

40  
24

RESULTS  
PRESENTATION

VIÑA CONCHA Y TORO  
— FAMILY OF NEW WORLD WINERIES —

# ÍNDICE

01.

Hitos 2024

EDUARDO GUILISASTI, CEO

---

02.

Mirada 2025

EDUARDO GUILISASTI, CEO

---

03.

Resultados 4Q24 y 2024

OSVALDO SOLAR, CFO

---

04.

Resultados no financieros

OSVALDO SOLAR, CFO

# Hitos 2024

EDUARDO GUILISASTI, CEO

01

# Highlights 2024 vs 2023

## VENTA CONSOLIDADA



**+14,5%** hasta CLP\$ 958.630 MM

## PREMIUMIZACIÓN



**52,6%**  
MIX PORTFOLIO P+I  
(+70 pb)

P + I

OTROS

## GANANCIA BRUTA

**+20,4%**

CLP\$ 372.692 MM

## MARGEN BRUTO

**38,9%**

(+190 pb)

## EBITDA

**+58,6%**

CLP\$ 151.375 MM

## MARGEN EBITDA

**15,8%**

(+440 pb)

## UTILIDAD NETA



**+79,5 %**

llegando a CLP\$ 77.420 MM, con un Margen Neto de 8,1% (+290 pb) YoY

# DON MELCHOR

## 2024

Uno de los más grandes hitos en la historia de Viña Concha y Toro: Don Melchor es elegido número 1 entre los 100 mejores vinos del mundo, por la prestigiosa revista Wine Spectator.



## 1987



### 1<sup>st</sup>

cosecha:

## 14.700

C9L

## US\$50

Por C9L

## 2021



### 35<sup>th</sup>

cosecha:

## 18.300

C9L

## US\$900

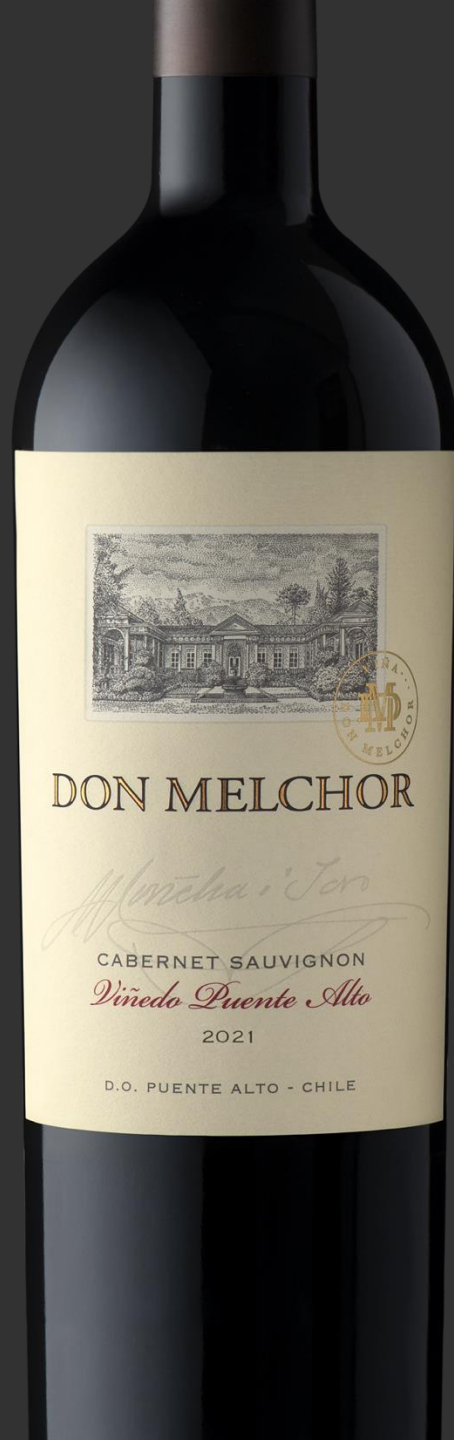
Por C9L



VIÑA DON MELCHOR

2019

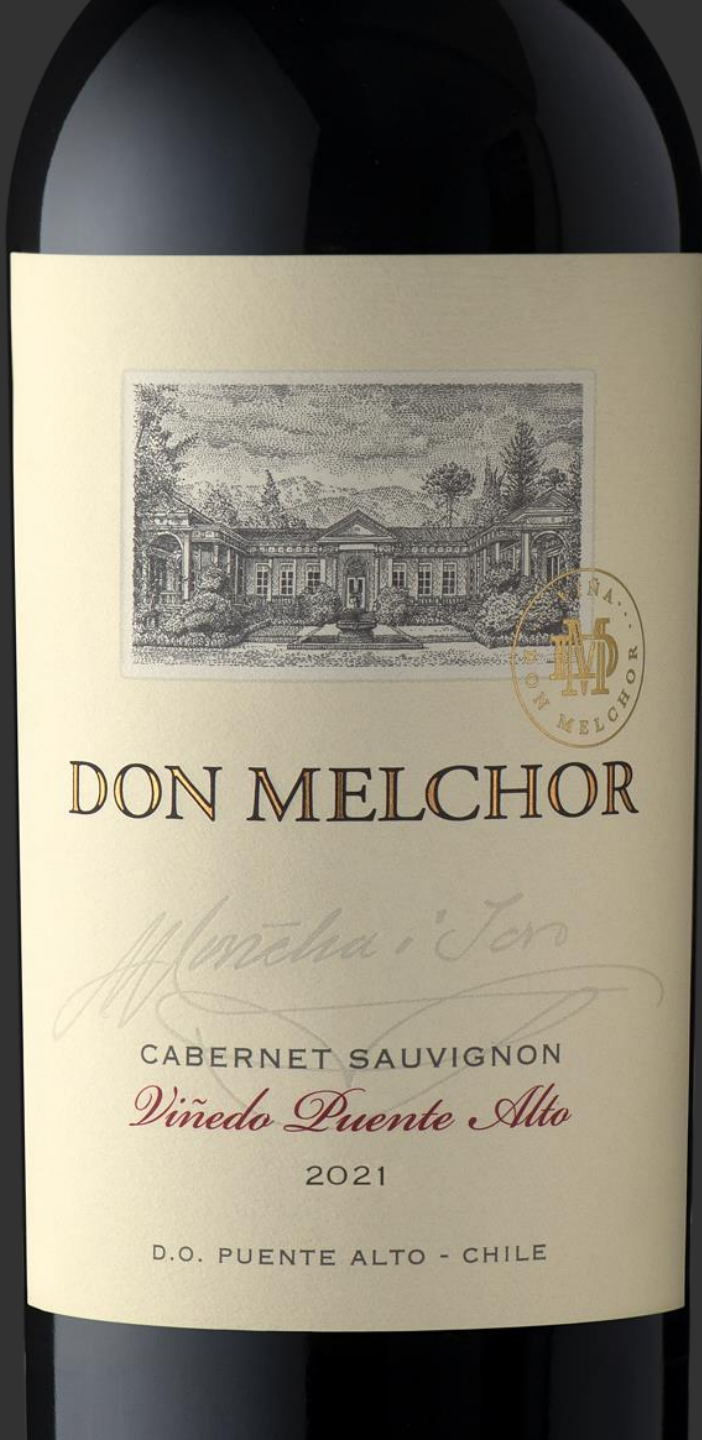
Se convierte en  
Viña Don Melchor



4 años en Top10  
Wine Spectator



2024  
Top 1



*Este logro demuestra la calidad de nuestros vinos y la capacidad de crear marcas fuertes y globales.*

# Casillero del Diablo

Y SUS MARCAS SATÉLITES





# Casillero del Diablo

## VARIACIÓN VOLUMEN (C9L)

MARCA	VAR % 2024
CASILLERO DEL DIABLO*	5,6%
CASILLERO DEL DIABLO DEVIL'S CARNAVAL	223,9%
DIABLO	11,8%
<b>Total</b>	<b>8,4%</b>

\*CASILLERO DEL DIABLO INCLUYE: CDD RESERVA, BELIGHT, RVA PRIVADA, DEVILS COLLECTION, OTROS



RESERVA / DEVIL'S  
CARNAVAL / BELIGHT

RVA ESPECIAL / DEVILS  
COLLECTION

RVA PRIVADA

DIABLO



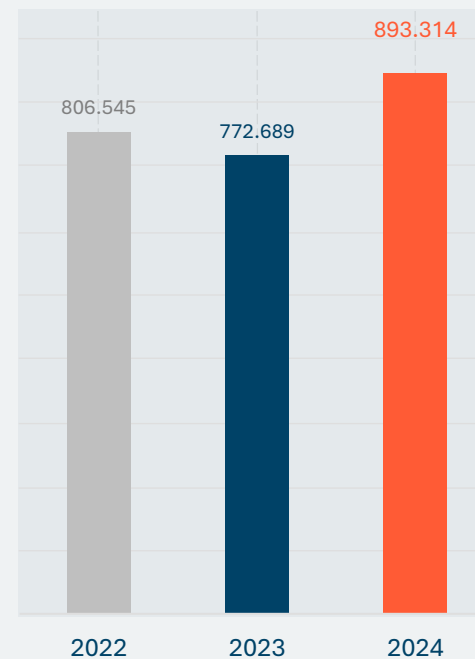
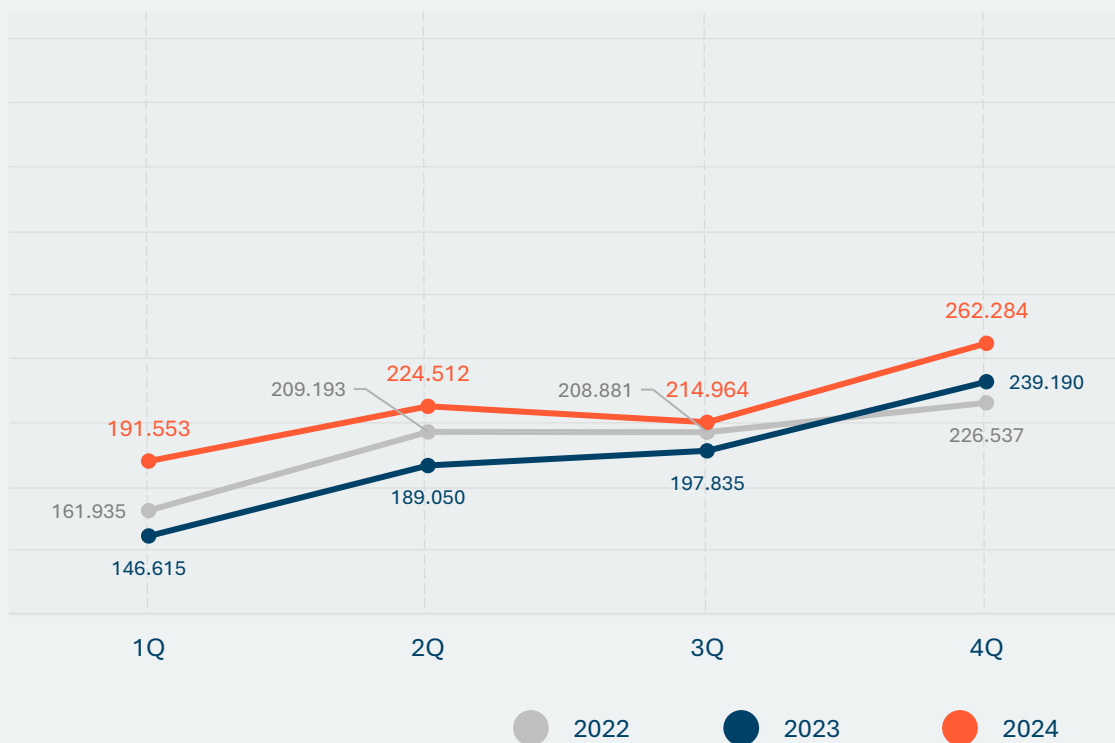
# Cifras industria alcoholes 2024

EMPRESA	VAR % VALOR - FY2024	VAR % VOLUMEN - FY2024
<b>WINE</b>		
<b>VIÑA CONCHA Y TORO</b>	<b>14,5%</b>	<b>3,3%</b>
COMPETIDOR 1	11,8%	0,9%
COMPETIDOR 2	5,1%	(3,6%)
COMPETIDOR 3	1,7%	-
COMPETIDOR 4	(1,8%)	6%
COMPETIDOR 5	(2,6%)	-
COMPETIDOR 6	(8%)	(3,6%)
<b>BEER</b>		
COMPETIDOR 1	13,2%	-
COMPETIDOR 2	2,4%	0,4%
COMPETIDOR 3	0,7%	(1,4%)
COMPETIDOR 4	(0,6%)	(6,4%)
COMPETIDOR 5	(1,2%)	1,6%
<b>SPIRITS</b>		
COMPETIDOR 1	5,2%	-
COMPETIDOR 2	(1,1%)	(3,9%)
COMPETIDOR 3	(4,4%)	(6%)
COMPETIDOR 4	(14%)	(2,9%)
COMPETIDOR 5	(14,6%)	-

# Ventas en Valor – Sólo Vino

## EVOLUCIÓN TRIMESTRAL

(MILLONES DE CLP\$)



VAR

9,7%

VS 4Q23

VALOR

VAR

15,6%

VS 2023

VALOR

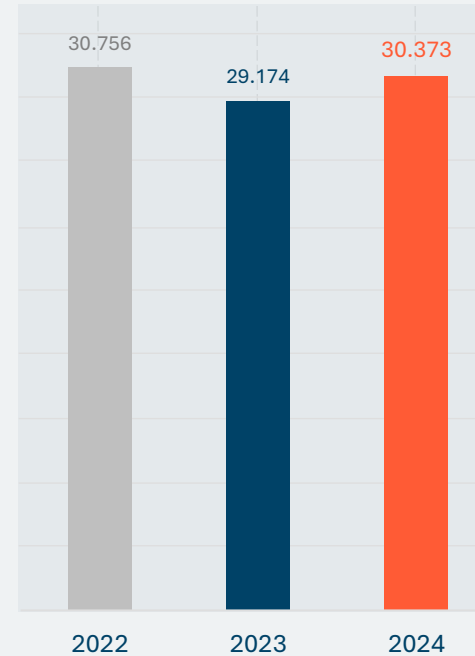
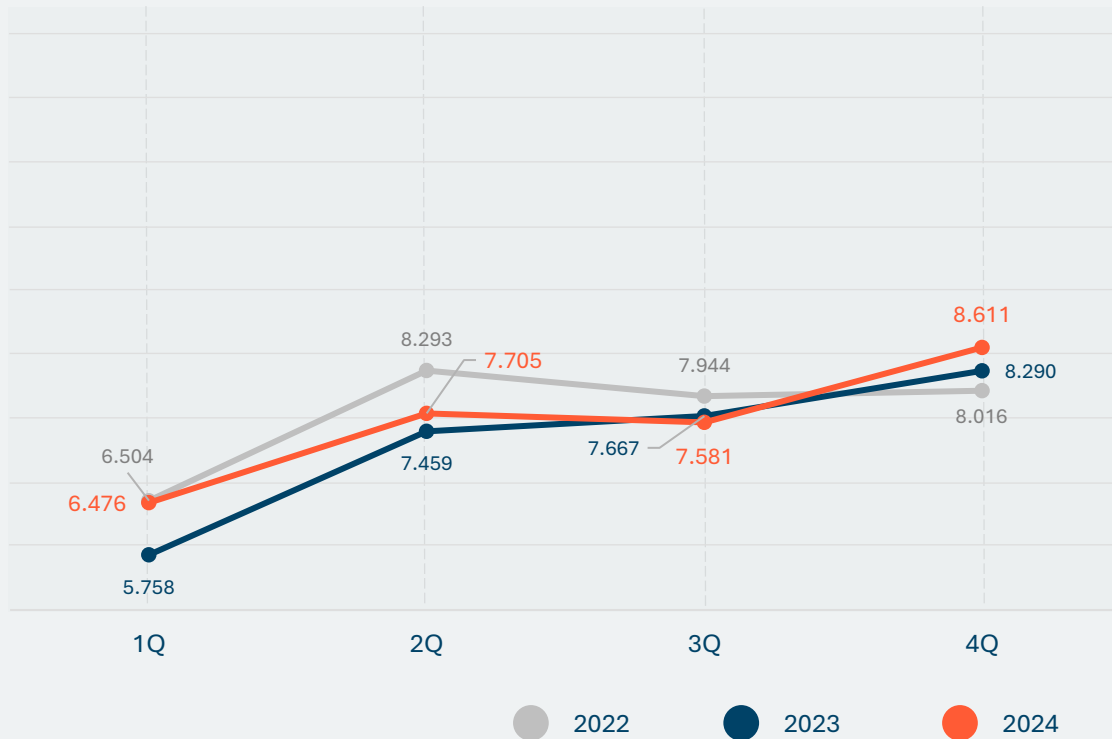
### CONCLUSIONES 2024:

- +15,8% en segmentos Premium y Superiores
- +15,4% en segmentos Varietales e Inferiores

# Ventas en Volumen – Sólo Vino

## EVOLUCIÓN TRIMESTRAL

(MILES DE C9L)



VAR  
**3,9%**  
VS 4Q23  
VOL

VAR  
**4,1%**  
VS 2023  
VOL

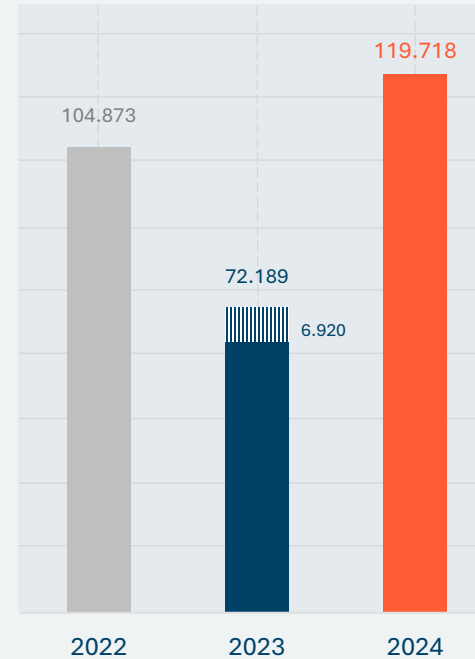
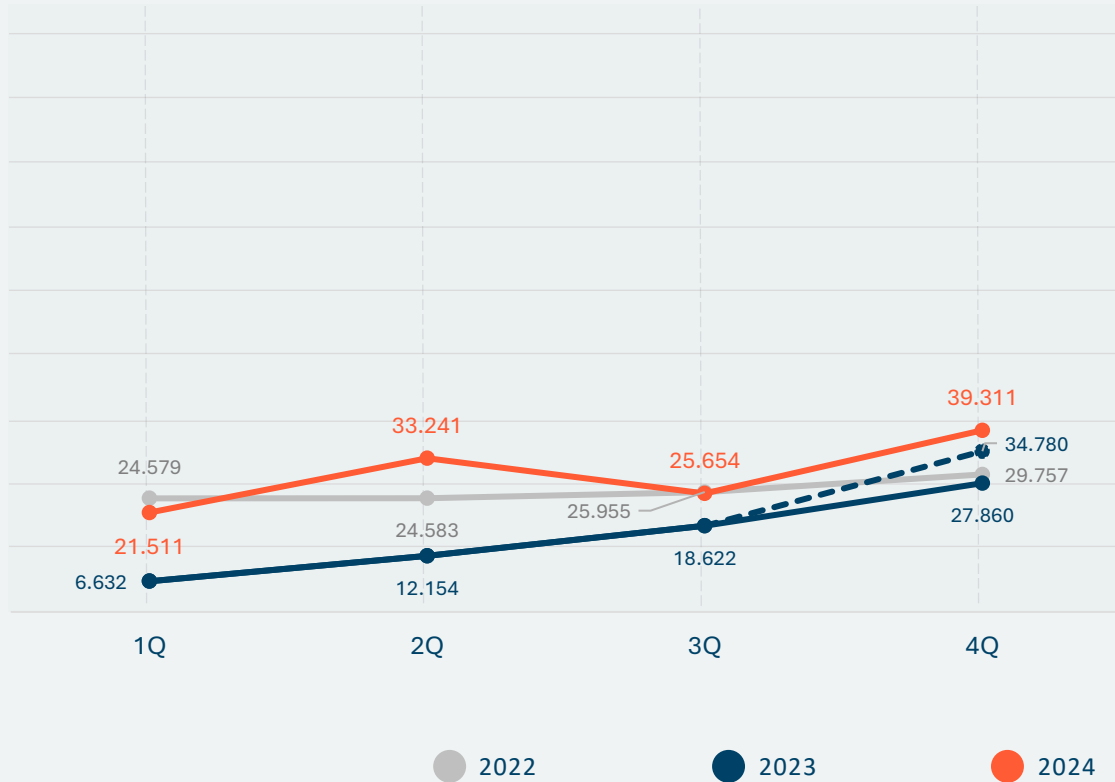
### CONCLUSIONES 2024:

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

# Mejora Resultado Operacional (EBIT)

## EVOLUCIÓN TRIMESTRAL

(MILLONES DE CLP\$)



VAR

41,1%

vs 4Q23

VAR

83,4%

vs 2023

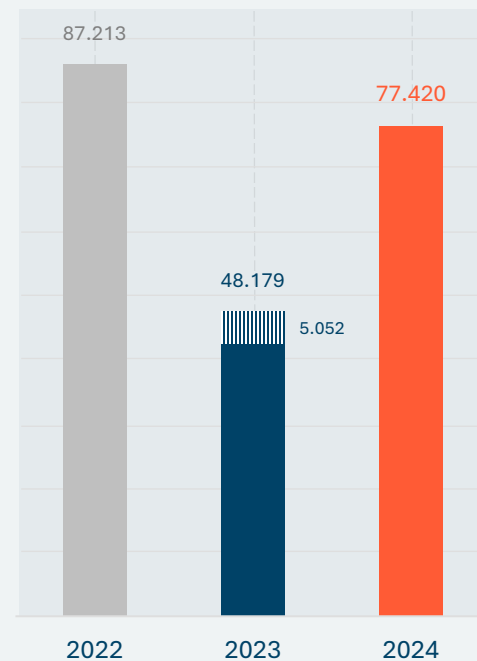
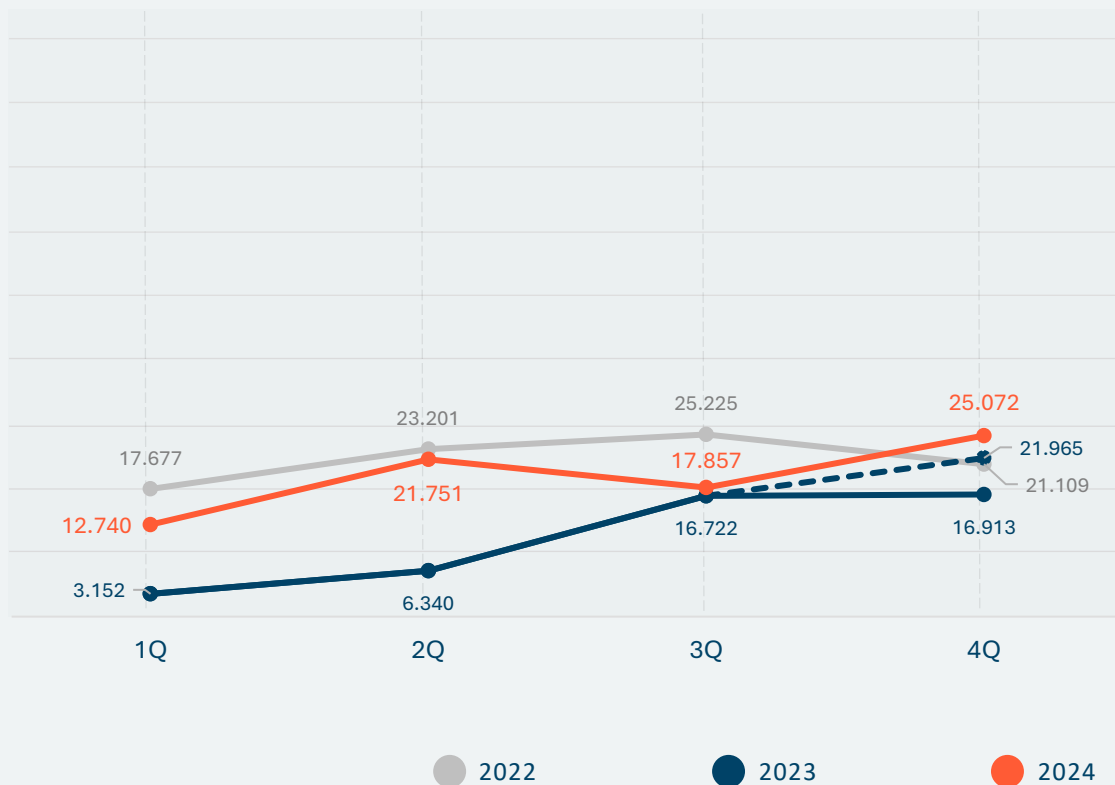
### VARIACIÓN VS 4Q23 y 2023 ES SEGÚN LO REPORTADO

Línea punteada depurada, sin efecto acuerdo judicial en EE.UU.: Considera CLP\$ 6.920 millones más.

# Mejora Utilidad Neta

## EVOLUCIÓN TRIMESTRAL

(MILLONES DE CLP\$)



VAR

48,2%

vs 4Q23

VAR

79,5%

vs 2023

### VARIACIÓN VS 4Q23 y 2023 ES SEGÚN LO REPORTADO

Línea punteada depurada, sin efecto acuerdo judicial en EE.UU.: Considera CLP\$ 5.052 millones más.

# Crecimiento en todas las zonas geográficas

## DESEMPEÑO PRINCIPALES MERCADOS – SÓLO VINO

VAR % VALOR	4Q23	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	2024
REINO UNIDO	34,0%	34,6%	17,5%	16,1%	14,5%	19,5%
CHILE	12,2%	5,8%	8,8%	5,7%	5,8%	2,4%
EE.UU.	(19,4%)	37,1%	28,4%	(2,3%)	12,4%	18,7%
BRASIL	0,7%	49,7%	28,6%	12,0%	8,1%	23,2%
MÉXICO	4,8%	33,6%	3,7%	14,0%	(5,2%)	7,4%

### CONCLUSIONES:

- De los veinte principales mercados, en vinos, 9 crecieron a tasas superiores al 20% y 8 a tasas superiores al 5%.

LOS 5 PAÍSES PRINCIPALES REPRESENTAN EL

**74,1%**

DE LAS VENTAS DE VINO AL 4Q24

**75,9%**

DE LAS VENTAS DE VINO EN 2024

# Crecimiento en marcas principales

## DESEMPEÑO PRINCIPALES MARCAS – SÓLO VINO

VAR % VALOR	4Q23	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	4Q24
CASILLERO DEL DIABLO	16,3%	32,8%	22,3%	8,2%	17,5%	19,1%
FRONTERA	(0,6%)	91,6%	20,3%	(7,7%)	5,9%	18,9%
TRIVENTO RESERVE	21,4%	36,7%	21,1%	16,7%	9,5%	19,2%
RESERVADO	(3,5%)	41,1%	17,2%	15,1%	8,8%	18,4%
ISLA NEGRA SEASHORE	40,5%	49,3%	18,6%	7,7%	(2,5%)	14,9%
DIABLO	41,3%	28,4%	18,3%	30,5%	9,3%	20,4%
BONTERRA	(21,4%)	2,7%	11,7%	1,1%	4,8%	5,1%

### CONCLUSIONES:

- La marca Casillero del Diablo con sus innovaciones (incluida la marca Diablo) llegó a representar un 33,8% de nuestras ventas en vinos, con un crecimiento de 8,4% en volumen.

LAS 7 MARCAS PRINCIPALES REPRESENTAN EL

# 64,0%

DE LAS VENTAS DE VINO AL 4Q24

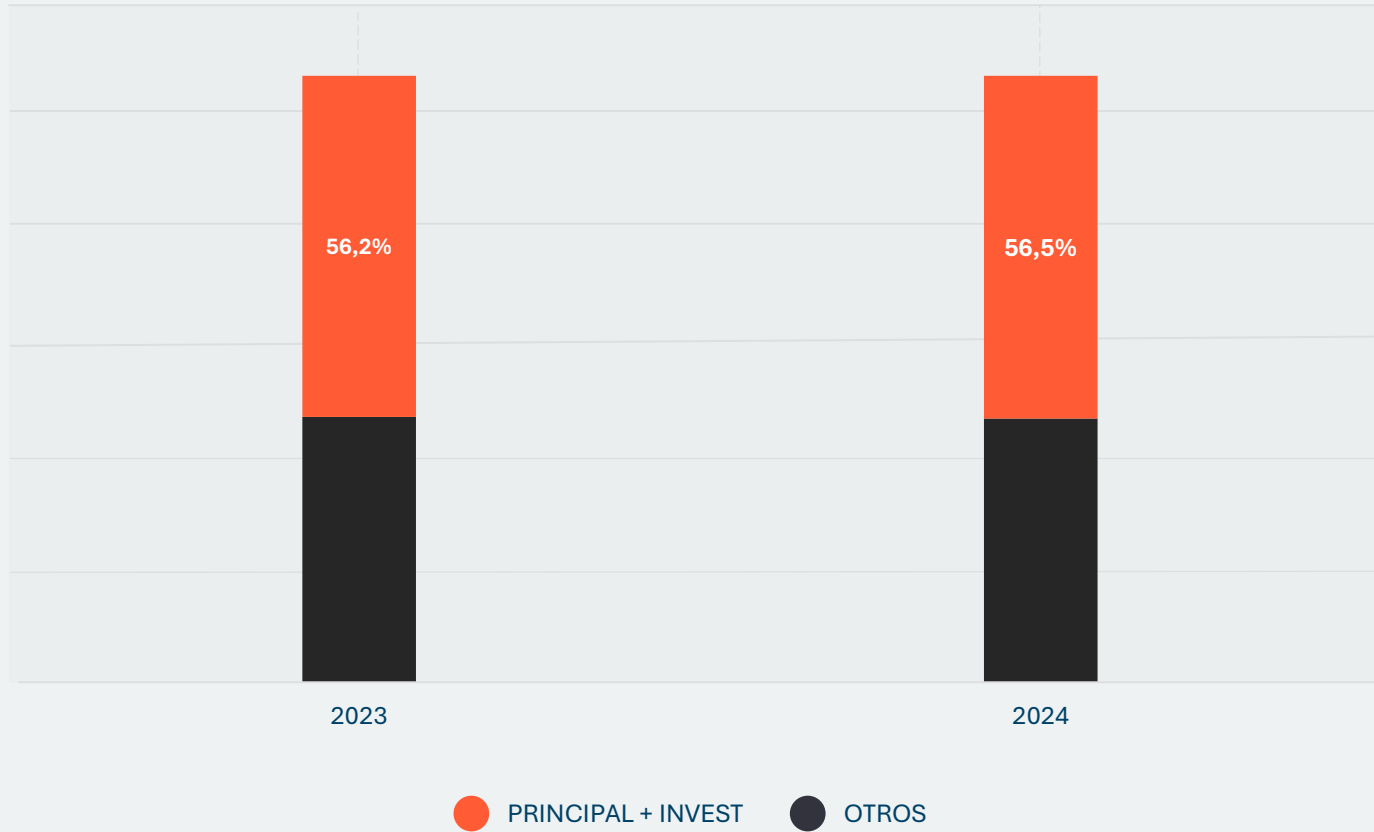
# 64,1%

DE LAS VENTAS DE VINO EN 2024



# Mix Premium 2024

+30 PB EN MIX PRINCIPAL + INVEST (SÓLO VINO)



VAR  
**19,1%**  
CASILLERO DEL DIABLO  
VALOR

VAR  
**19,2%**  
TRIVENTO RESERVE  
VALOR

VAR  
**20,4%**  
DIABLO  
VALOR

# Fuerte crecimiento en cervezas

KROSS Y ODISSEA

Crecimiento de Cervecería Kross en 2024  
gracias a su **nuevo producto Odissea**.

33,6%

VS 2023  
VALOR



# Eficiencia Operacional

## DE LA COMPAÑÍA

Este proceso, que inició en **septiembre del 2022**, tenía la meta de generar un impacto de **CLP\$ 20.000 MM** a finales del 2025.

SEPTIEMBRE 2022

INICIO

CLP\$ 20.237 MM

AHORRO NETO AL CIERRE  
DE 2024

CLP\$ 15.416 MM

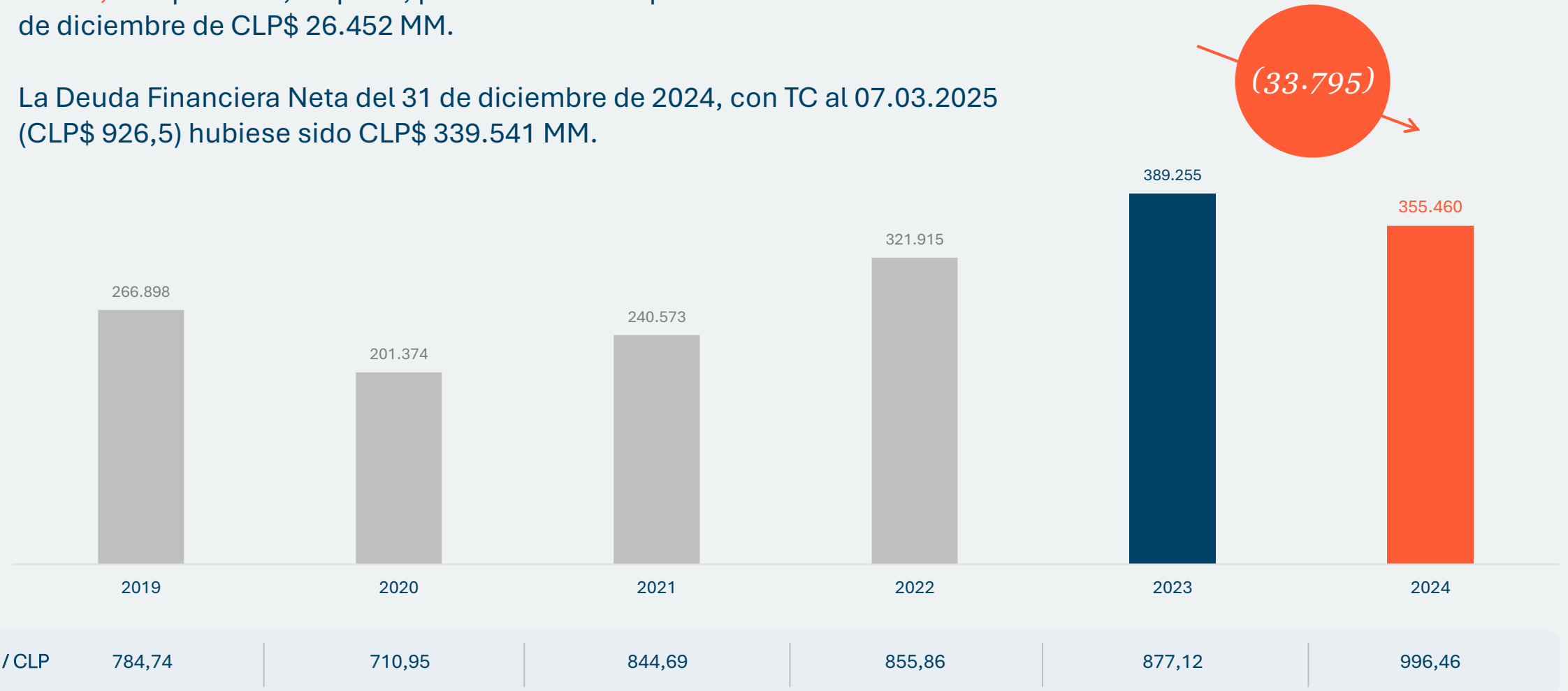
AHORROS ELIMINANDO EL  
EFECTO DEL IPC EN LA  
REMUNERACIÓN

- **(+) CLP\$ 9.822 millones:** Reestructuración corporativa
- **(+) CLP\$ 5.576 millones:** Manejo de abastecimiento global
- **(+) CLP 5.942 millones:** Eficiencia operacional y administrativa
- **(-) CLP\$ 1.103 millones:** Costos por una vez por la implementación de las medidas.

# Disminución de deuda financiera

## DE LA COMPAÑÍA

- En el año 2024 se logró una **disminución de CLP\$ 60.247 MM en el capital de la deuda**, compensado, en parte, por un efecto de tipo de cambio de cierre al 31 de diciembre de CLP\$ 26.452 MM.
- La Deuda Financiera Neta del 31 de diciembre de 2024, con TC al 07.03.2025 (CLP\$ 926,5) hubiese sido CLP\$ 339.541 MM.



# Mirada 2025

EDUARDO GUILISASTI, CEO

02

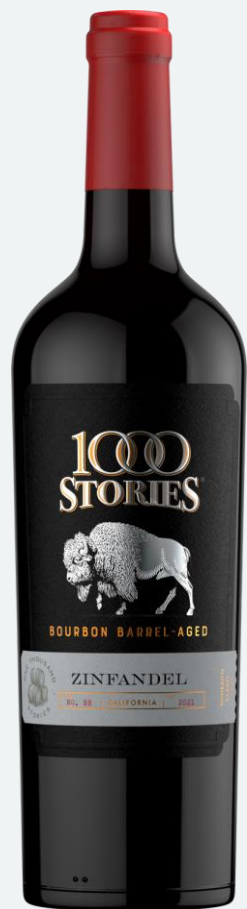
# Fuentes de crecimiento para 2025

INNOVACIONES EN CASILLERO DEL DIABLO



# Fuentes de crecimiento para 2025

## INNOVACIONES EN BONTERRA



BOURBON  
BARREL-AGED



HIGH - ALC  
16.5%



NON BOURBON BARRE  
-AGED (Re-launch)



ENABLE THE BONTERRA  
BRAND TO REACH YOUNG  
CONSUMER

# Fuentes de crecimiento para 2025

INNOVACIONES EN OTRAS MARCAS





# Fuentes de crecimiento para 2025

## NUEVOS ORÍGENES



**EE. UU.**  
BONTERRA ORGANIC ESTATES

**MÉXICO**

**ESPAÑA**

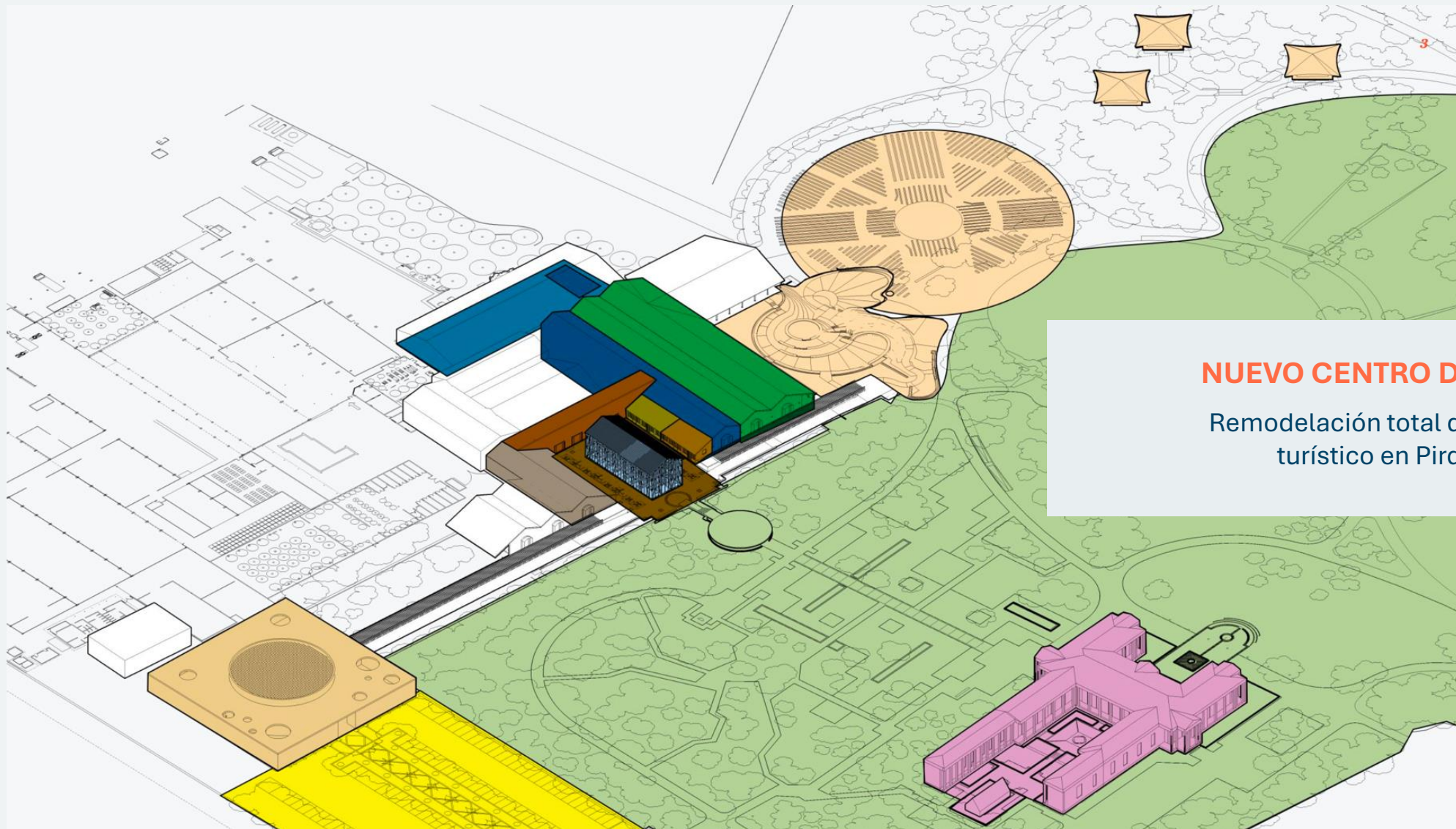
**CHILE**  
VCT CHILE

**ARGENTINA**  
BODEGA TRIVENTO



# Fuentes de crecimiento para 2025

## EXPERIENCIAS CONSUMIDOR



### NUEVO CENTRO DEL VINO

Remodelación total del centro turístico en Pirque.

# Fuentes de crecimiento para 2025

## EXPERIENCIAS CONSUMIDOR



### RESTORÁN DIABLO VINO & FUEGO

Apertura en enero del primer restorán de la marca Casillero del Diablo en el MUT (Mercado Urbano Toluca)

# Nuevo escenario global

## 01.

---

No se vislumbran mayores riesgos para nuestro país.

## 02.

---

Se presentarán oportunidades y debemos capturarlas.

## 03.

---

Hay riesgo de alza de impuestos en algunos mercados.

## 04.

---

Agenda agresiva en empujar la sustentabilidad por algunos mercados.

# Perspectivas para 2025

---

Crecimiento de ventas entre **3%** y **8%**.

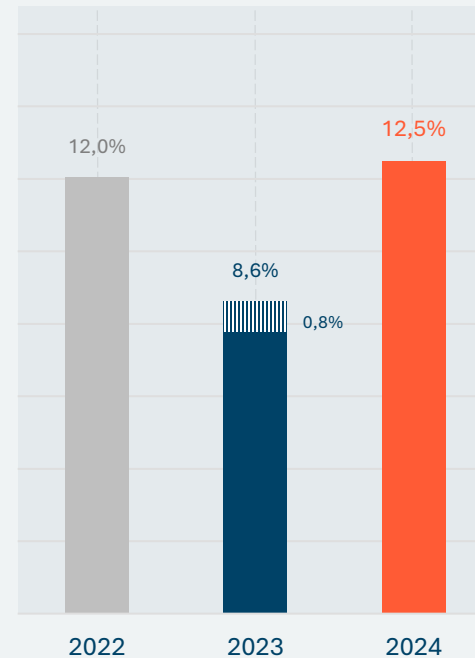
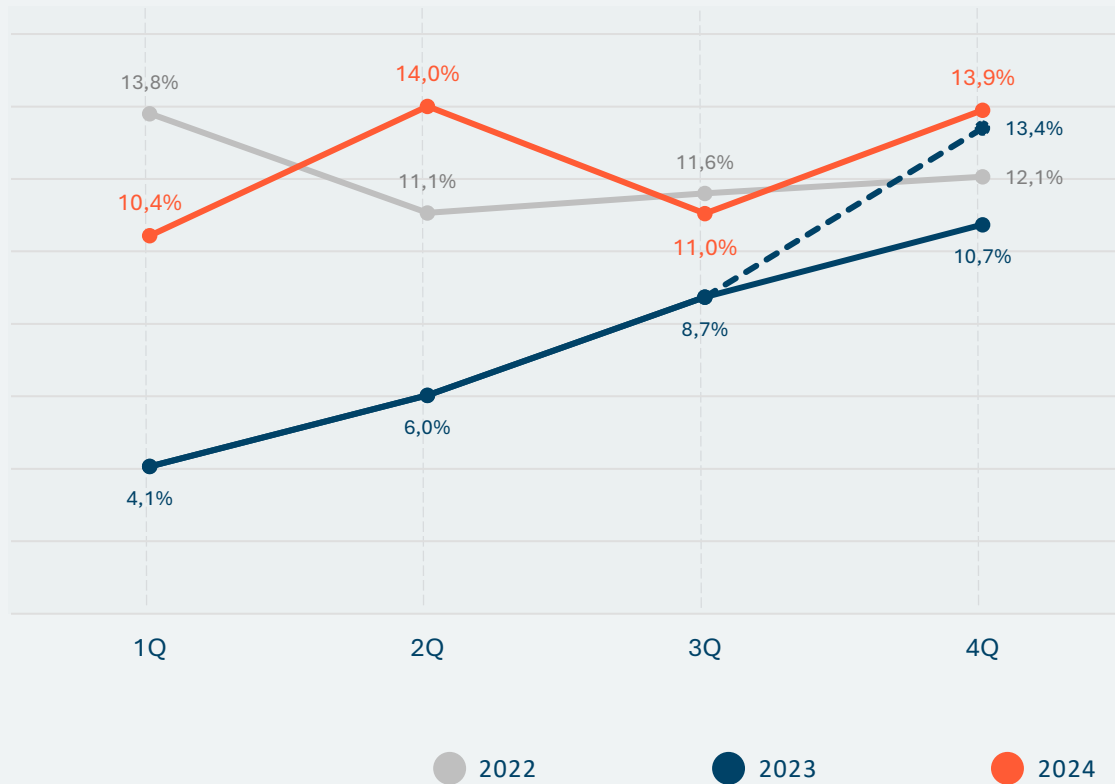
# Resultados 4Q24 y 2024

OSVALDO SOLAR, CFO

03

# Margen EBIT

## EVOLUCIÓN TRIMESTRAL



VAR  
**320 pb**  
vs 4Q23  
*50 pb depurado*

VAR  
**470 pb**  
vs 2023  
*390 pb depurado*

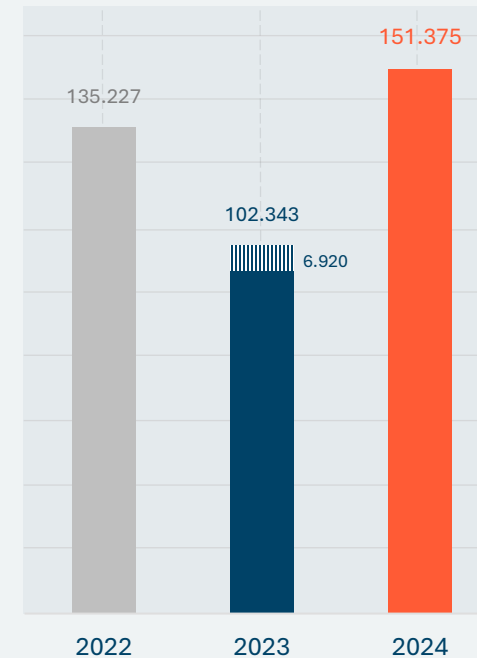
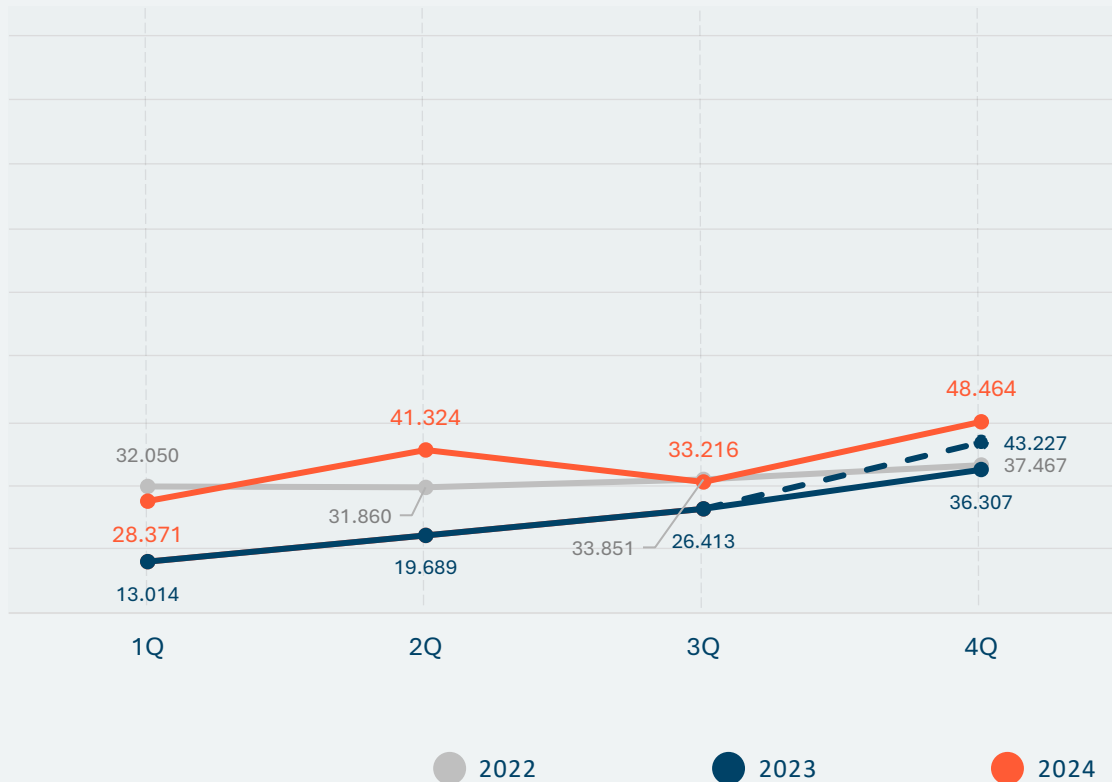
### VARIACIÓN VS 4Q23 y 2023 ES SEGÚN LO REPORTADO

Línea punteada depurada, sin efecto acuerdo judicial en EE.UU.: Considera 2,7% de margen más.

# EBITDA

## EVOLUCIÓN TRIMESTRAL

(MILLONES DE CLP\$)



VAR

**33,5%**

vs 4Q23

*12,1% depurado*

VAR

**58,6%**

vs 2023

*47,9% depurado*

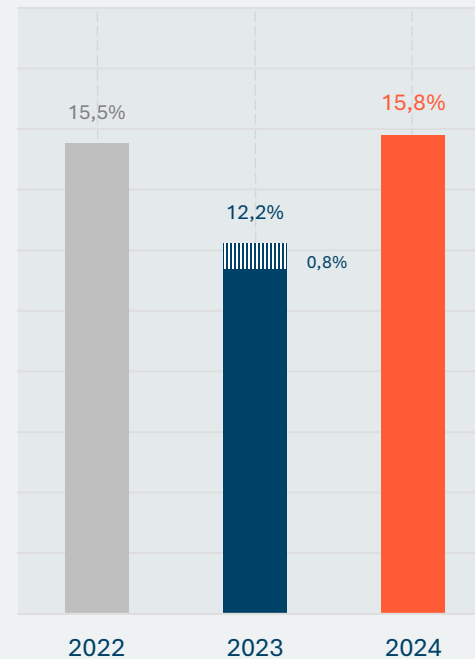
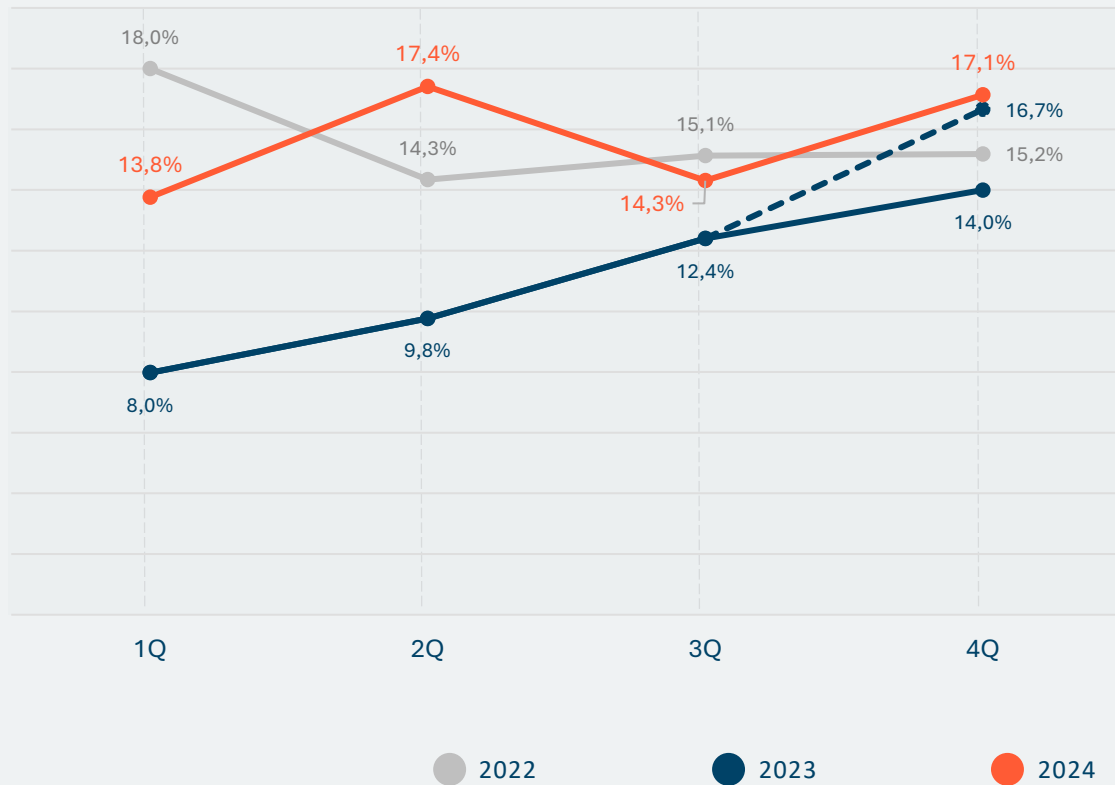
### VARIACIÓN VS 4Q23 y 2023 ES SEGÚN LO REPORTADO

Línea punteada depurada, sin efecto acuerdo judicial en EE.UU.: Considera CLP\$ 6.920 millones más.



# Margen EBITDA

## EVOLUCIÓN TRIMESTRAL



VAR  
**310 pb**  
 vs 4Q23  
*50 pb depurado*

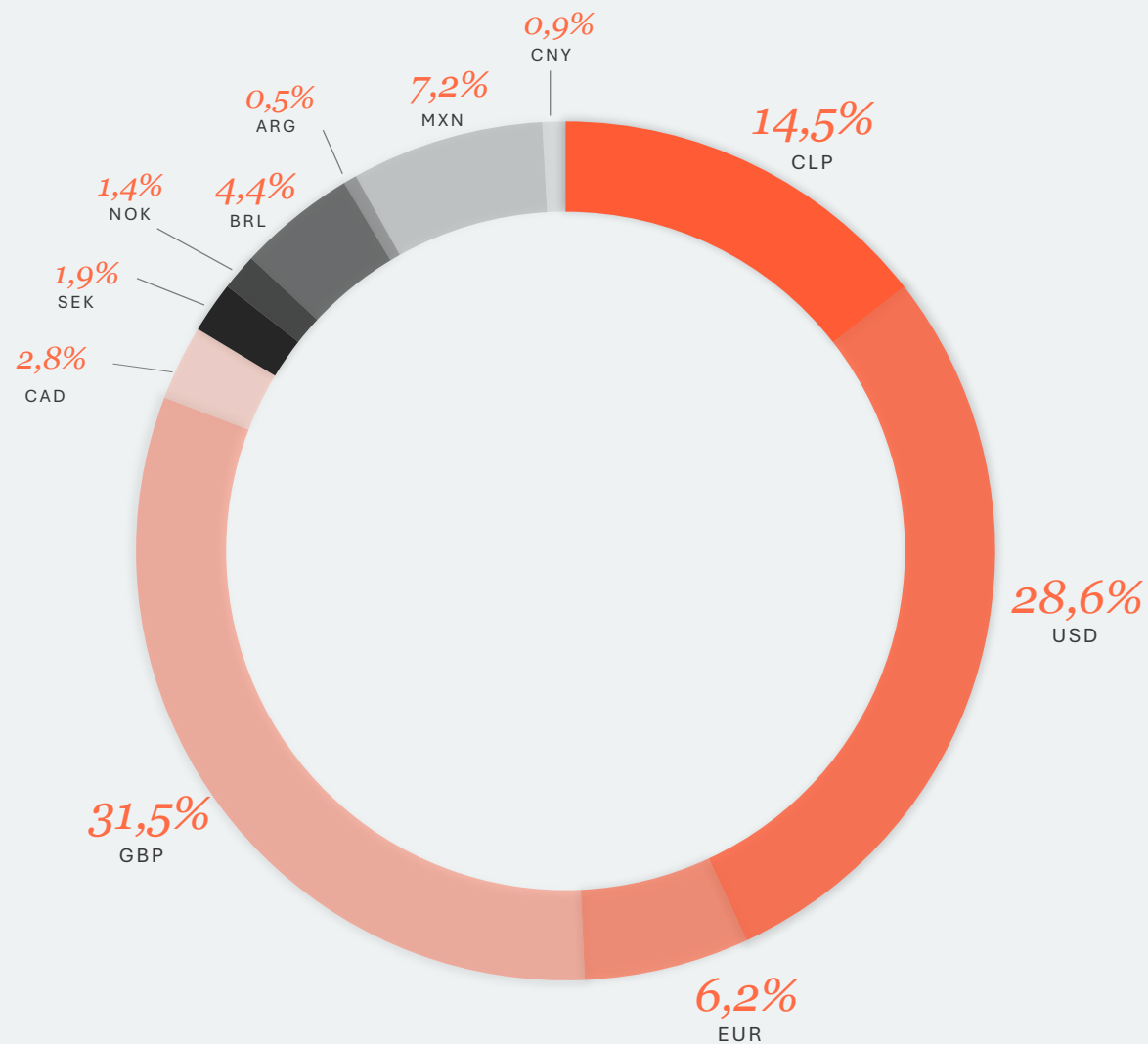
VAR  
**440 pb**  
 vs 2023  
*360 pb depurado*

### VARIACIÓN VS 4Q23 y 2023 ES SEGÚN LO REPORTADO

Línea punteada depurada, sin efecto acuerdo judicial en EE.UU.: Considera 2,7% de margen más.

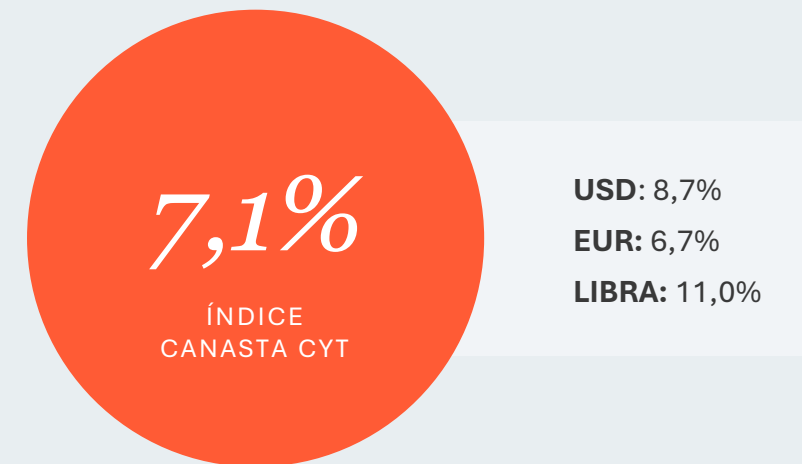
# Diversificación de monedas

4Q24



## VARIACIÓN DEL TIPO DE CAMBIO

4Q24 vs 4Q23



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

# Resultado No Operacional

AL 4Q24

(MILLONES DE CLP\$)	4Q24	4Q23	VAR (\$)	VAR (%)
GASTO FINANCIERO NETO (*)	(4.858)	(4.656)	(202)	(4,3%)
DIFERENCIAS DE CAMBIO	456	(2.610)	3.065	117,5%
<b>RESULTADO NO OPERACIONAL (**)</b>	<b>(4.402)</b>	<b>(7.265)</b>	<b>2.863</b>	<b>39,4%</b>
EMPRESAS COLIGADAS	926	455	471	103,5%

## CONCLUSIONES:

- Gasto financiero neto 4Q23 afectado positivamente por devaluación en Argentina (diciembre 2023) en CLP\$ 817 MM, lo que significa que sin este efecto el gasto financiero habría bajado en CLP\$ 615 MM, en lugar de subir CLP\$ 202 MM.

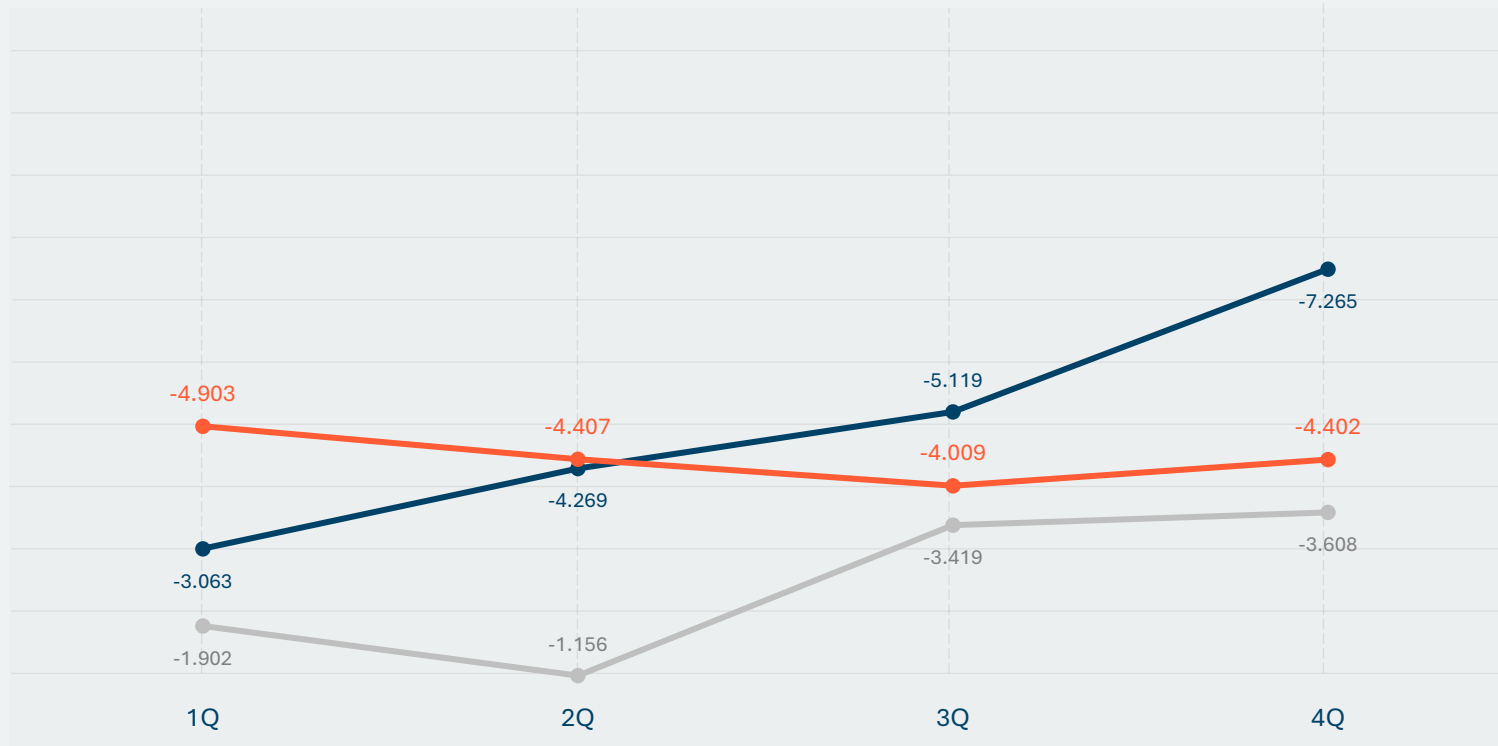
(\*) Gasto Financiero Neto = Ingresos Financieros, Costos Financieros y Resultados por unidades de reajuste.

(\*\*) No considera resultados de empresas coligadas.

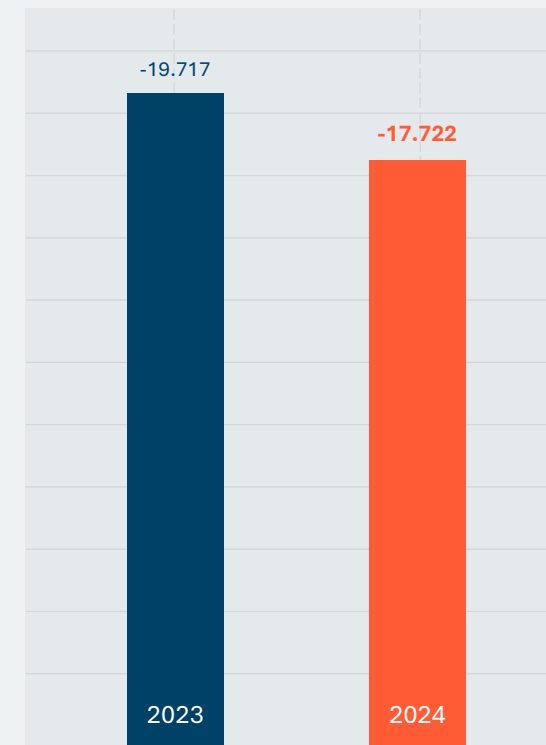
# Resultado No Operacional\*\*

## EVOLUCIÓN TRIMESTRAL – QUIEBRE DE TENDENCIA

(MILLONES DE CLP\$)



● 2022 ● 2023 ● 2024

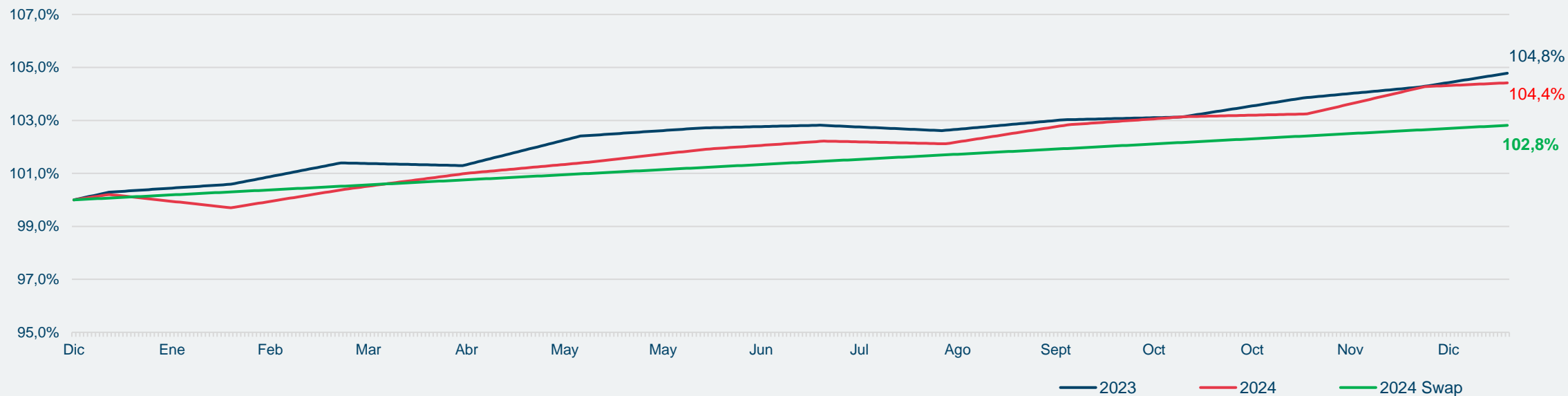


(\*\*) No considera resultados de empresas coligadas.

# 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 4Q24

Inflación fijada para 4Q24:  
**2,82% anualizada**

Efecto sin cobertura en 4Q24:  
**CLP\$ 8.508 MM**

Efecto con inflación fija:  
**CLP\$ 5.514 MM**

Utilidad implícita:  
**CLP\$ 2.994 MM**

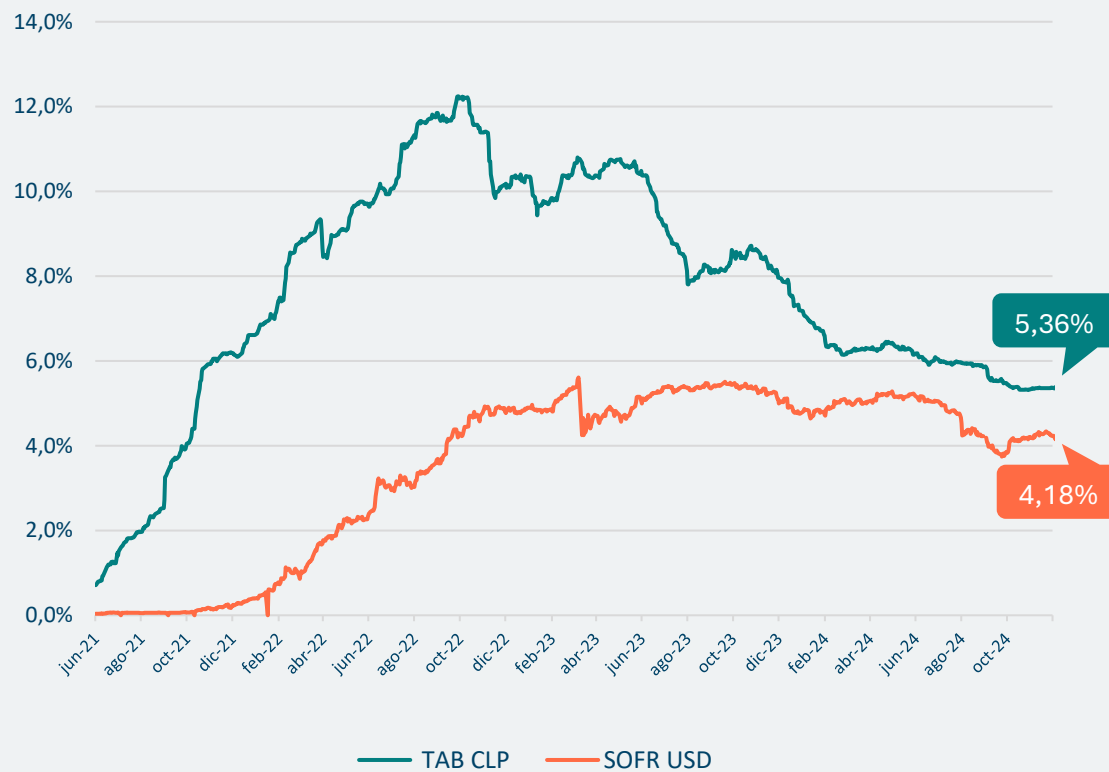
### PRÓXIMOS MESES:

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 **4,69%**)

# Positivas perspectivas para el RESULTADO NO OPERACIONAL

## 01. TASA DE INTERÉS



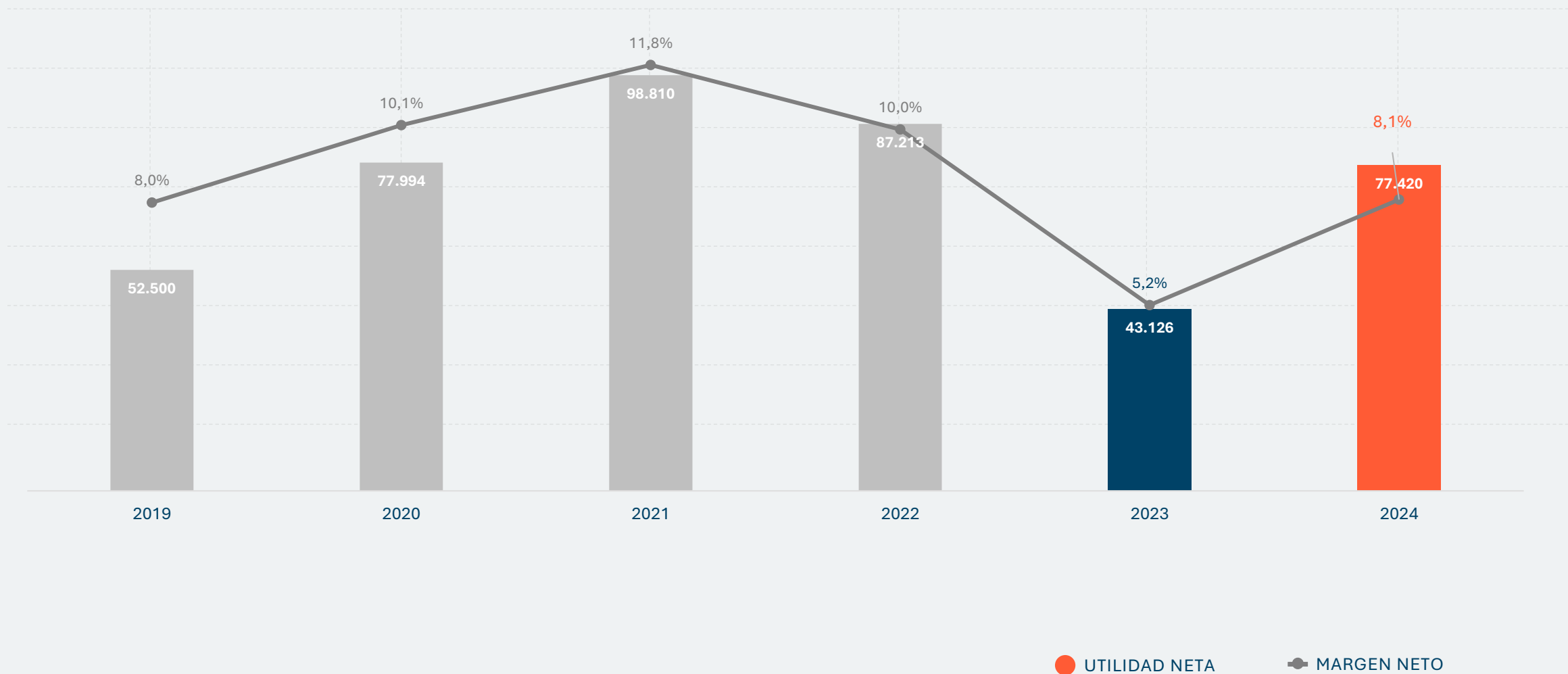
## 02. MONTO DEUDA

Reducción en términos absolutos de CLP\$ 60.247 MM, sin considerar efecto tipo de cambio.

## 03. TIPO DE CAMBIO

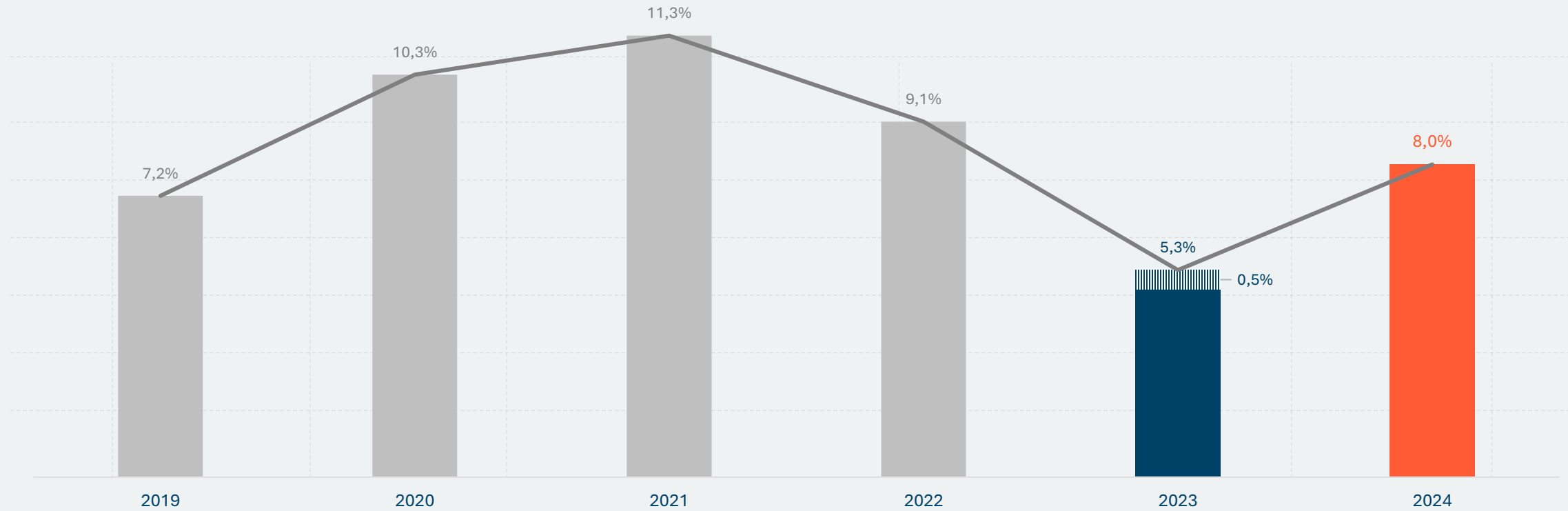
Hedge de pasivos con activos de la compañía.

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



# 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.

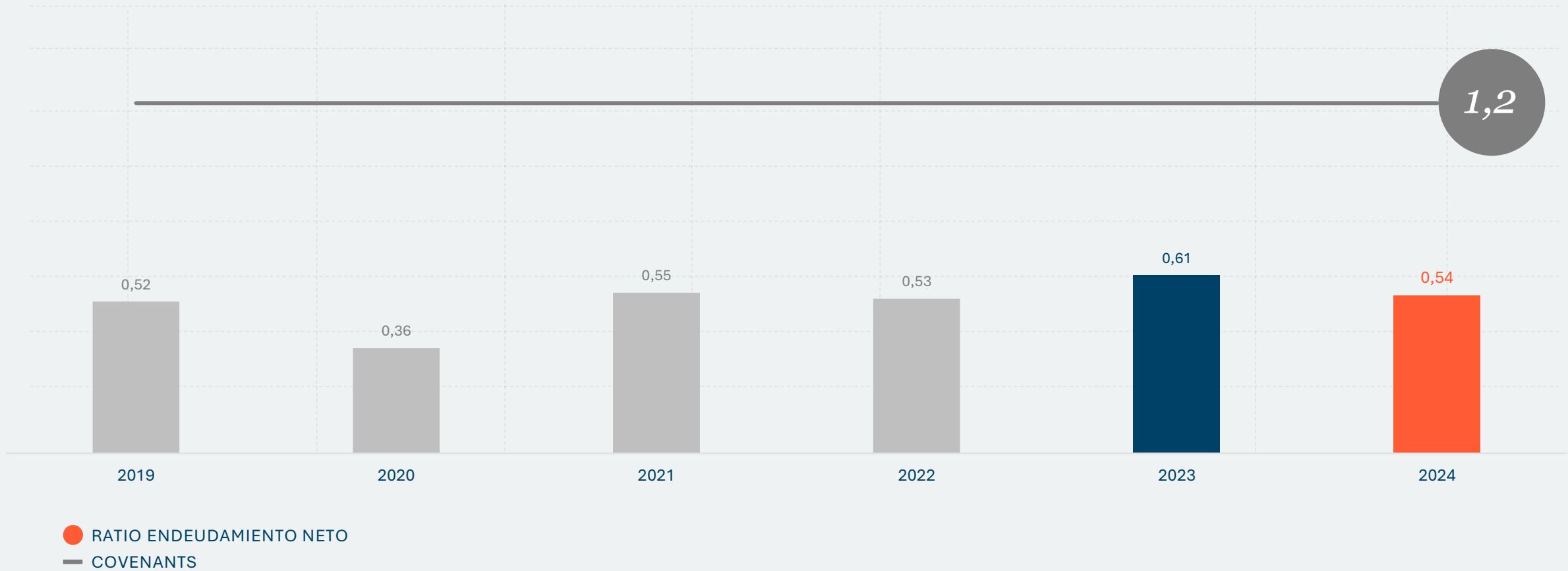
(\*) Cuentas de Balance corresponden al promedio de los últimos cuatro trimestres.



# Bajo Nivel De Endeudamiento

## RELATIVO AL TAMAÑO DEL PATRIMONIO

### SOLIDEZ FINANCIERA

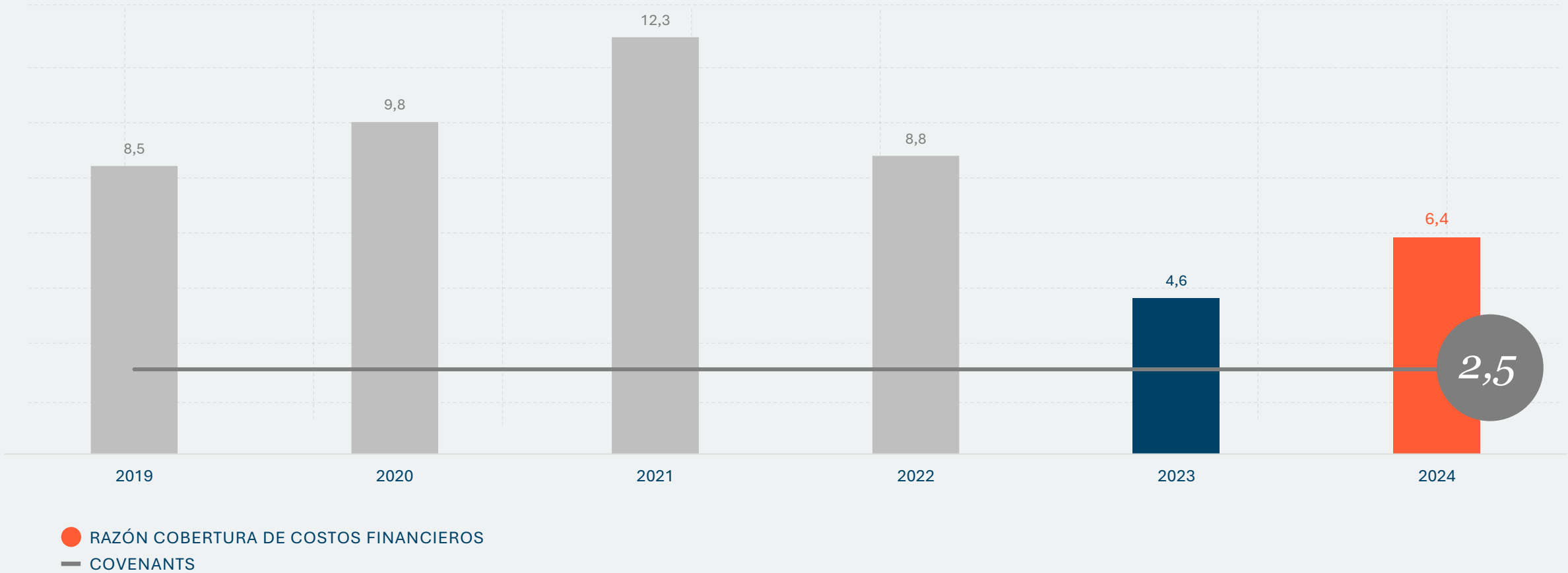


Ratio endeudamiento neto: (Otros Pasivos Financieros Corrientes y no Corrientes – Caja) / Patrimonio

# Cobertura de Gastos Financieros

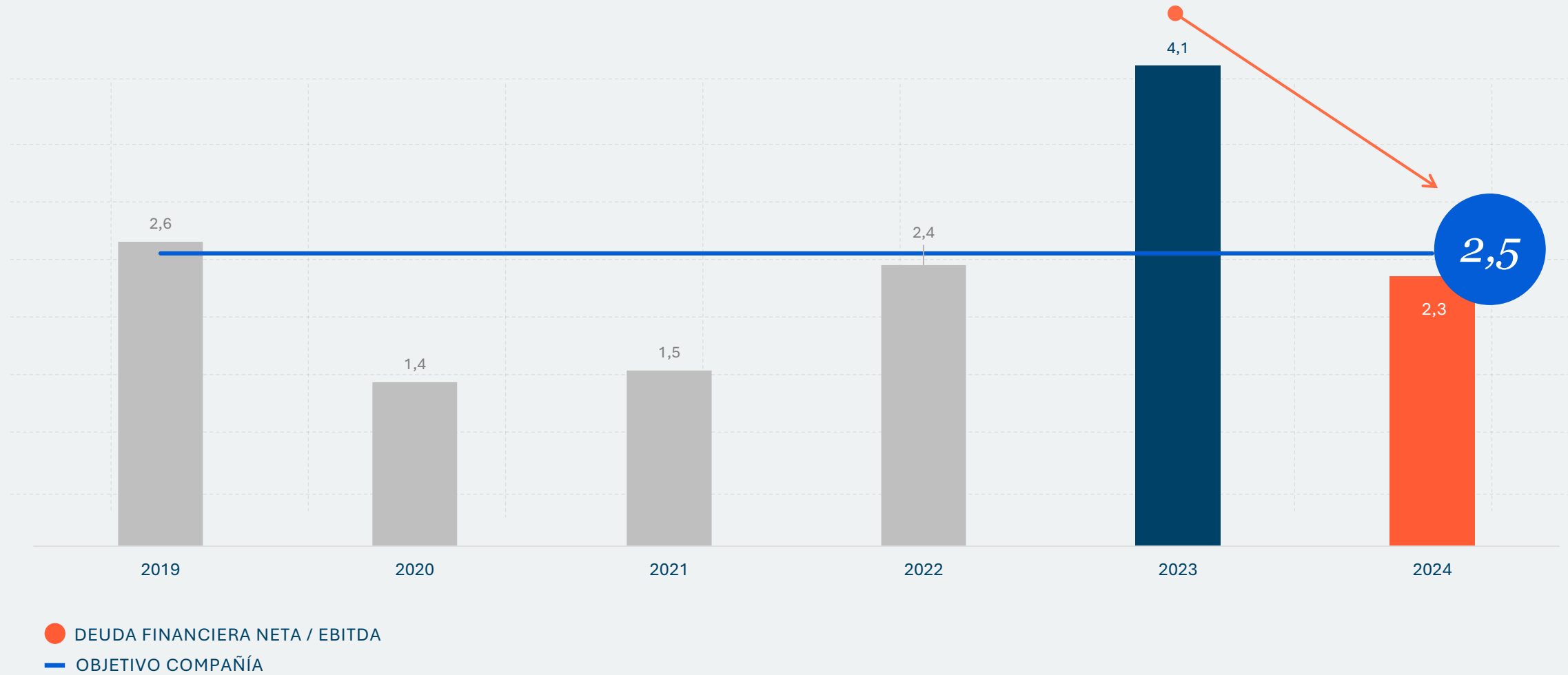
A DICIEMBRE 2024

## 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



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

# Resultados no financieros

OSVALDO SOLAR, CFO

04

# Destacados Sustentabilidad

## 01.

---

Viña Concha y Toro es la viña más sustentable del mundo, de acuerdo con el ranking Dow Jones Sustainability Index 2025.

## 02.

---

Se consolida la estrategia de sustentabilidad “Descorcha un Futuro Mejor®” con más de 90% de cumplimiento de las metas planteadas para 2024. Durante 2025 se generarán nuevas ambiciones con mirada al 2030, 2035 y 2040.

## 03.

---

Durante 2024 nuestros principales clientes nos entregaron valiosos reconocimientos tanto en Chile (Walmart) como en nuestros principales mercados (TESCO-UK) por nuestro desempeño en sustentabilidad.

## 04.

---

Destacada acción climática de la compañía, se aceleran reducciones de peso en packaging en múltiples mercados impactando positivamente a nuestros consumidores finales.

40  
24

RESULTS  
PRESENTATION

VIÑA CONCHA Y TORO  
— FAMILY OF NEW WORLD WINERIES —