

A close-up, high-speed photograph of red wine being poured into a glass. The wine is captured mid-pour, creating a dynamic splash with many small, glistening droplets and bubbles. The background is dark, making the vibrant red of the wine stand out. The overall mood is elegant and sophisticated.

30 24

INVESTOR PRESENTATION

VIÑA CONCHA Y TORO
— FAMILY OF NEW WORLD WINERIES —

ÍNDICE

01. Highlights 9M24
OSVALDO SOLAR, CFO

02. Análisis de ventas al 9M24
DANIELA LAMA, HEAD OF IR

03. Resultados 3Q24 y 9M24
OSVALDO SOLAR, CFO

04. Perspectiva al cierre
OSVALDO SOLAR, CFO

Highlights 9M24

OSVALDO SOLAR, CFO

01

Viña Concha y Toro sumó un **nuevo trimestre de crecimiento** en ventas, consolidando su recuperación al completar cuatro periodos consecutivos de alzas, lo que permite ratificar nuestras proyecciones de **aumento de doble dígito bajo de facturación** para 2024.

Este año nos ha demostrado que la empresa está preparada para seguir creciendo en ventas y rentabilidad.

Highlights 9M24 vs 9M23

VENTA CONSOLIDADA



+16,9% hasta CLP\$ 675.718 MM

PREMIUMIZACIÓN



51,8%

MIX PORTFOLIO P+I
(+70 pb)

P + I

OTROS

GANANCIA BRUTA

+24,3%

CLP\$ 262.618 MM

MARGEN BRUTO

38,9%

(+230 pb)

EBITDA

+74,1%

CLP\$ 102.911 MM

MARGEN EBITDA

15,2%

(+500 pb)

UTILIDAD NETA



+99,7 %

llegando a CLP\$ 52.348 MM, con un
Margen Neto de 7,7% (+320 pb) YoY

Análisis de ventas al 9M24

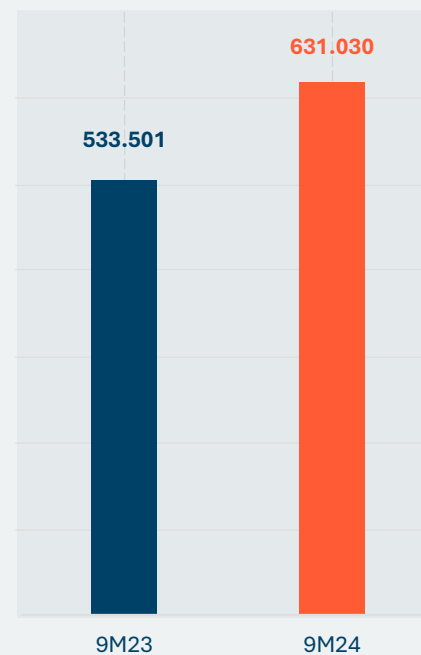
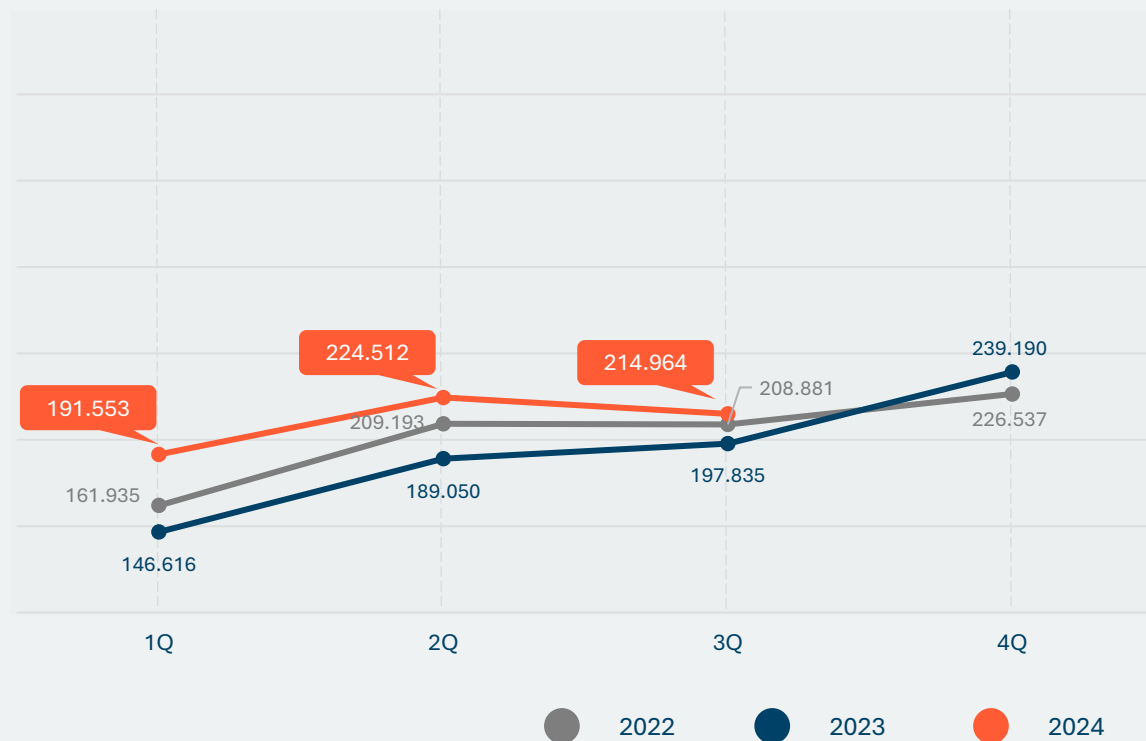
DANIELA LAMA, HEAD OF IR

02

Ventas en Valor – Sólo Vino

EVOLUCIÓN TRIMESTRAL

(MILLONES DE CLP\$)



VAR
8,7%
VS 3Q23
VALOR

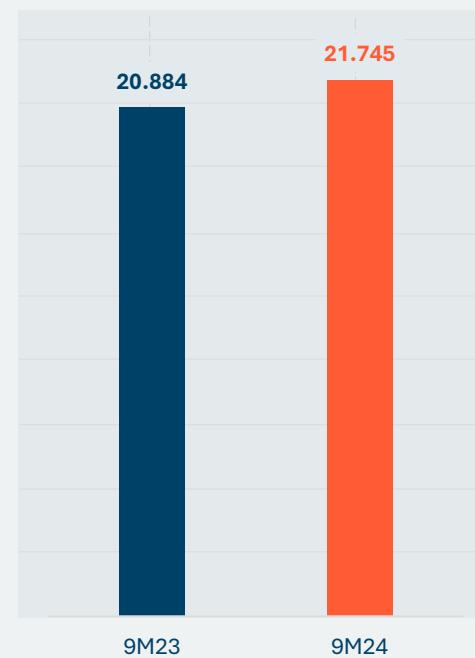
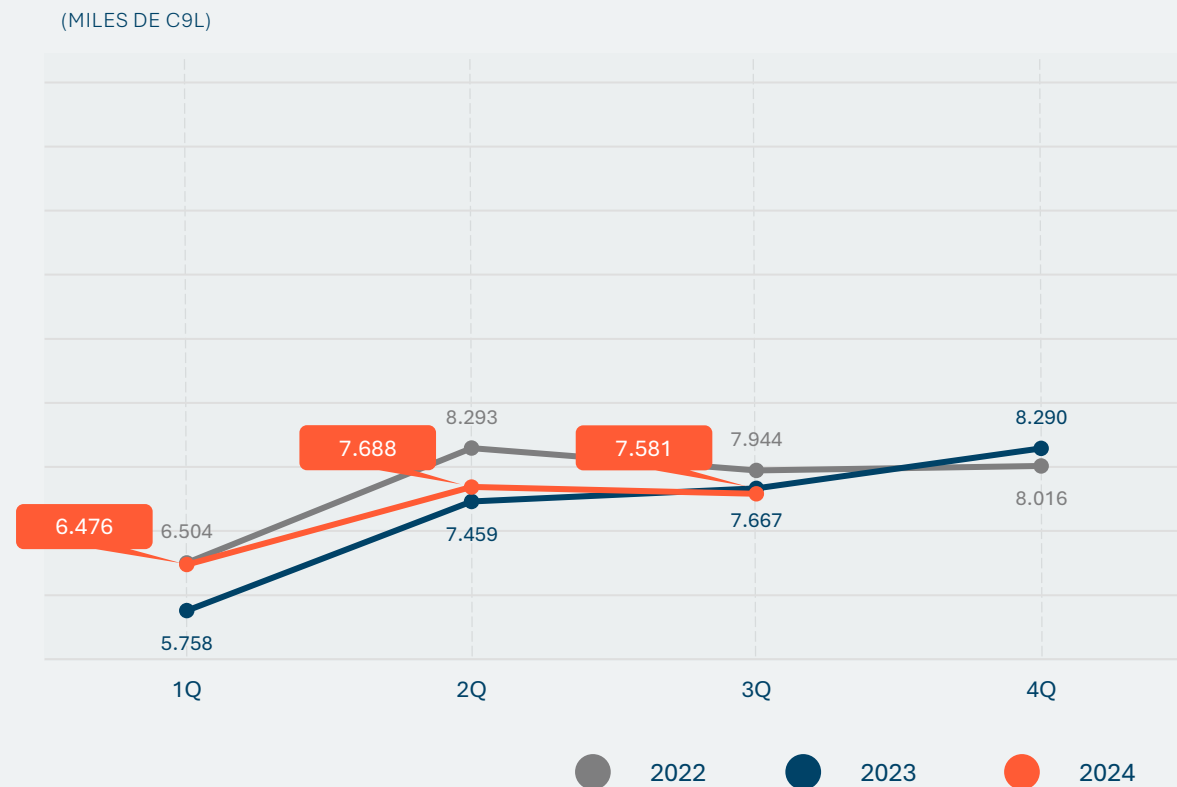
VAR
18,3%
VS 9M23
VALOR

CONCLUSIONES 9M24:

- +16,7% en segmentos Premium y Superiores
- +20,2% en segmentos Varietales e Inferiores

Ventas en Volumen – Sólo Vino

EVOLUCIÓN TRIMESTRAL



VAR
(1,1%)
VS 3Q23
VOL

VAR
4,1%
VS 9M23
VOL

CONCLUSIONES 9M24:

- +4,5% en segmentos Premium y Superiores
- +3,9% en segmentos Varietales e Inferiores

Desempeño Principales Mercados – Sólo Vino

POR TRIMESTRE

VAR % VALOR	3Q23	4Q23	1Q24	2Q24	3Q24
REINO UNIDO	14,4%	34,0%	34,6%	17,5%	16,1%
CHILE	(2,3%)	12,2%	5,8%	8,8%	5,7%
EE.UU.	(5,5%)	(19,4%)	37,1%	28,4%	(2,3%)
BRASIL	(0,7%)	0,7%	49,7%	28,6%	12,0%
MÉXICO	(2,7%)	4,8%	33,6%	3,7%	14,0%

LOS 5 PAÍSES PRINCIPALES
REPRESENTAN EL

70,1%

DE LAS VENTAS DE VINO
AL 3Q24

Desempeño Principales Mercados – Sólo Vino

9M24

9M24	VAR % VALOR
REINO UNIDO	21,9%
CHILE	6,7%
EE.UU.	21,1%
BRASIL	27,4%
MÉXICO	15,9%

LOS 5 PAÍSES PRINCIPALES
REPRESENTAN EL

72,1%

DE LAS VENTAS DE VINO
AL 9M24

CONCLUSIONES:

- De los veinte principales mercados, en vinos, 14 crecieron a tasas superiores al 20%, tres a tasas superiores al 5% y tres decrecieron: China, Corea del Sur y Argentina.
- Se destaca, por su relevancia, el crecimiento de Reino Unido, con 21,9%.
- Estados Unidos continúa con crecimiento alto.
- El mix Principal + Invest de sólo vinos, alcanza 55,5%, vs 55,3% en 9M23 (+10 pb).

Desempeño Principales Marcas – Sólo Vino

POR TRIMESTRE

VAR % VALOR	3Q23	4Q23	1Q24	2Q24	3Q24
CASILLERO DEL DIABLO	(0,1%)	16,3%	32,8%	22,3%	8,2%
FRONTERA	(7,6%)	(0,6%)	91,6%	20,3%	(7,7%)
TRIVENTO RESERVE	12,9%	21,4%	36,7%	21,1%	16,7%
RESERVADO	8,5%	(3,5%)	41,1%	17,2%	15,1%
ISLA NEGRA SEASHORE	32,0%	40,5%	49,3%	18,6%	7,7%
DIABLO	14,0%	41,3%	28,4%	18,3%	30,5%
BONTERRA	3,9%	(21,4%)	2,7%	11,7%	1,1%

LAS 7 MARCAS PRINCIPALES
REPRESENTAN EL

63,0%

DE LAS VENTAS DE VINO
AL 3Q24

Desempeño Principales Marcas – Sólo Vino

9M24

9M24	VAR % VALOR
CASILLERO DEL DIABLO	19,8%
FRONTERA	25,7%
TRIVENTO RESERVE	24,2%
RESERVADO	22,0%
ISLA NEGRA SEASHORE	22,9%
DIABLO	25,6%
BONTERRA	5,4%

CONCLUSIONES:

- La marca Casillero del Diablo con sus innovaciones (incluida la marca Diablo) llegó a representar un 33,4% de nuestras ventas en vinos.
- Don Melchor con una caída de 23,5%.

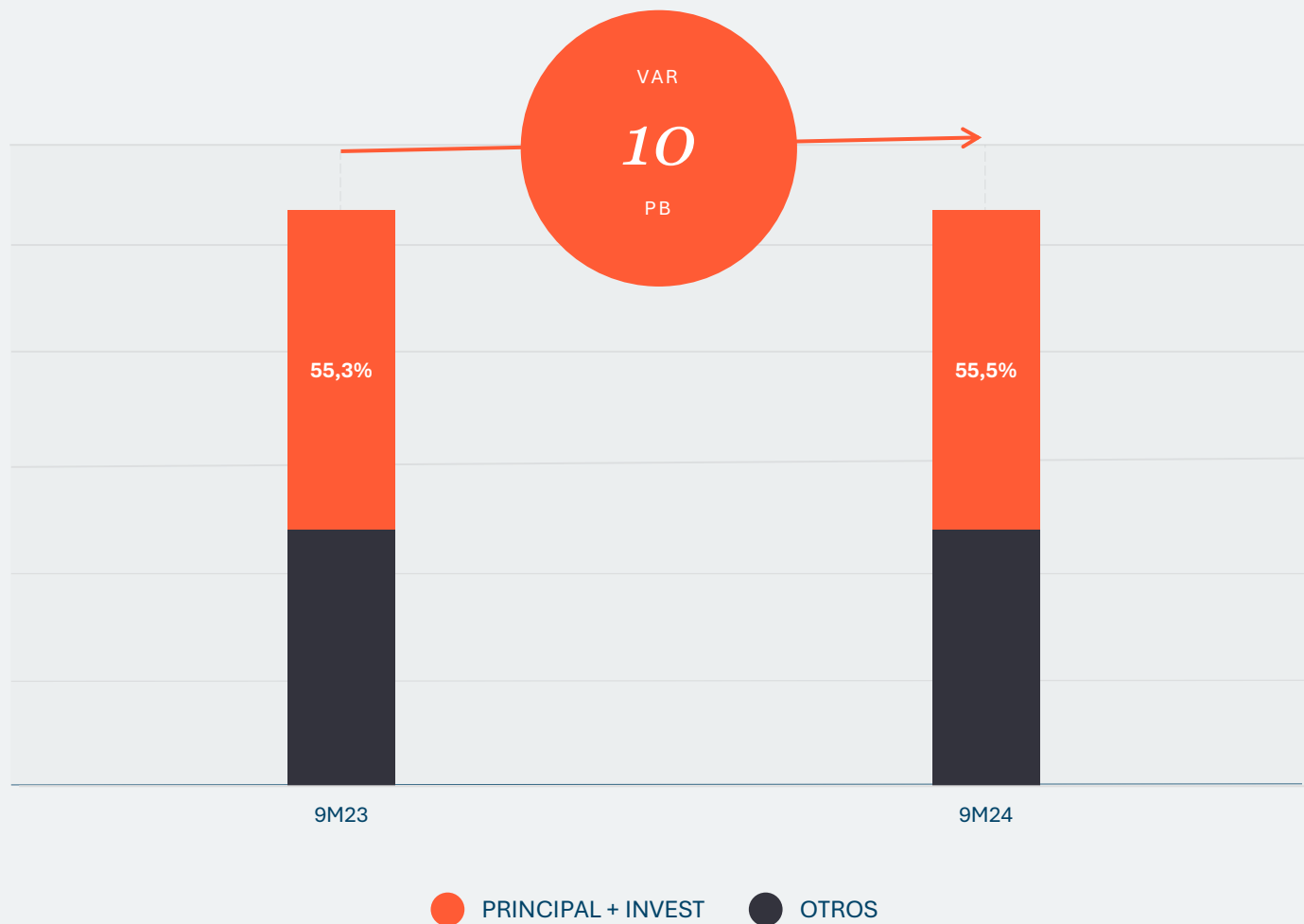
LAS 7 MARCAS PRINCIPALES
REPRESENTAN EL

64,2%

DE LAS VENTAS DE VINO
AL 9M24

Mix Premium 9M24

+10 PB EN MIX PRINCIPAL + INVEST SOLO VINO



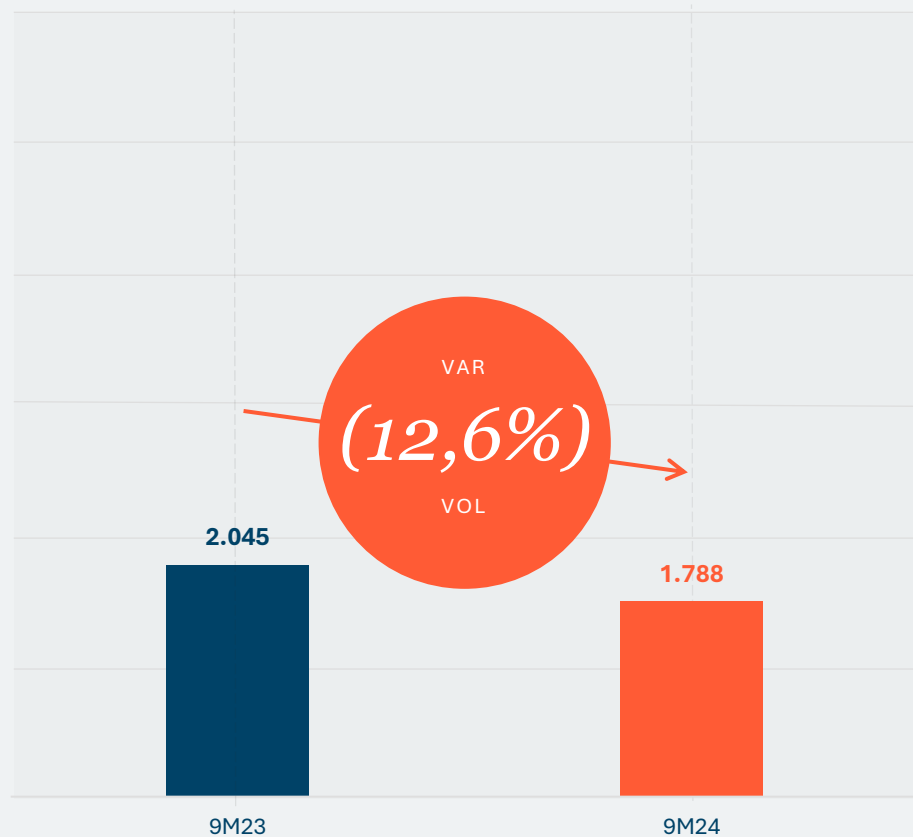
VAR
19,8%
CASILLERO DEL DIABLO
VALOR

VAR
24,2%
TRIVENTO RESERVE
VALOR

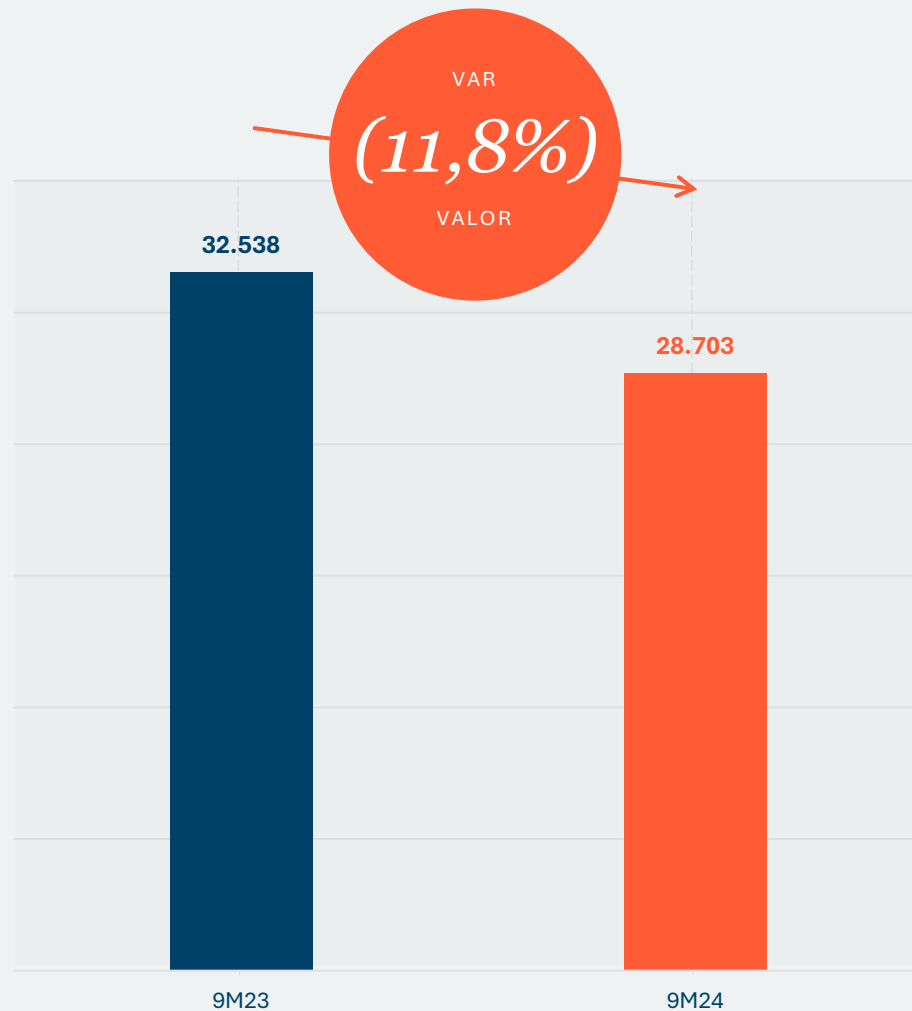
VAR
25,6%
DIABLO
VALOR

Nuevos Negocios

VENTAS EN VOLUMEN Y EN VALOR AL 9M24



(MILES DE C9L)



(MILLONES DE CLP\$)

Resultados 3Q24 y 9M24

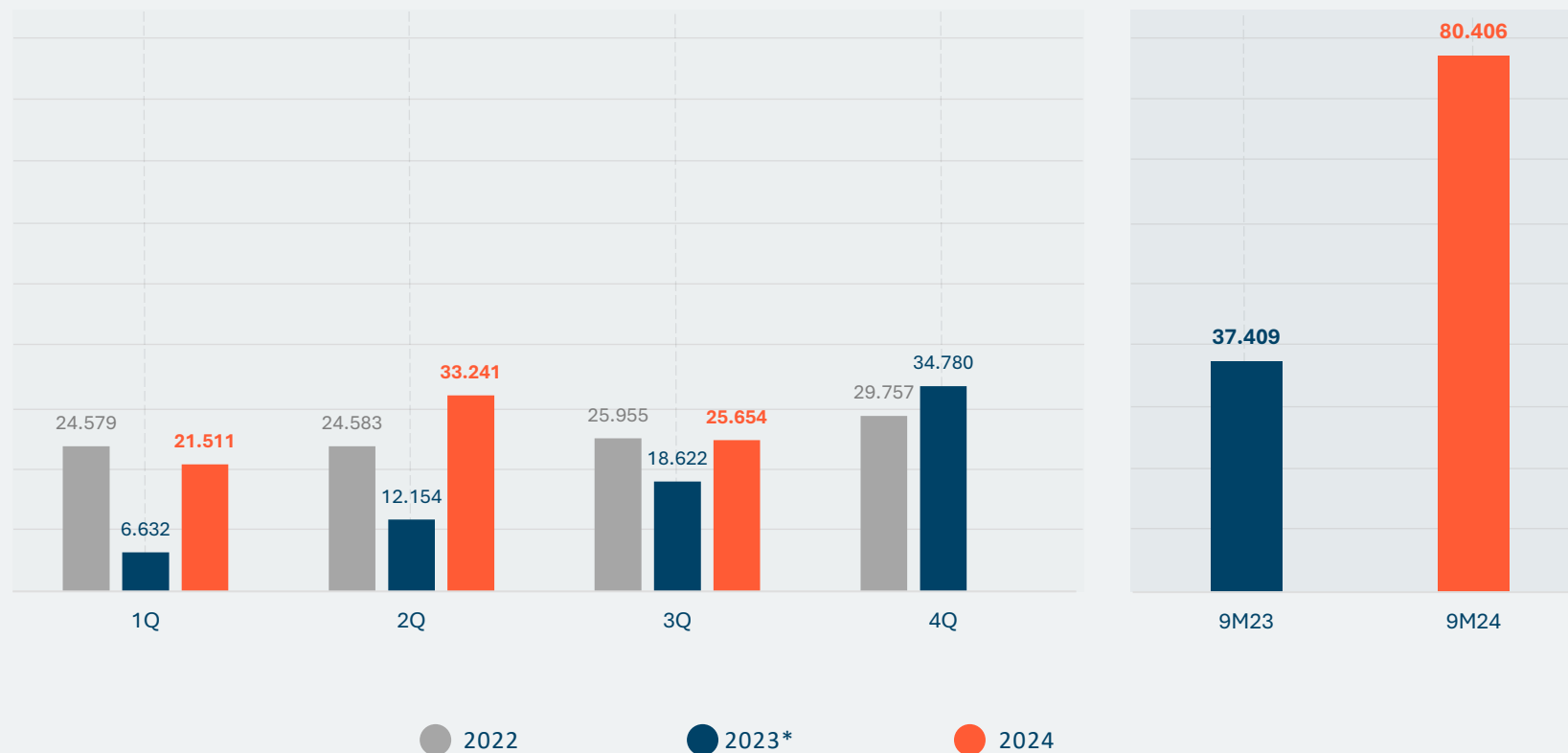
OSVALDO SOLAR, CFO

03

EBIT

EVOLUCIÓN TRIMESTRAL

(MILLONES DE CLP\$)



4Q 2023* incluye CLP\$ 6.920 millones
SIN ACUERDO JUDICIAL EN EE.UU.

VAR

37,8%

vs 3Q23

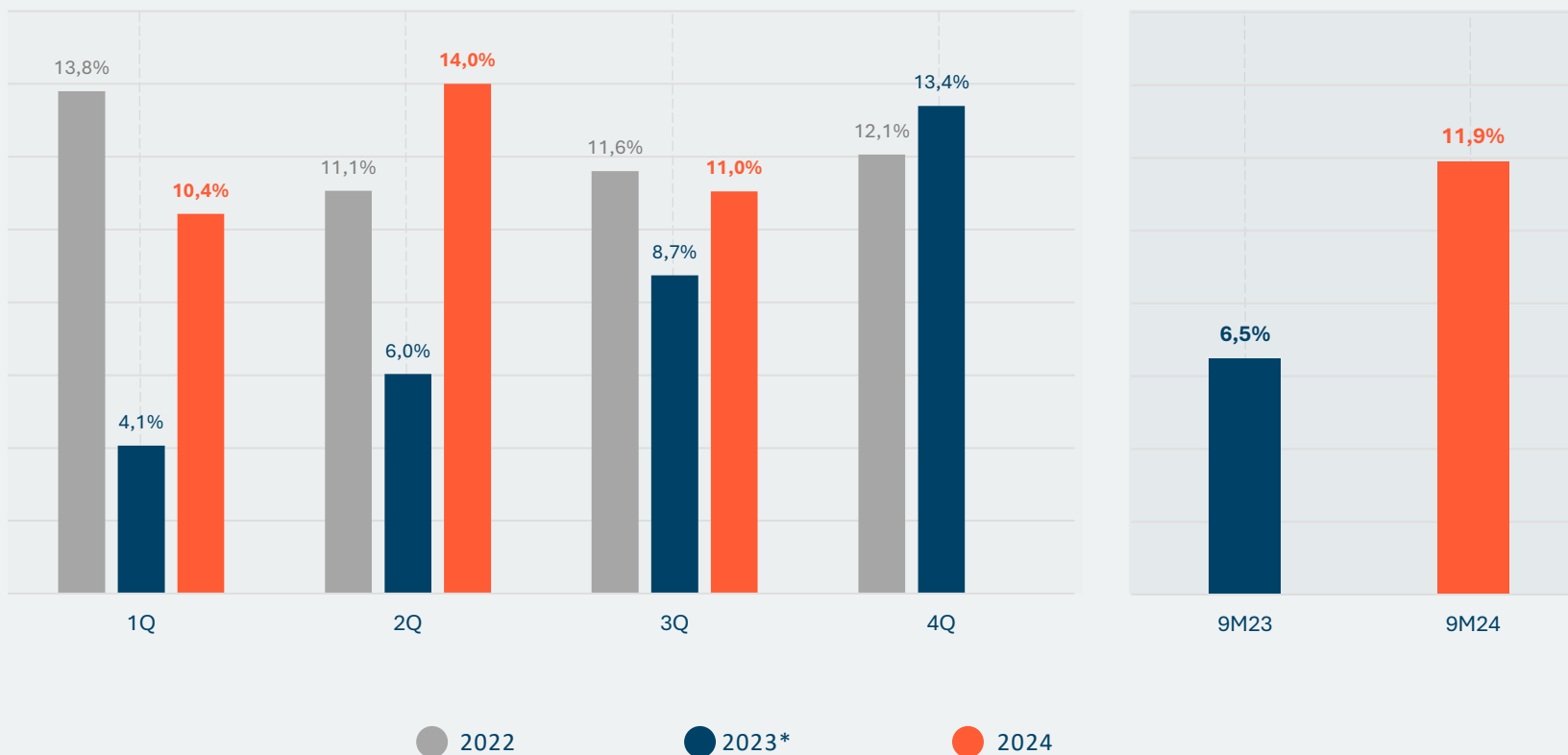
VAR

114,9%

vs 9M23

Margen EBIT

EVOLUCIÓN TRIMESTRAL



4Q 2023* incluye 2,7% de margen
SIN ACUERDO JUDICIAL EN EE.UU.

VAR

230 pb

vs 3Q23

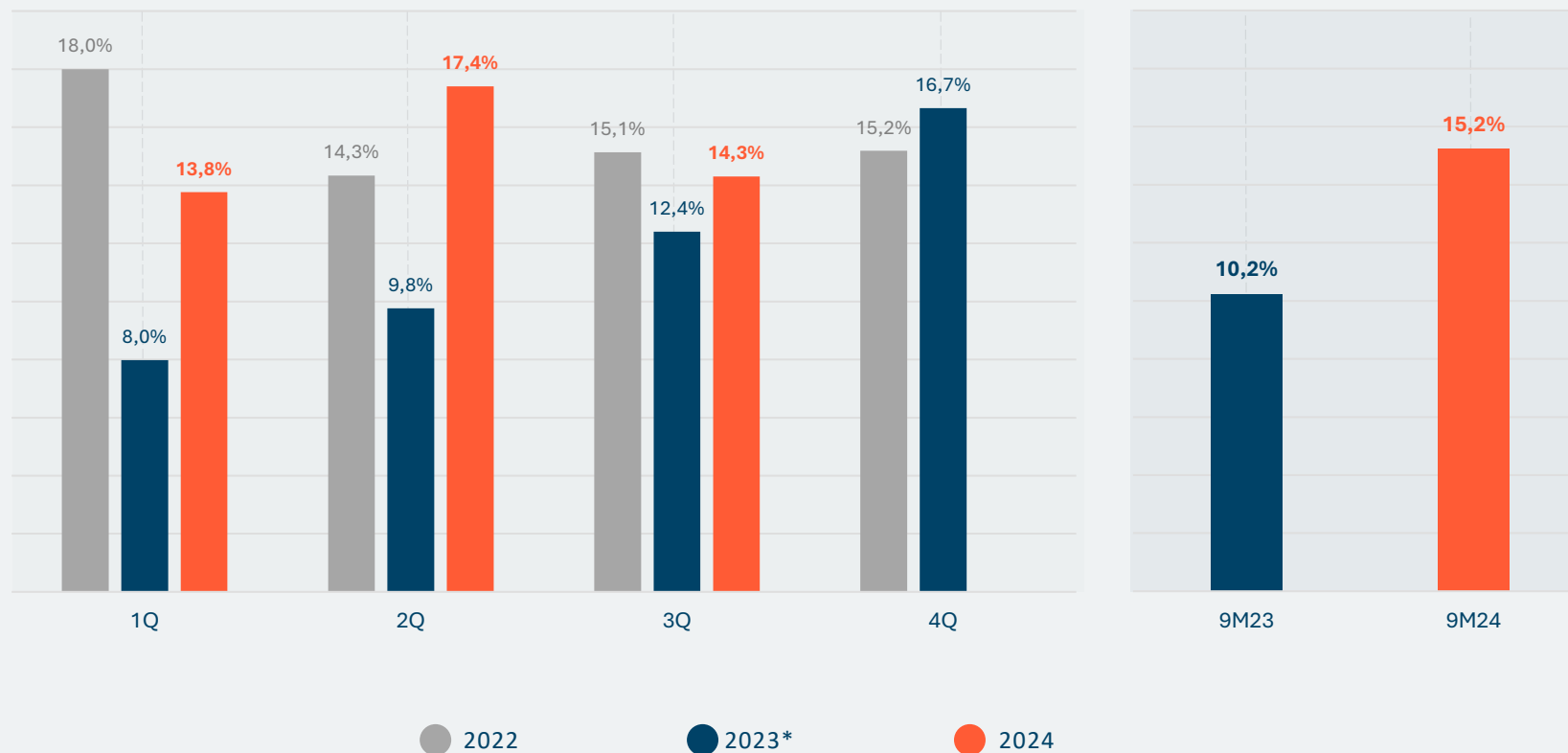
VAR

540 pb

vs 9M23

Margen EBITDA

EVOLUCIÓN TRIMESTRAL



4Q 2023* incluye 2,7% de margen
SIN ACUERDO JUDICIAL EN EE.UU.

VAR

190 pb

vs 3Q23

VAR

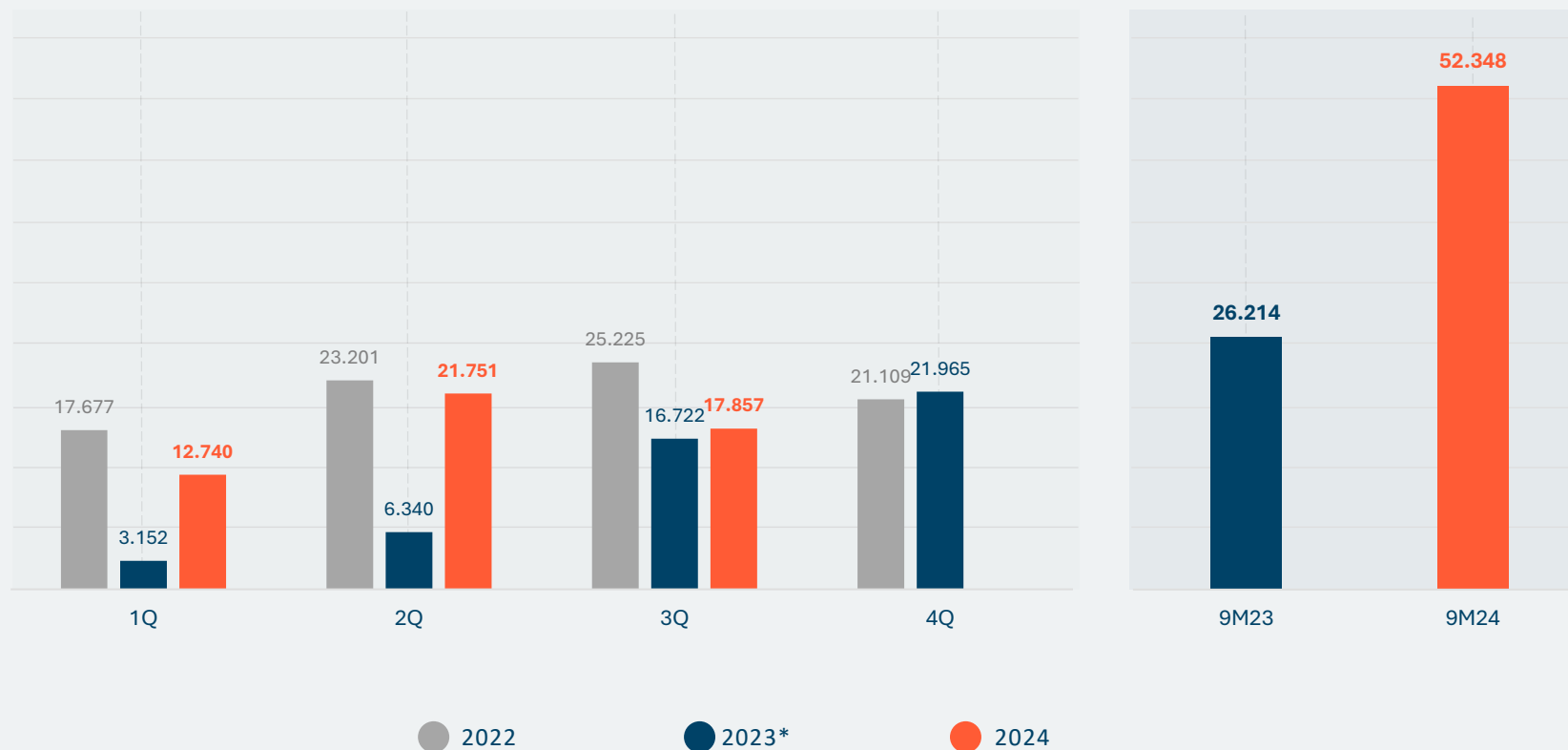
500 pb

vs 9M23

Utilidad Neta

EVOLUCIÓN TRIMESTRAL

(MILLONES DE CLP\$)



4Q 2023* incluye CLP\$ 5.052 millones
SIN ACUERDO JUDICIAL EN EE.UU.

VAR

6,8%

vs 3Q23

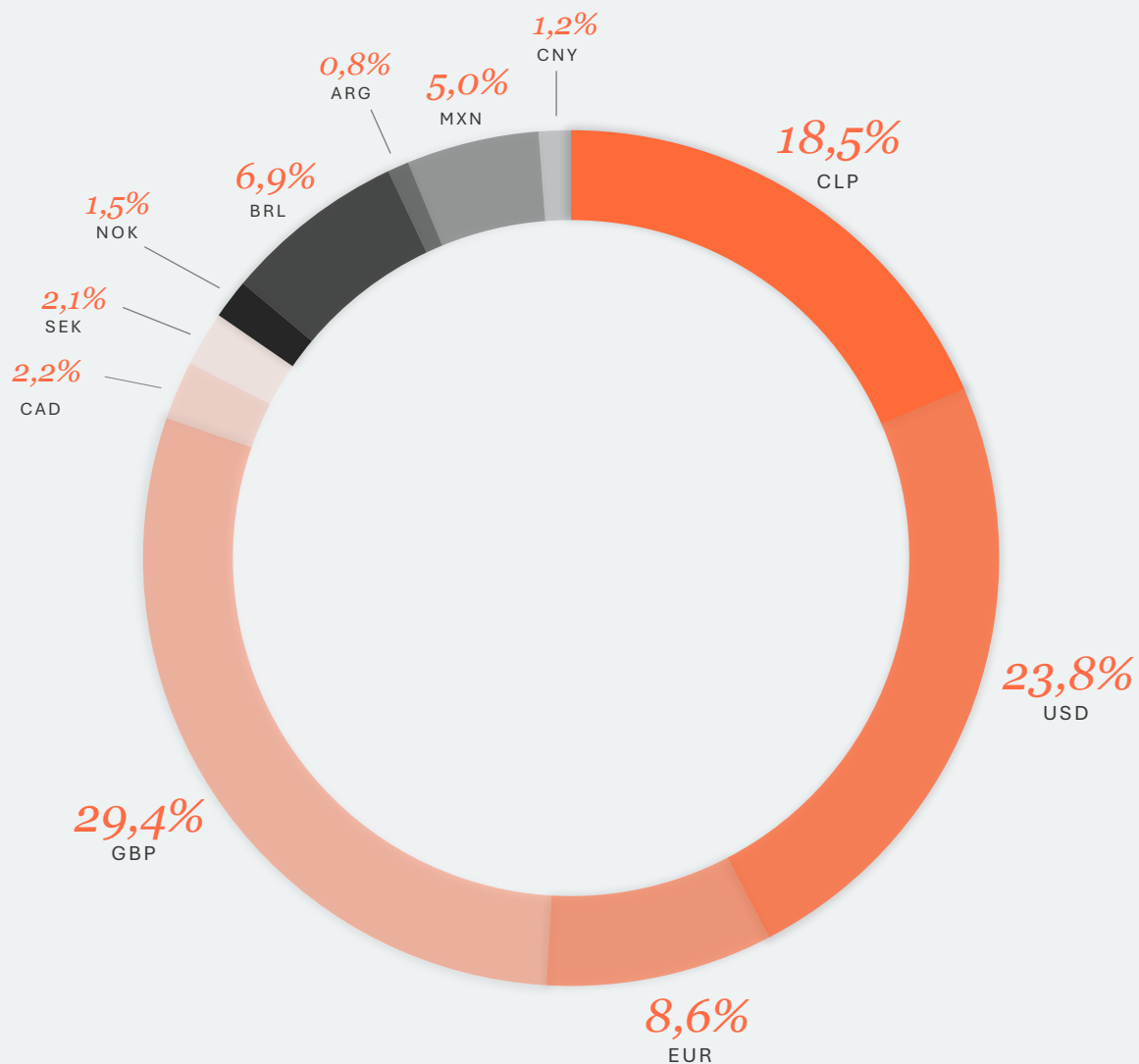
VAR

99,7%

vs 9M23

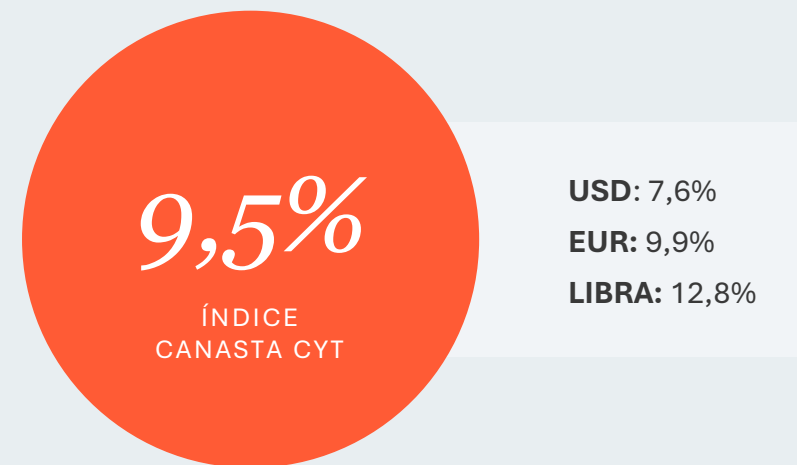
Diversificación de monedas

3Q24



VARIACIÓN DEL TIPO DE CAMBIO

3Q24 vs 3Q23



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

Eficiencia Operacional

DE LA COMPAÑÍA

Este proceso, que inició en **septiembre del 2022**, tendrá un impacto aproximado de **CLP\$ 20.000 MM** a finales del 2025.

SEPTIEMBRE 2022

INICIO

CLP\$ 16.280 MM

AHORRO NETO REAL
AL 9M24

- **CLP\$ 8.245 millones:** Reestructuración organizacional por nuevas formas de trabajo
- **CLP\$ 3.610 millones:** Gestión Global abastecimiento
- **CLP\$ 2.865 millones:** Eficiencias Producción, Logística y Planificación
- **CLP\$ 1.560 millones:** Eficiencias administrativas por nuevas formas de trabajo (CoE)

Resultado No Operacional

AL 3Q24

(MILLONES DE CLP\$)	3Q24	3Q23	VAR (\$)	VAR (%)
GASTO FINANCIERO NETO (*)	(4.994)	(5.178)	(234)	(4,5%)
DIFERENCIAS DE CAMBIO	935	58	876	1498,9%
RESULTADO NO OPERACIONAL (**)	(4.009)	(5.119)	(1.110)	(21,7%)
EMPRESAS COLIGADAS	2.608	6.738	(4.130)	(61,3%)

CONCLUSIONES:

- El 20% de la disminución se explica por efecto capital, 20% por efecto de la tasa de interés y el 60% restante por efecto tipo de cambio.

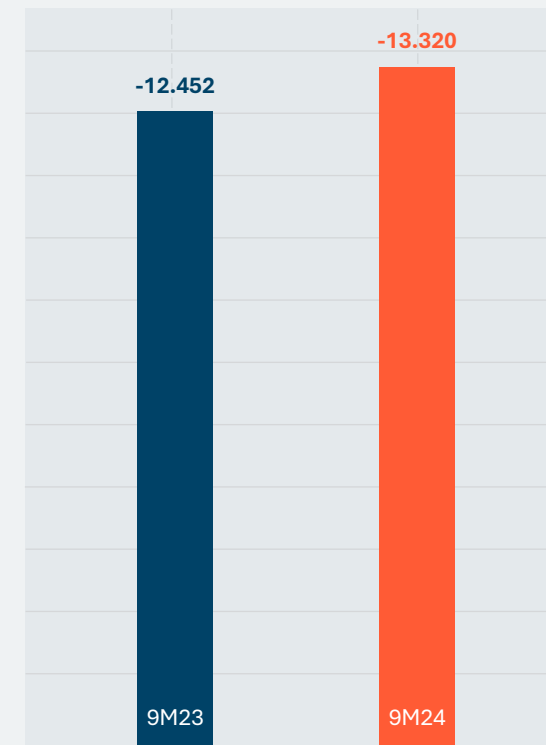
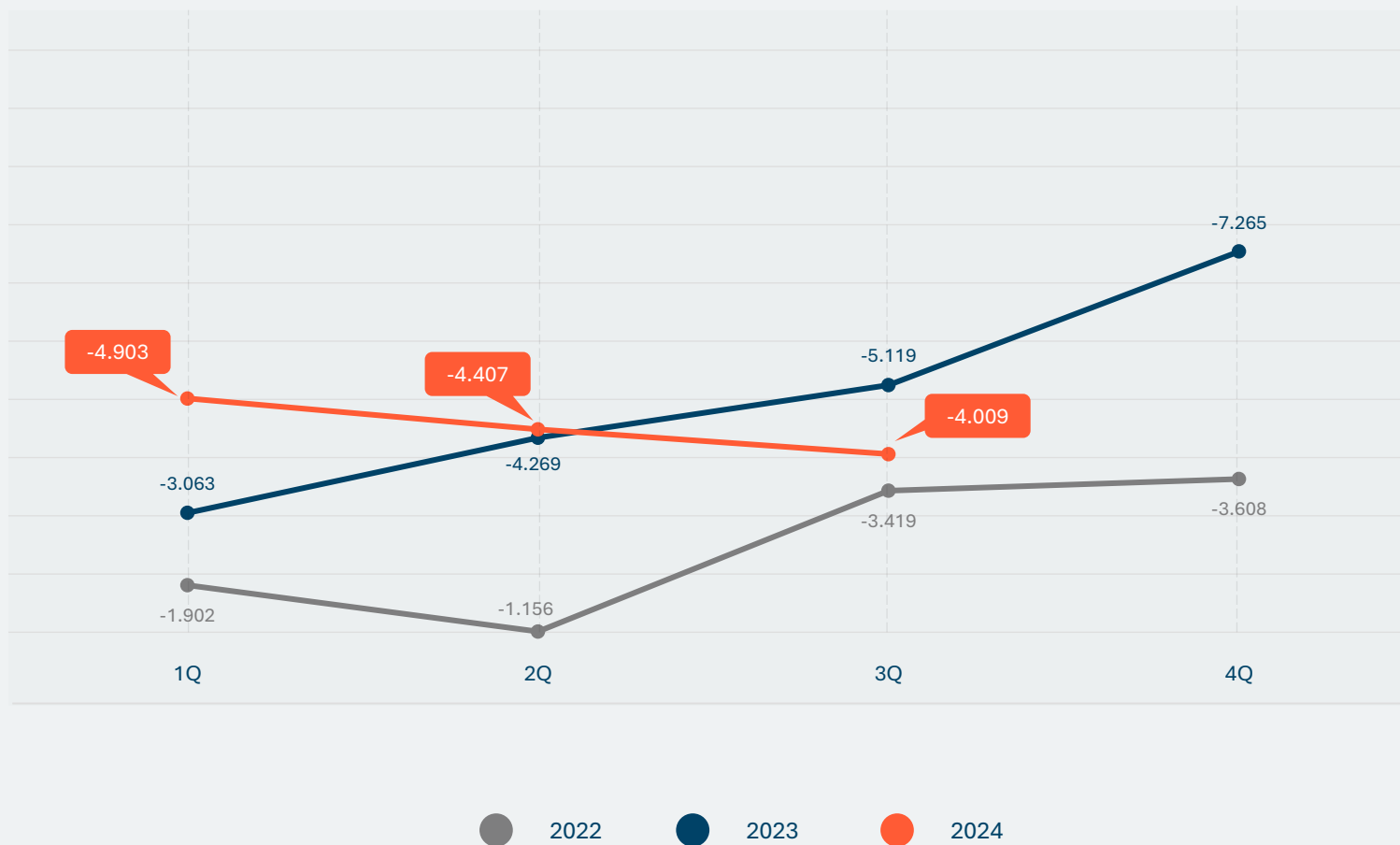
(*) Gasto Financiero Neto = Ingresos Financieros, Costos Financieros y Resultados por unidades de reajuste.

(**) No considera resultados de empresas coligadas.

Resultado No Operacional**

EVOLUCIÓN TRIMESTRAL – QUIEBRE DE TENDENCIA

(MILLONES DE CLP\$)

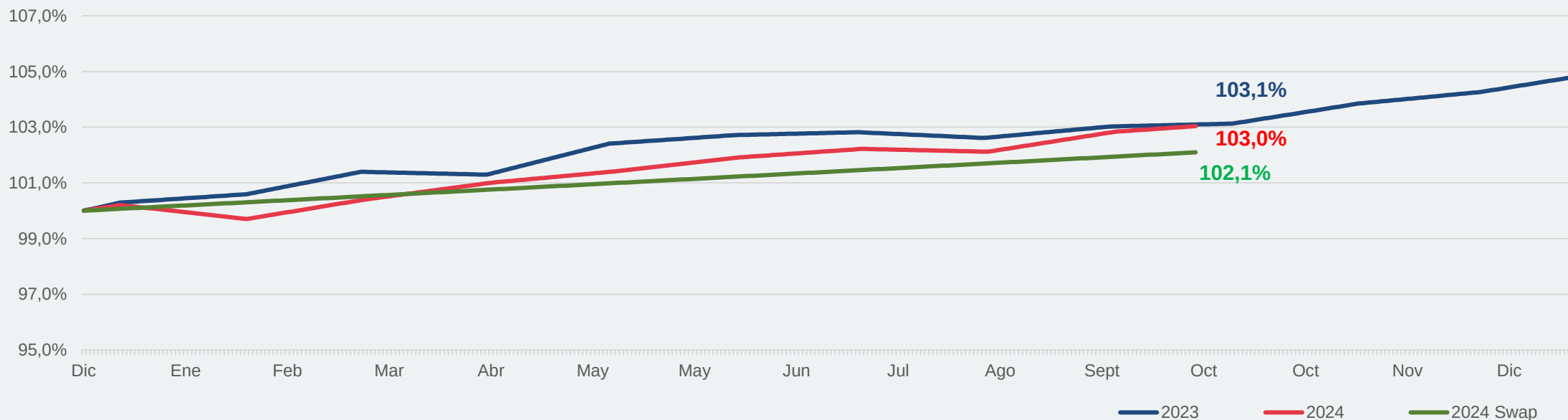


(**) No considera resultados de empresas coligadas.

Positivas perspectivas para el RESULTADO NO OPERACIONAL

* El Banco Central converge a la meta de inflación recién en el 1H26.

Inflación Acumulada 2024 v/s 2023



BENEFICIOS 2Q24

Inflación fijada
para 3Q24:
2,82%
anualizada

Efecto sin
cobertura en
3Q24:
CLP\$ 819 MM

Efecto con
inflación fija:
CLP\$ 460 MM

Utilidad
implícita:
CLP\$ 359 MM

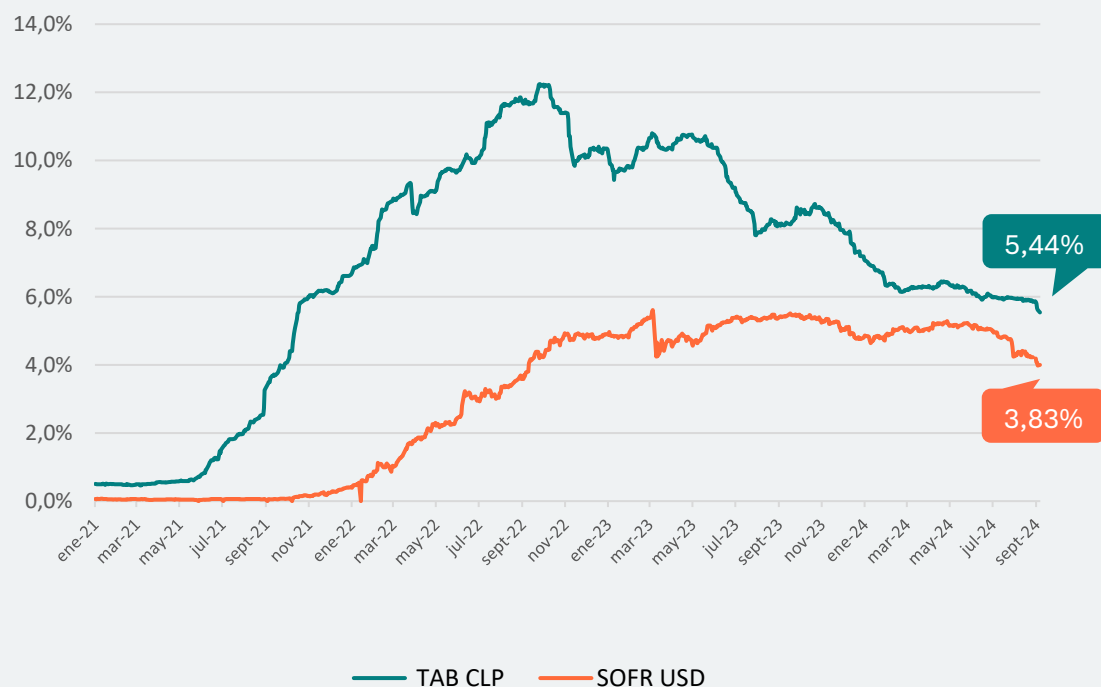
PRÓXIMOS MESES:

Actualmente el **100%** de los bonos están cubiertos.

- **UF 5,25 MM** a CLP (inflación fijada en **2,82%**)
- **UF 1,75 MM** a USD (tasa fijada en **4,41%**)

Positivas perspectivas para el RESULTADO NO OPERACIONAL

01. TASA DE INTERÉS



02. MONTO DEUDA

Reducción en términos absolutos de CLP\$ 23.900 MM, sin considerar efecto tipo de cambio.

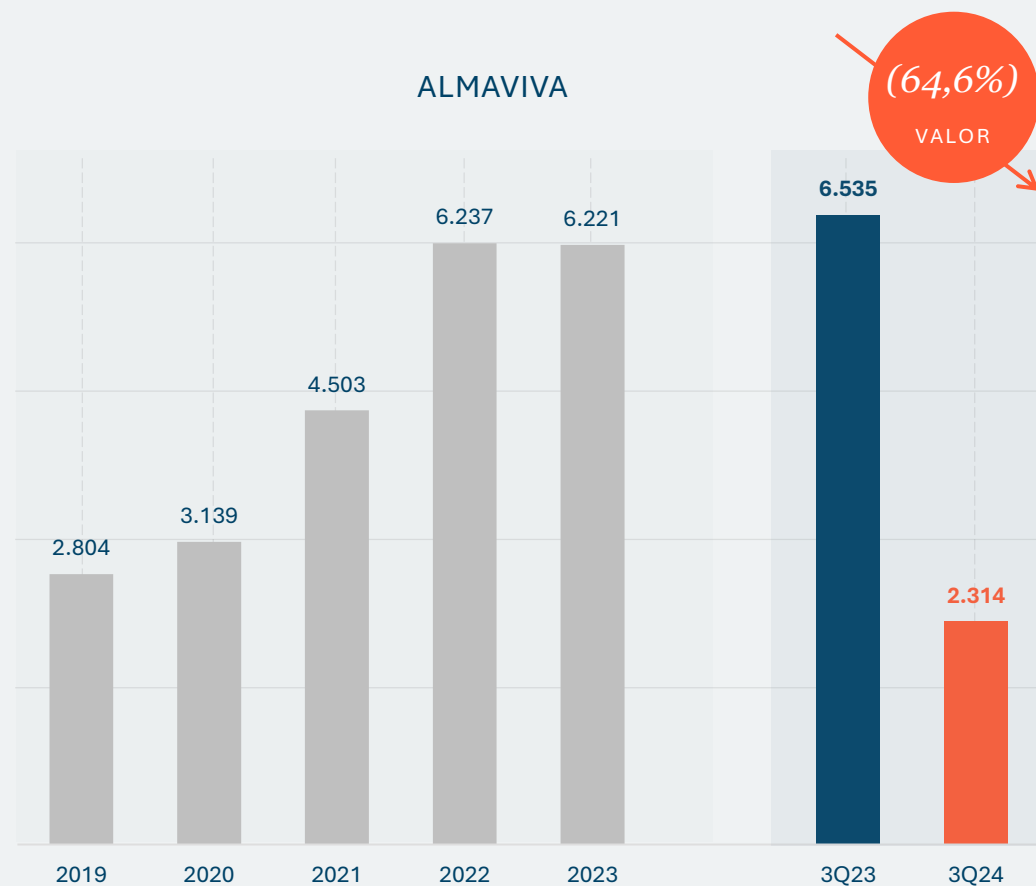
03. TIPO DE CAMBIO

Hedge de pasivos con activos de la compañía.

Empresas Coligadas

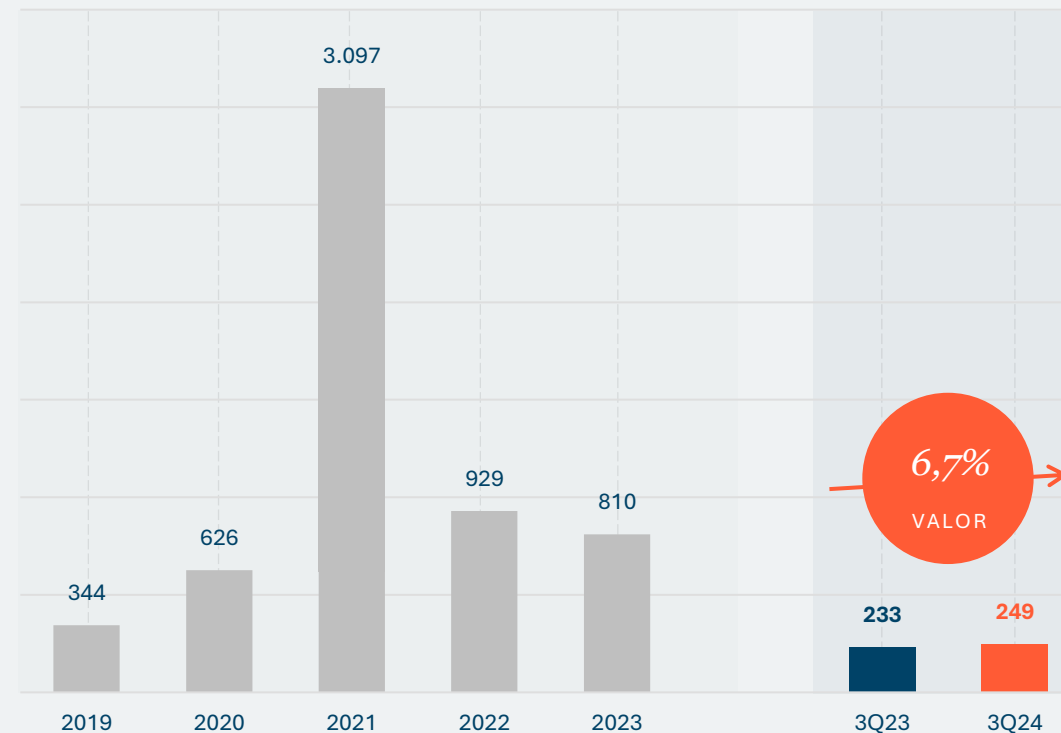
ALMAVIVA E INDUSTRIA CORCHERA

ALMAVIVA



(MILLONES DE CLP\$)

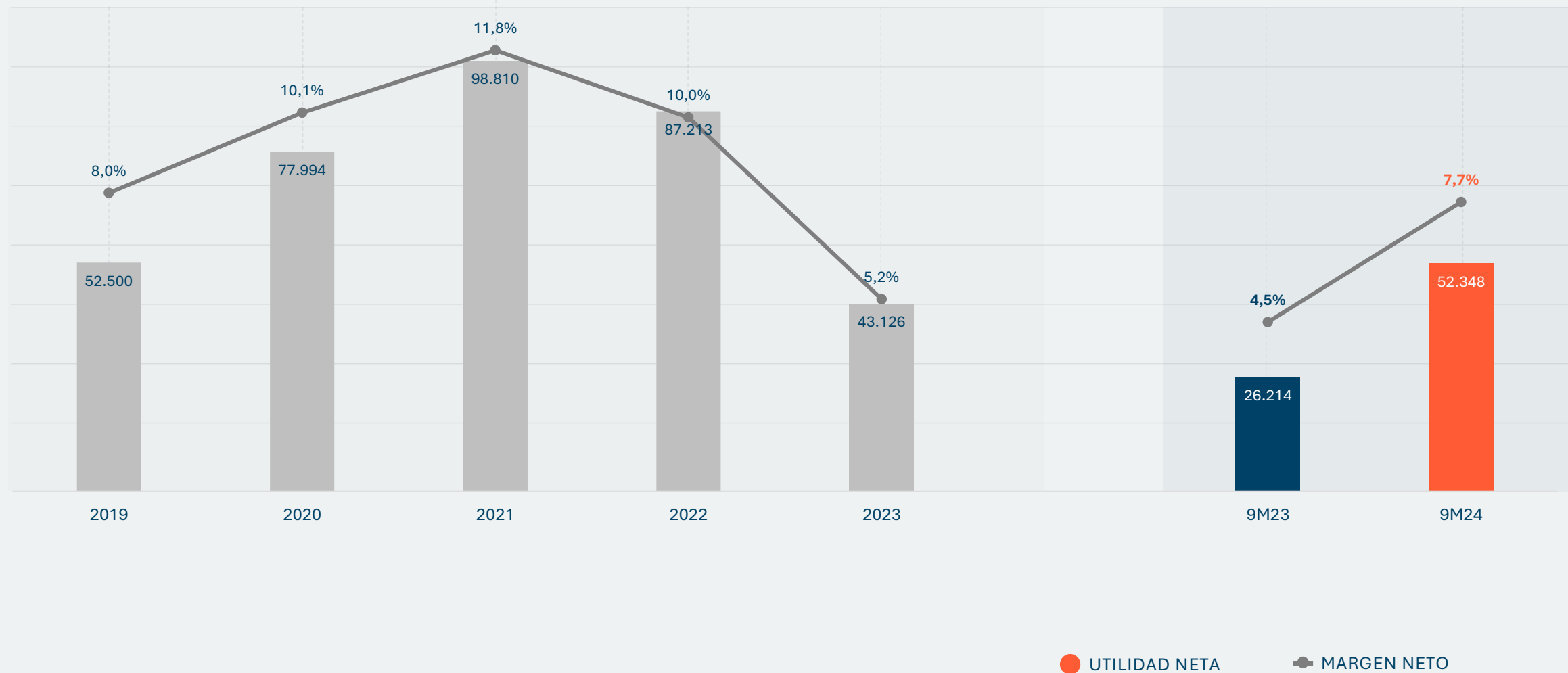
INDUSTRIA CORCHERA



(MILLONES DE CLP\$)

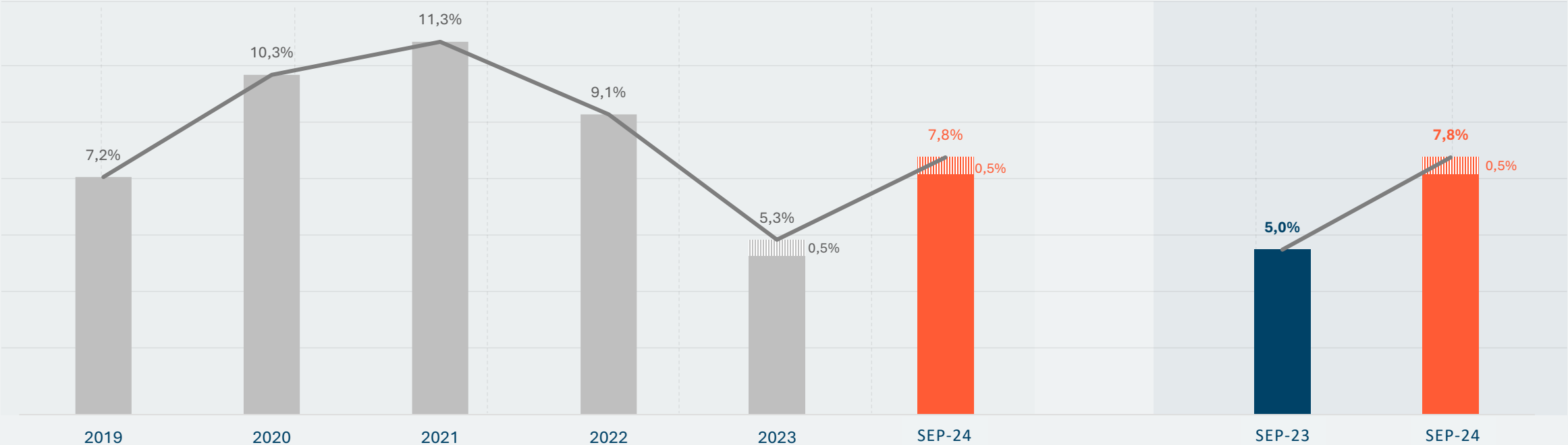
Nota: En 2021 está considerada la venta del terreno ubicado en La Cisterna, por CLP\$ 2.477 MM.

Utilidad Neta (CLP\$MM) y Margen Neto (%)



Retorno sobre el capital invertido

ROIC (%)



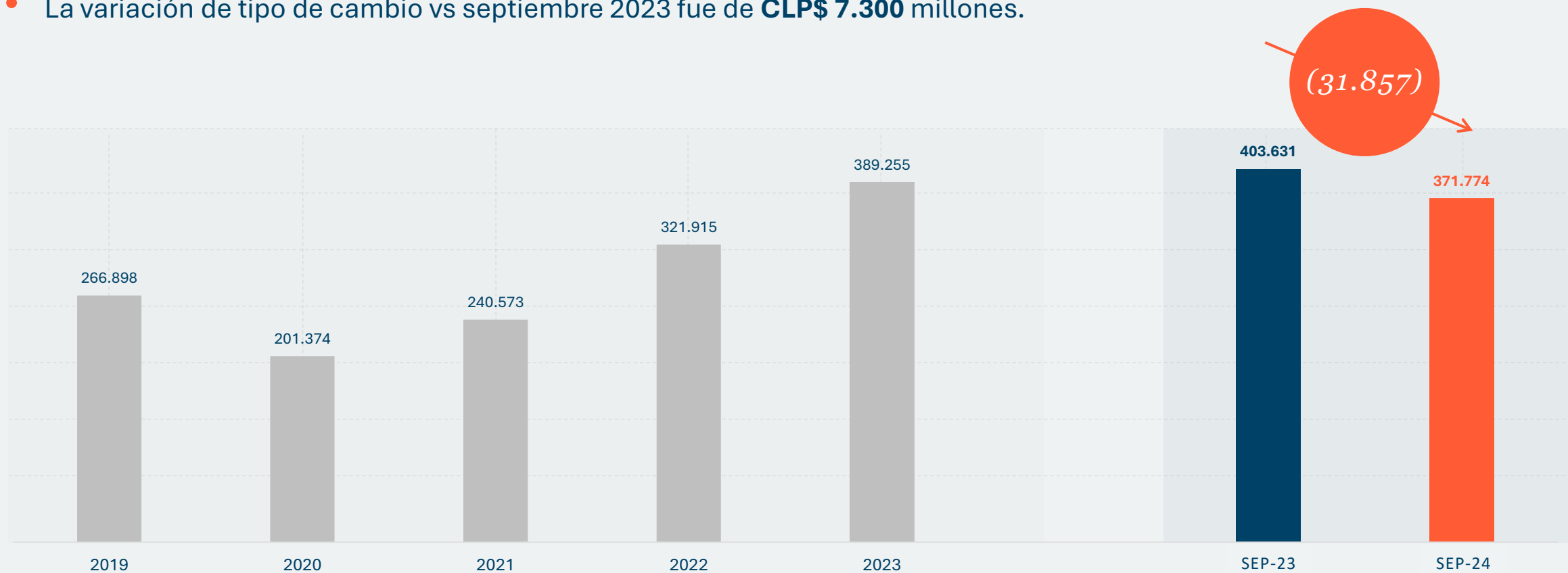
2023* y 2024* +0,5%:
SIN ACUERDO JUDICIAL EN EE.UU.

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 (CLP\$MM)

- La variación de tipo de cambio vs septiembre 2023 fue de **CLP\$ 7.300** millones.

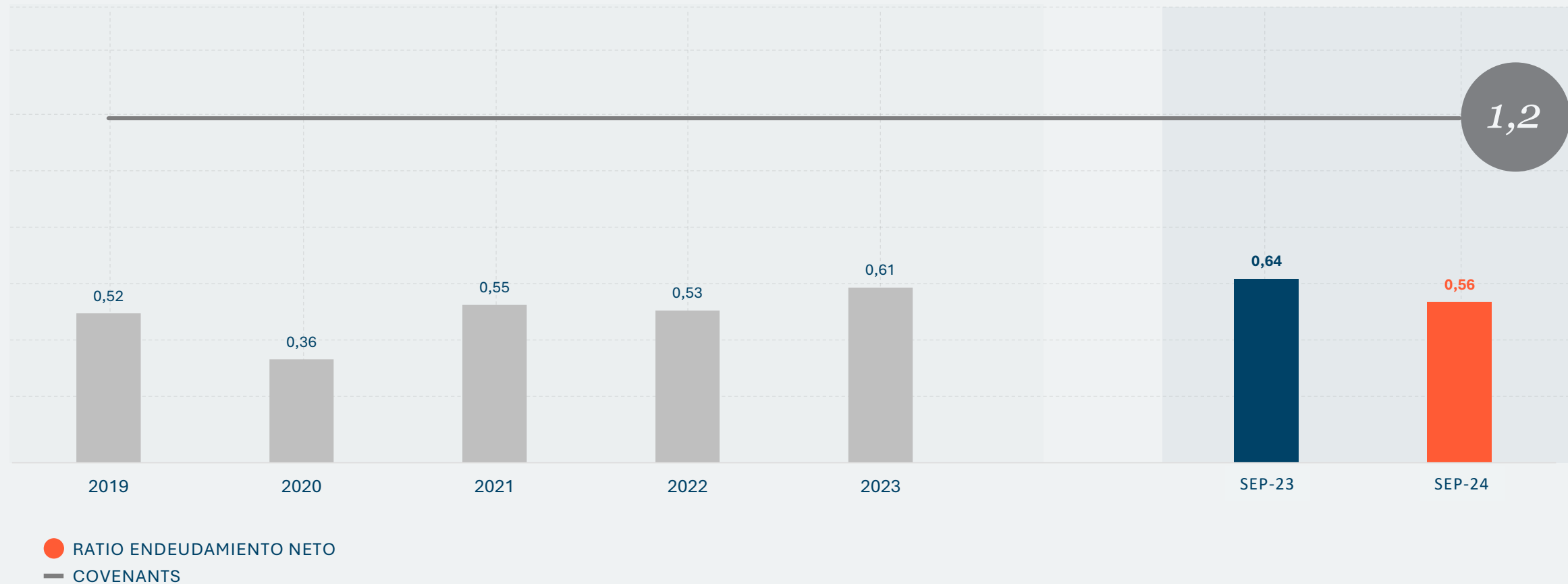


Deuda Financiera Neta: Deuda Financiera Bruta incluyendo el efecto de Derivados relacionados a la Deuda Financiera – Intereses – Efectivo y equivalente al efectivo.

Bajo Nivel De Endeudamiento

RELATIVO AL TAMAÑO DEL PATRIMONIO

SOLIDEZ FINANCIERA

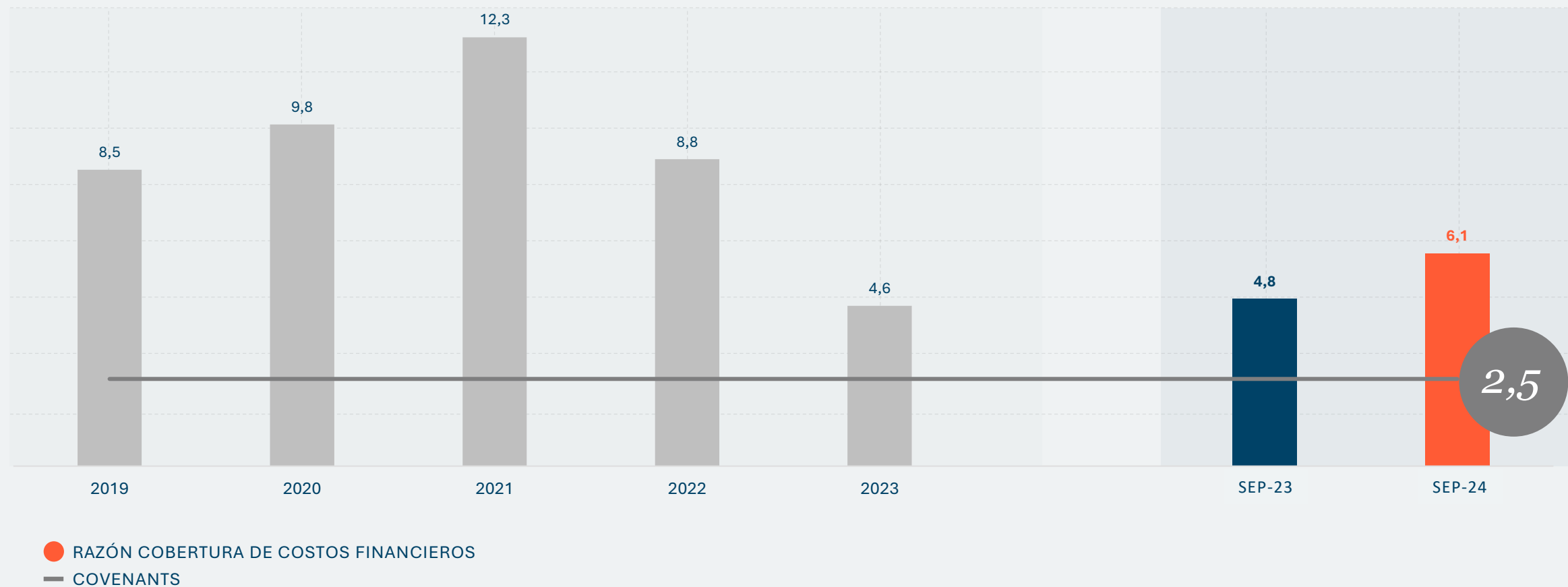


Ratio endeudamiento neto: (Otros Pasivos Financieros Corrientes y no Corrientes – Caja) / Patrimonio

Cobertura de Costos Financieros

A SEPTIEMBRE 2024

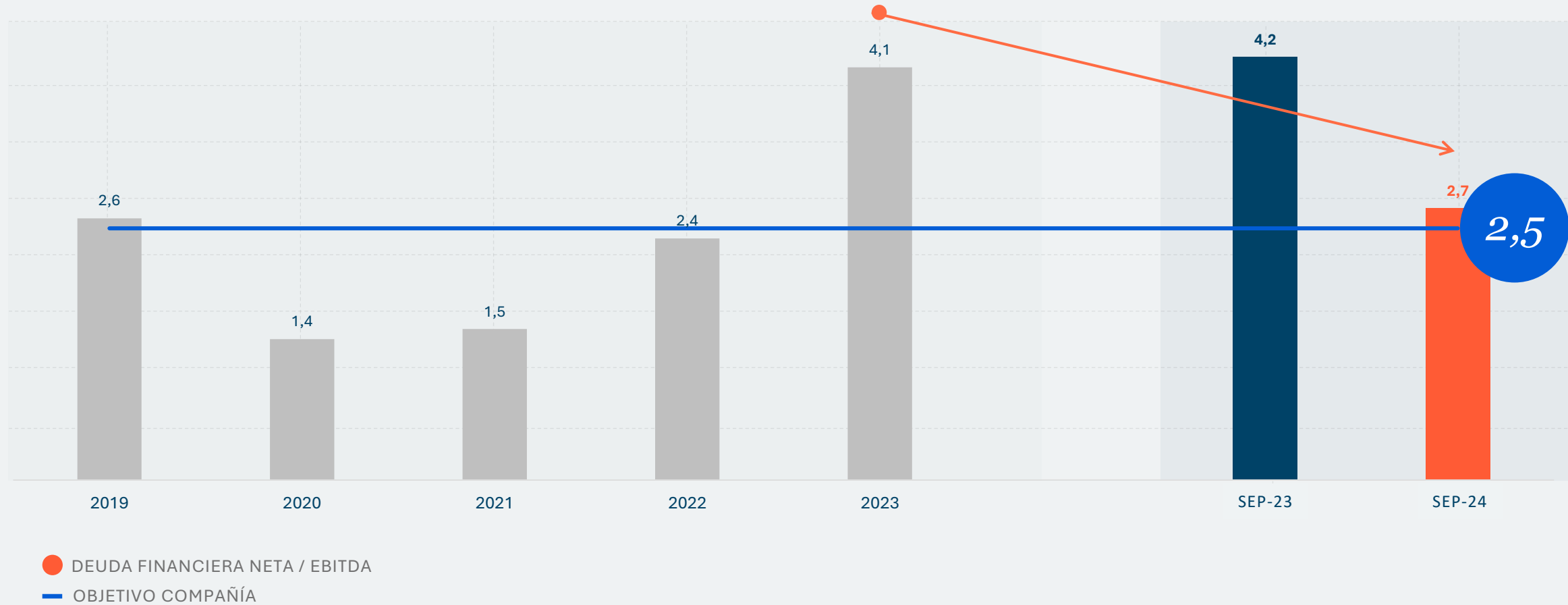
SOLIDEZ FINANCIERA



(*) 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



RECONOCIMIENTOS
DE MARCAS

01



ESG
PERFORMANCE

02

Fortaleza de Nuestras Marcas

LAS MEJORES DE CHILE

Don Melchor 2022, elegido entre los Top 100 Vinos del Año 2024. Es el Cabernet Sauvignon chileno mejor rankeado de la cosecha 2022.



DON MELCHOR 2022

AMELIA CHARDONNAY 2021



Amelia Chardonnay 2022, se ubica como el Chardonnay mejor evaluado de la cosecha 2022 en Wine Spectator, Vinous y Tim Atkin.

CARMÍN DE PEUMO 2021

Carmín de Peumo 2021, se convierte en el Carmenere de Chile mejor rankeado de la cosecha 2021 en Wine Spectator.



TERRUNYO CARMENERE 2022



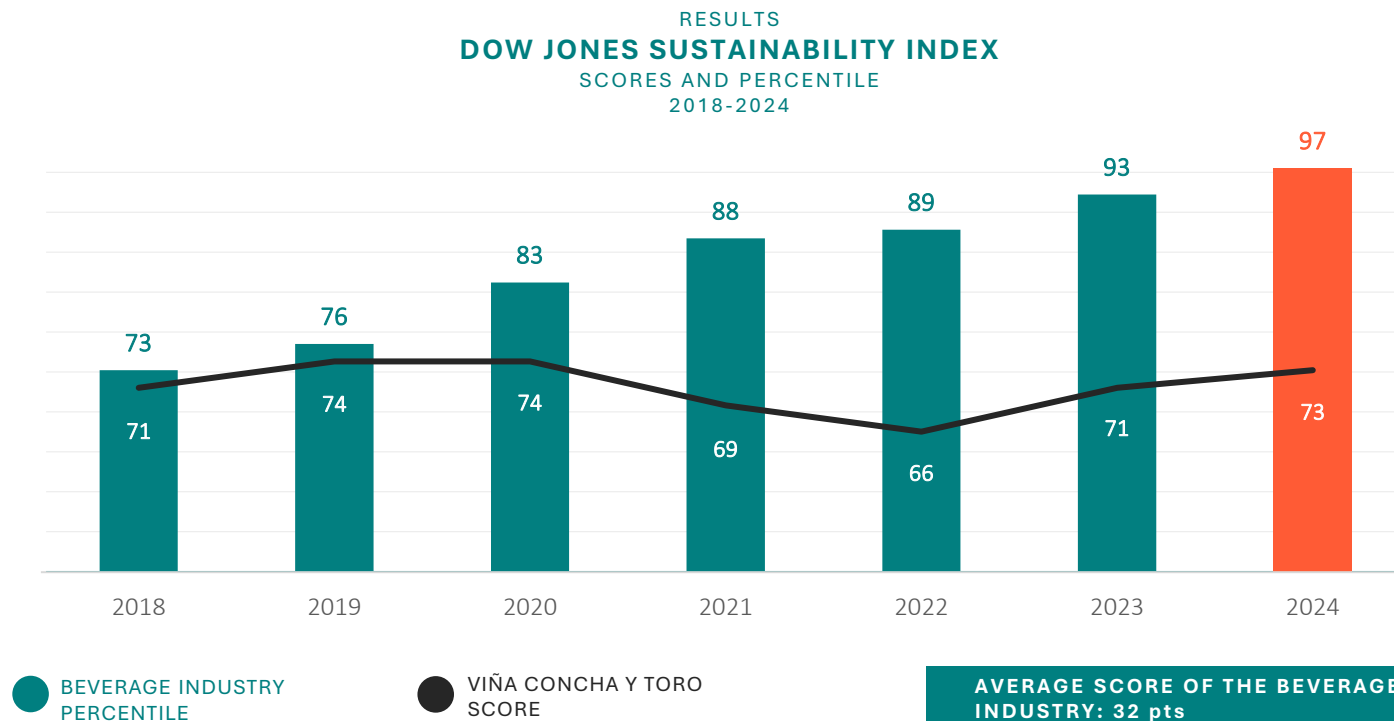
Terrunyo Carmenere 2022 entre los “Mejores Vinos del Año 2024” según los MW Susie Barrie y Peter Richards.

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 32 pts. y, Viña Concha y Toro tiene 73, lo que nos permite estar en el percentil 97.



En 2024 se alcanzó la meta planteada para 2025:

SUPERAR
Percentil 95

Perspectivas al cierre

OSVALDO SOLAR, CFO

04

Una mirada hacia el futuro

Luego de cuatro trimestres de crecimiento en un ambiente particularmente desafiante para la industria, ratificamos que el camino seleccionado por la compañía ha sido el correcto y nos permite reiterar nuestra perspectiva de una facturación creciendo a **doble dígito bajo en 2024** y encaminarnos a 2025 a **márgenes operacionales entre 15% y 16%**.

Nuestro plan de eficiencia operacional y el de innovaciones de productos con el objetivo de satisfacer a los consumidores ya están dando resultados, y esperamos que hacia delante se profundicen.

A dynamic background image showing a close-up of red wine being poured into a glass, with the liquid splashing and creating a bokeh effect of light and dark red droplets.

30 INVESTOR PRESENTATION 24

VIÑA CONCHA Y TORO
— FAMILY OF NEW WORLD WINERIES —