiento neto: (Otros Pasivos Financieros Corrientes y no Corrientes – Caja) / Patrimonio

# COBERTURA DE GASTOS FINANCIEROS

## A MARZO 2024

### SOLIDEZ FINANCIERA

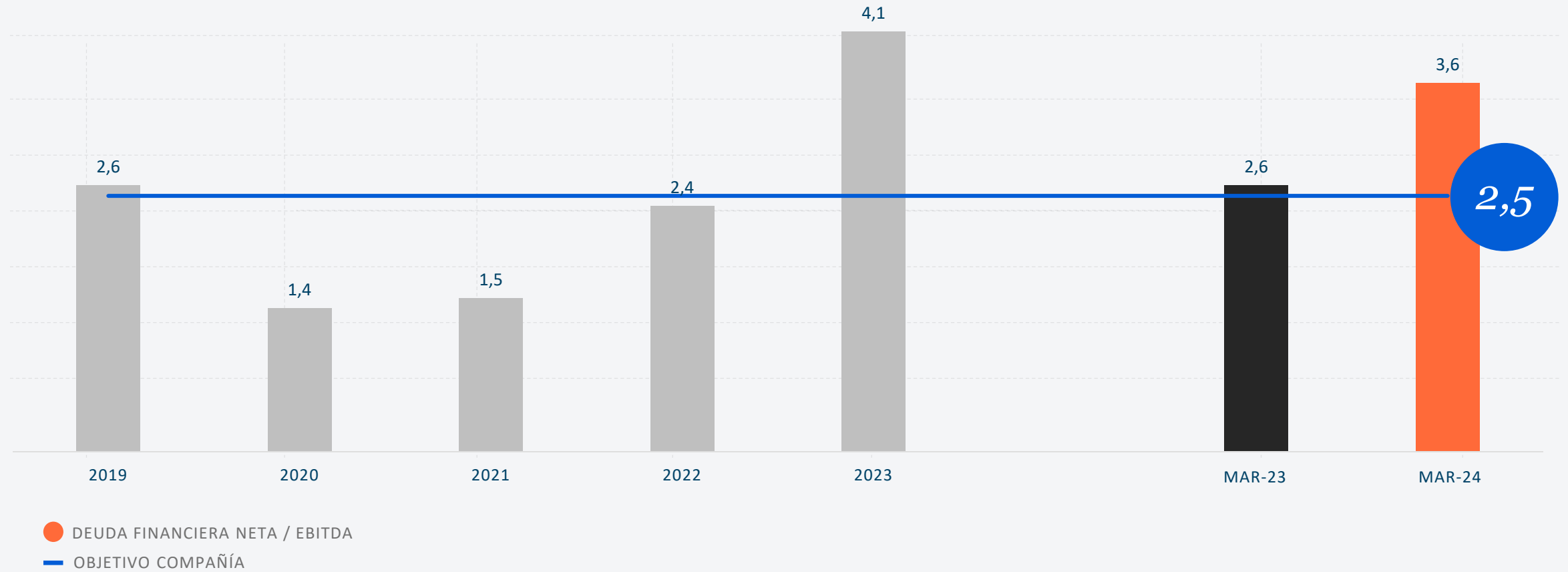


(\*) Razón de Cobertura de Gastos Financieros:  $(\text{Ganancia Bruta} + \text{Costos de Distribución} + \text{Gastos de Administración} + \text{Depreciación} + \text{Amortización}) / \text{Costos Financieros}$



## DEUDA FINANCIERA NETA (\*) SOBRE EBITDA

OBJETIVO COMPAÑÍA



● DEUDA FINANCIERA NETA / 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.

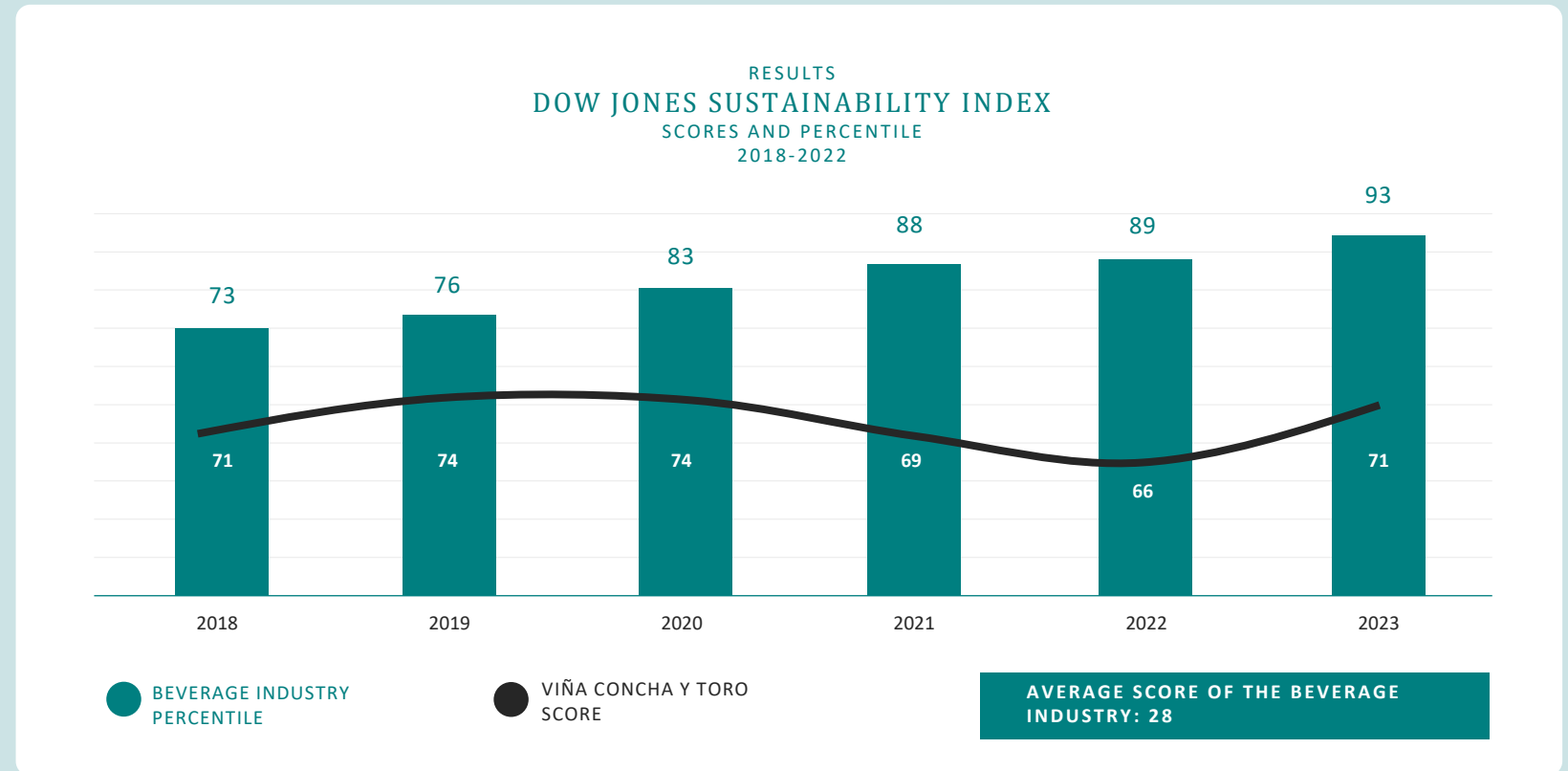
Nos permite mantener la vanguardia en materia ESG, ya que cada año va incorporando tendencias y requisitos de desempeño en su evaluación.

### 02.

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

### 03.

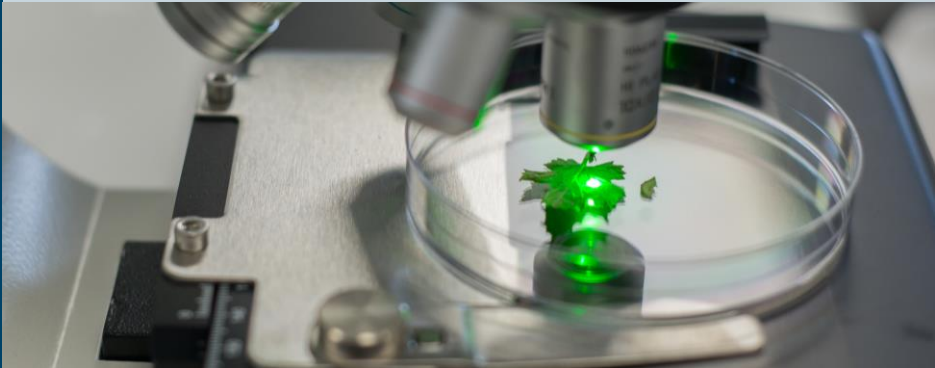
La industria Beverage, se caracteriza por tener altos niveles de exigencia y de desempeño. El promedio de ellas es de 28 pts. y, Viña Concha y Toro tiene 71, lo que nos permite estar en el percentil 93.





## 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 —