

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

1.

Hitos 2024

EDUARDO GUILISASTI, CEO

1. DON MELCHOR

2024

Uno de los más grandes hitos en la historia de Viña Concha y Toro: Don Melchor es nominado el vino número 1 de los 100 mejores de la prestigiosa revista Wine Spectator.



1987



1

cosecha:

14,700

Cajas de 9L

US\$50

Por caja de 9L



2021

35th

cosecha:

18,300

cajas de 9L

US\$900

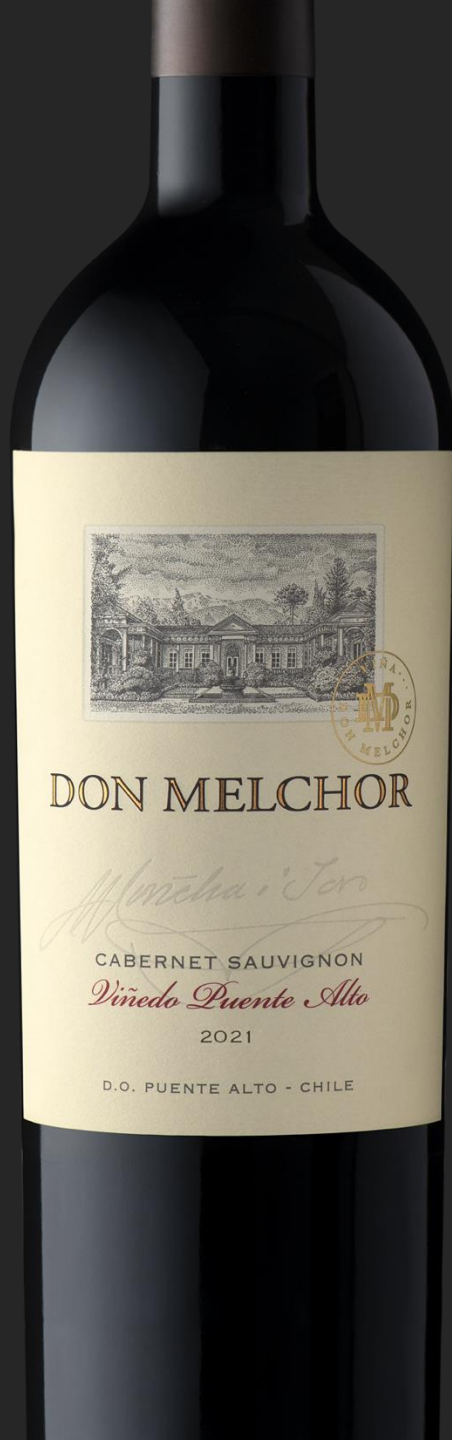
Por caja 9L



VIÑA DON MELCHOR

2019

Se convierte en
Viña Don Melchor



5 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



VENTAS TOTALES 2024 (C9L)

BRAND / RANGE	Var. 2024/23
CASILLERO DEL DIABLO*	6%
CASILLERO DEL DIABLO DEVILS CARNAVAL	224%
DIABLO	12%
Total	8%

*CASILLERO DEL DIABLO INCLUDES: CDD RESERVA, BELIGHT, RVA PRIVADA, DEVILS COLLECTION, OTHERS



RESERVA / DEVIL'S CARNAVAL /
BELIGHT

RVA ESPECIAL / DEVILS
COLLECTION

RVA PRIVADA

DIABLO



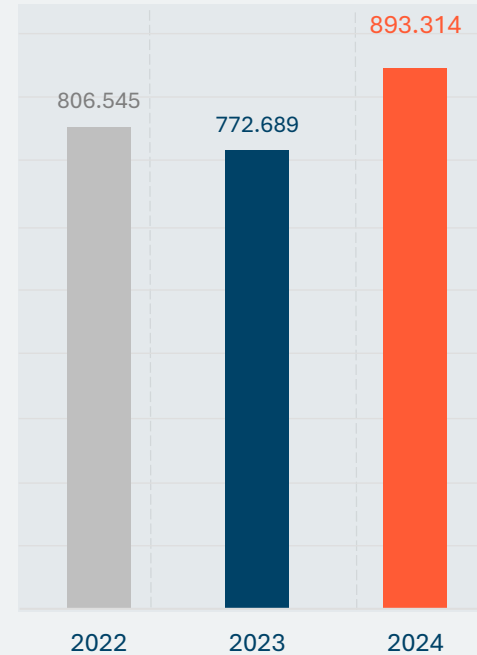
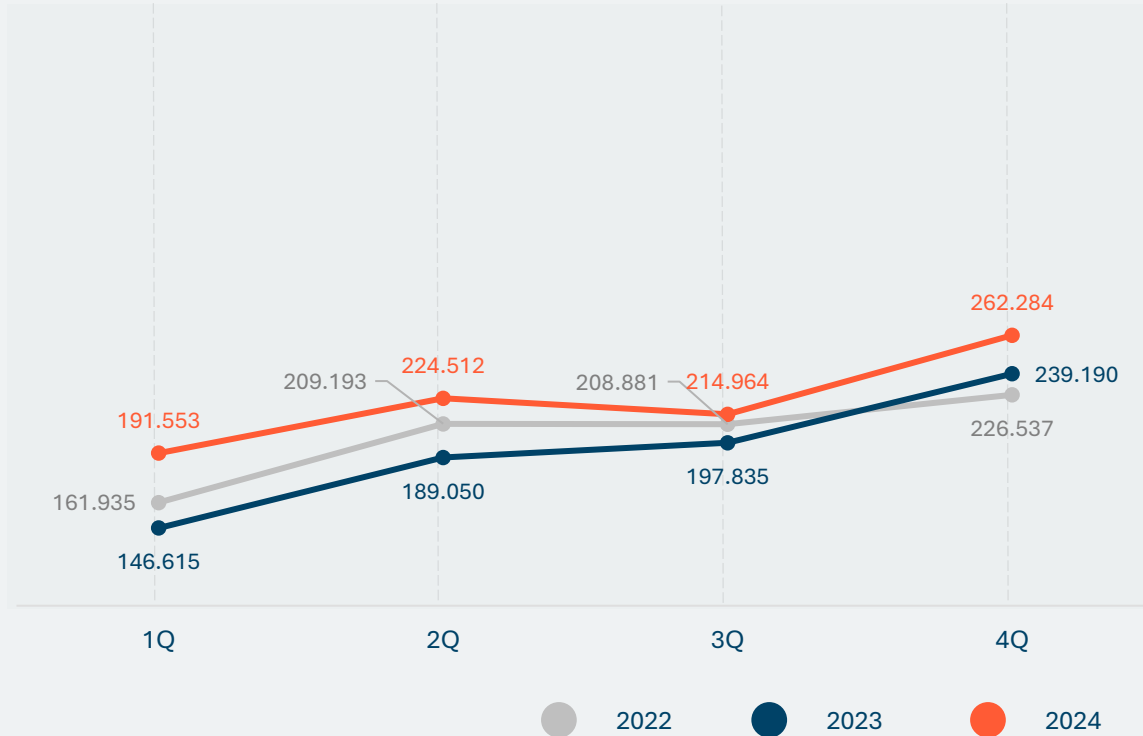
2. Cifras industria alcoholes 2024

EMPRESA	VALOR % VAR. FULL 2024	VOLUMEN VAR. % FULL 2024
WINE		
VIÑA CONCHA Y TORO	+14,5%	+3,3%
COMPETIDOR 1	+11,8%	+0,9%
COMPETIDOR 2	+5,1%	-3,6%
COMPETIDOR 3	+1,7%	N.D.
COMPETIDOR 4	-1,8%	+6%
COMPETIDOR 5	-2,6%	-
COMPETIDOR 6	-8%	-3,6%
BEER		
COMPETIDOR 1	+13,2%	-
COMPETIDOR 2	+2,4%	+0,4%
COMPETIDOR 3	+0,7%	-1,4%
COMPETIDOR 4	0%	0%
COMPETIDOR 5	-0,6%	-6,4%
COMPETIDOR 6	-1,2%	+1,6%
SPIRITS		
COMPETIDOR 1	+5,2%	-
COMPETIDOR 2	-1,1%	-3,9%
COMPETIDOR 3	-4,4%	-6%
COMPETIDOR 4	-14%	-2,96%
COMPETIDOR 5	-14,6%	-

3. Trayectoria en ventas

EVOLUCIÓN TRIMESTRAL – VALOR – VINO

(MILLONES DE CLP\$)



VAR
9,7%
VS 4Q23
VALOR

VAR
15,6%
VS 2023
VALOR

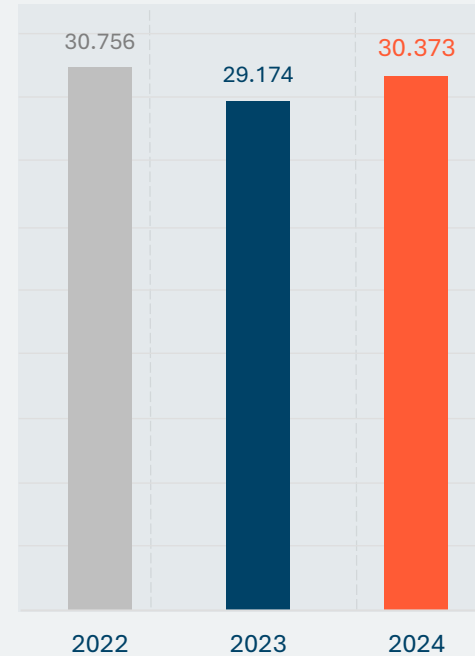
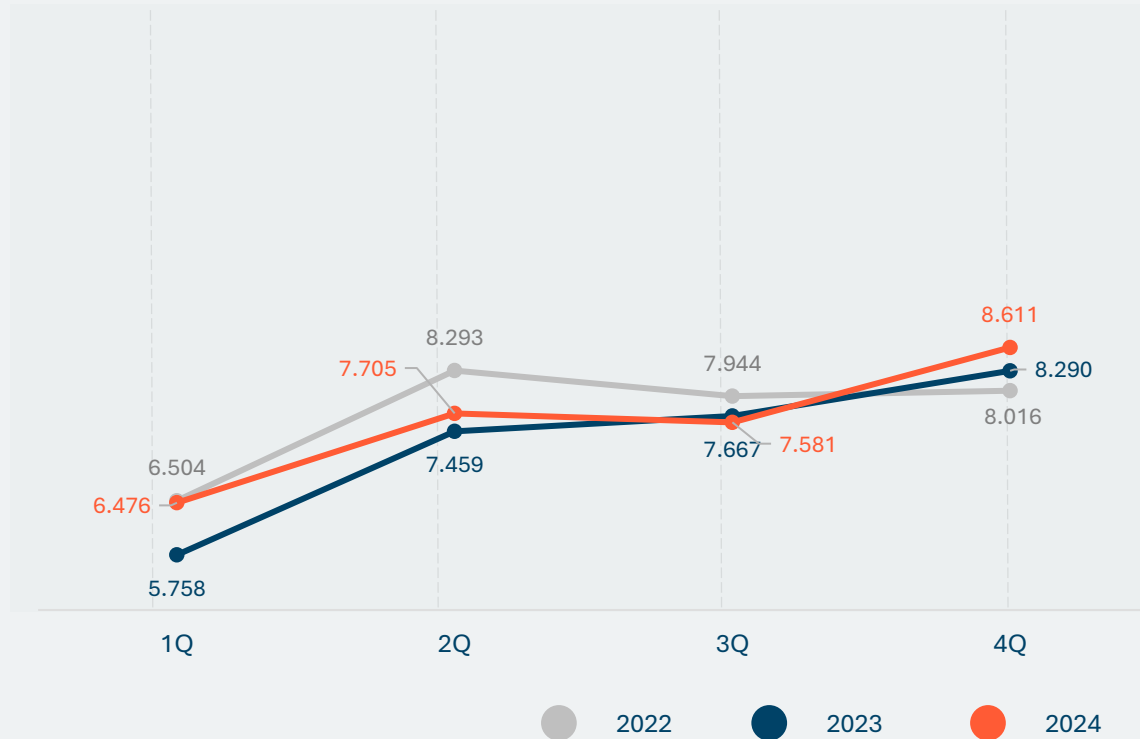
CONCLUSIONES 2024:

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

3. Trayectoria en ventas

EVOLUCIÓN TRIMESTRAL – VOLUMEN – VINO

(MILES DE C9L)



VAR
3,9%
VS 4Q23
VOL

VAR
4,1%
VS 2023
VOL

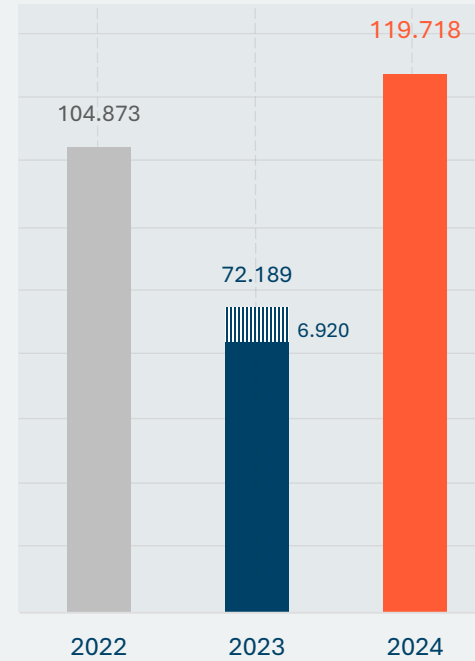
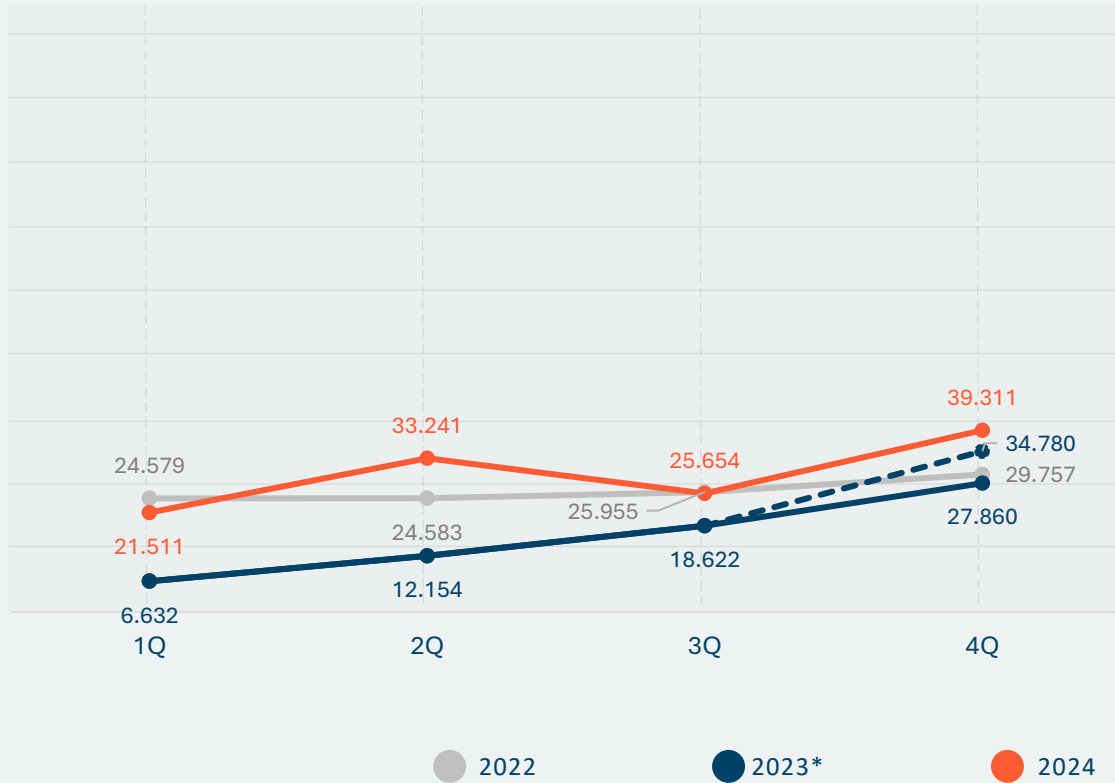
CONCLUSIONES 2024:

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

4. Mejora resultado operacional

EVOLUCIÓN TRIMESTRAL

(MILLONES DE CLP\$)



VAR
41,1%*
 vs 4Q23

VAR
83,4%*
 vs 2023

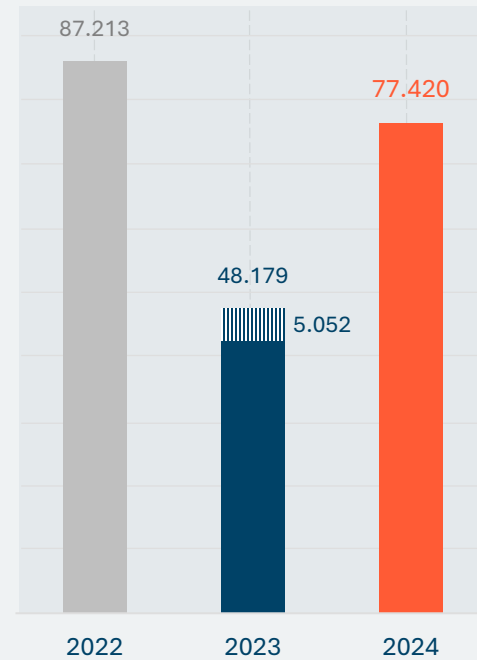
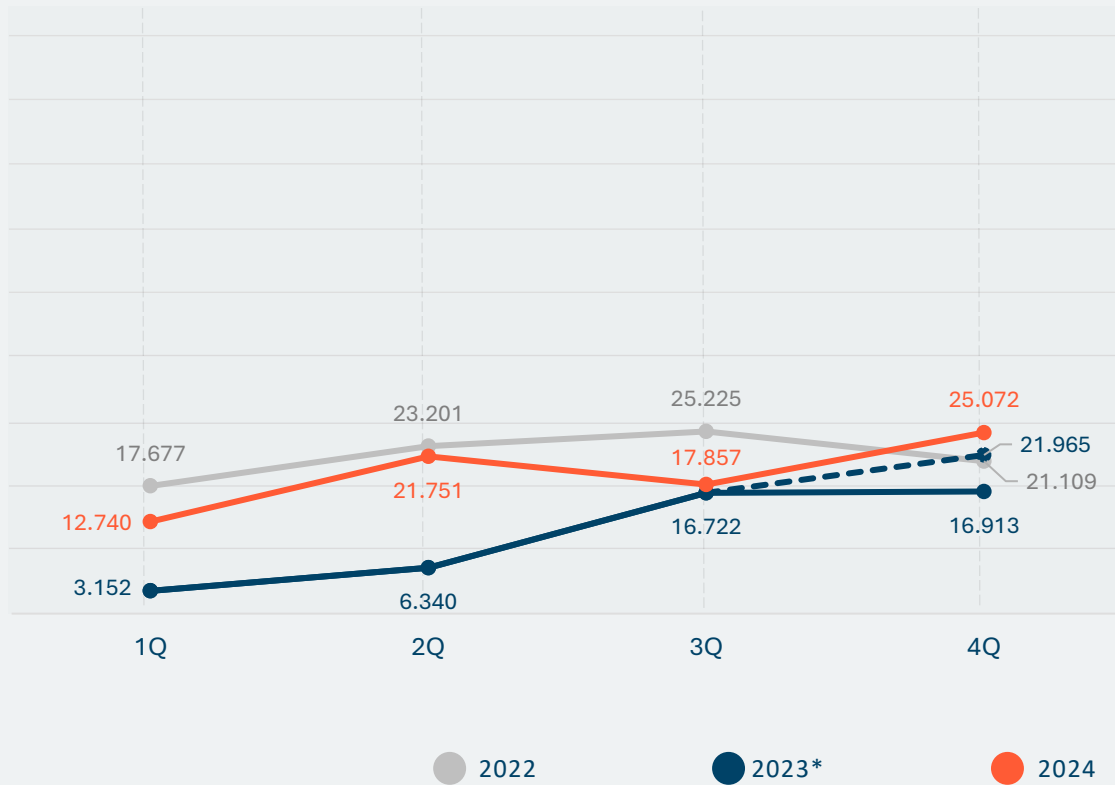
4Q 2023* y 2023* REPORTADO

Línea punteada depurado sin acuerdo judicial en EE.UU.
 Considera CLP\$ 6.920 millones más.

5. Utilidad Neta

EVOLUCIÓN TRIMESTRAL

(MILLONES DE CLP\$)



VAR
48,2%
vs 4Q23

VAR
79,5%
vs 2023

4Q 2023* y 2023* REPORTADO.

Línea punteada depurado sin acuerdo judicial en EE.UU.
Considera CLP\$ 5.052 millones más.

6. Crecimiento en todas las zonas geográficas

DESEMPEÑO PRINCIPALES MERCADOS – VINO – VAR % VALOR

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%, 8 a tasas superiores al 5%.

LOS 5 PAÍSES PRINCIPALES
REPRESENTAN EL

74,1%

DE LAS VENTAS DE VINO
AL 4Q24

LOS 5 PAÍSES PRINCIPALES
REPRESENTAN EL

75,9%

DE LAS VENTAS DE VINO
EN 2024

7. Crecimiento en marcas principales

DESEMPEÑO PRINCIPALES MARCAS – VINO – VAR % VALOR

VAR % VALOR	4Q23	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	2024
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% en volumen.

LAS 7 MARCAS PRINCIPALES REPRESENTAN EL

64,0%

DE LAS VENTAS DE VINO AL 4Q24

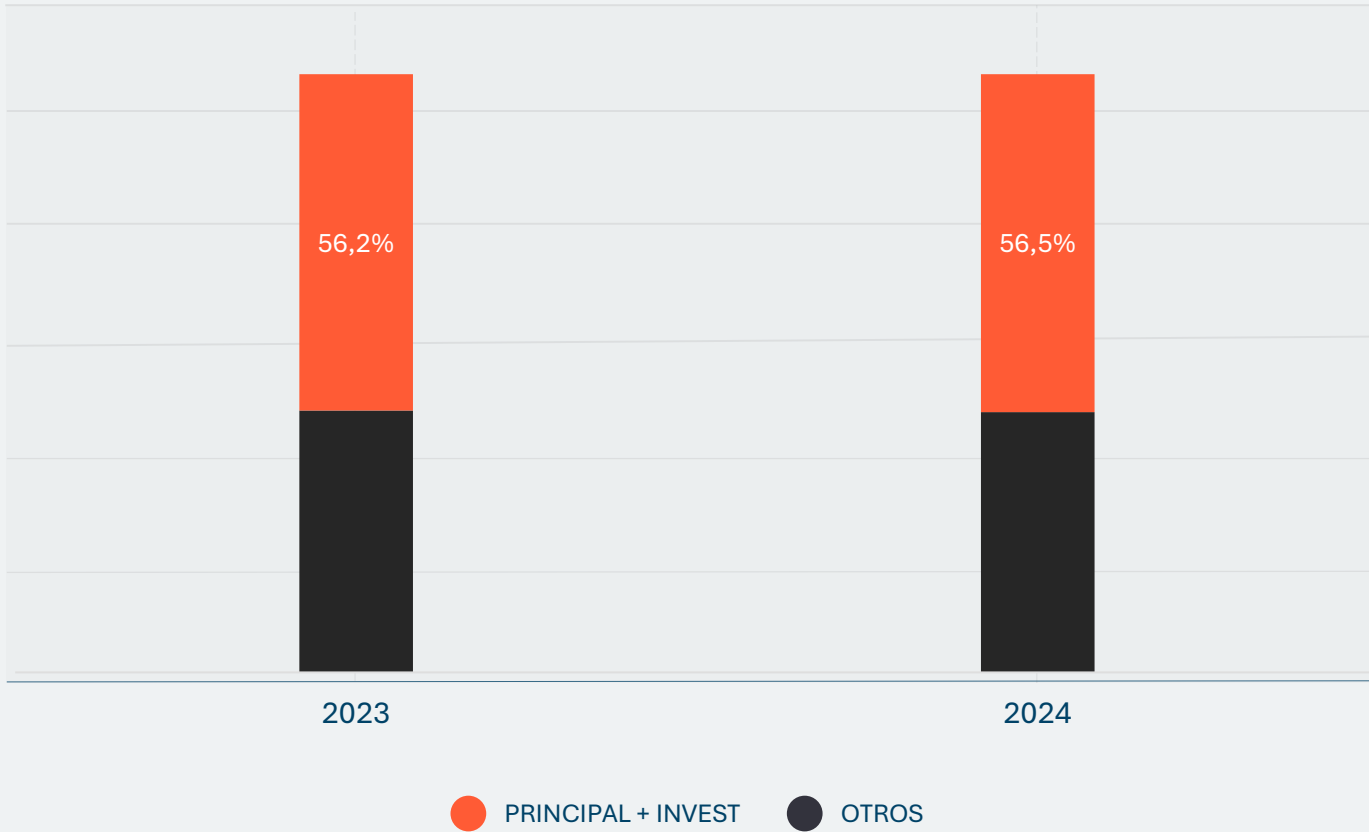
LAS 7 MARCAS PRINCIPALES REPRESENTAN EL

64,1%

DE LAS VENTAS DE VINO EN 2024

8. Mix Premium 2024

+30 PB EN MIX PRINCIPAL + INVEST VINO



VAR
19,1%
CASILLERO DEL DIABLO
VALOR

VAR
19,2%
TRIVENTO RESERVE
VALOR

VAR
20,4%
DIABLO
VALOR

9. Fuerte crecimiento en cerveza

KROSS Y ODISSEA

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

33,6%

VS 2023

VALOR



10. 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

AHORROS AL CIERRE
DE 2024

CLP\$ 15.416 MM

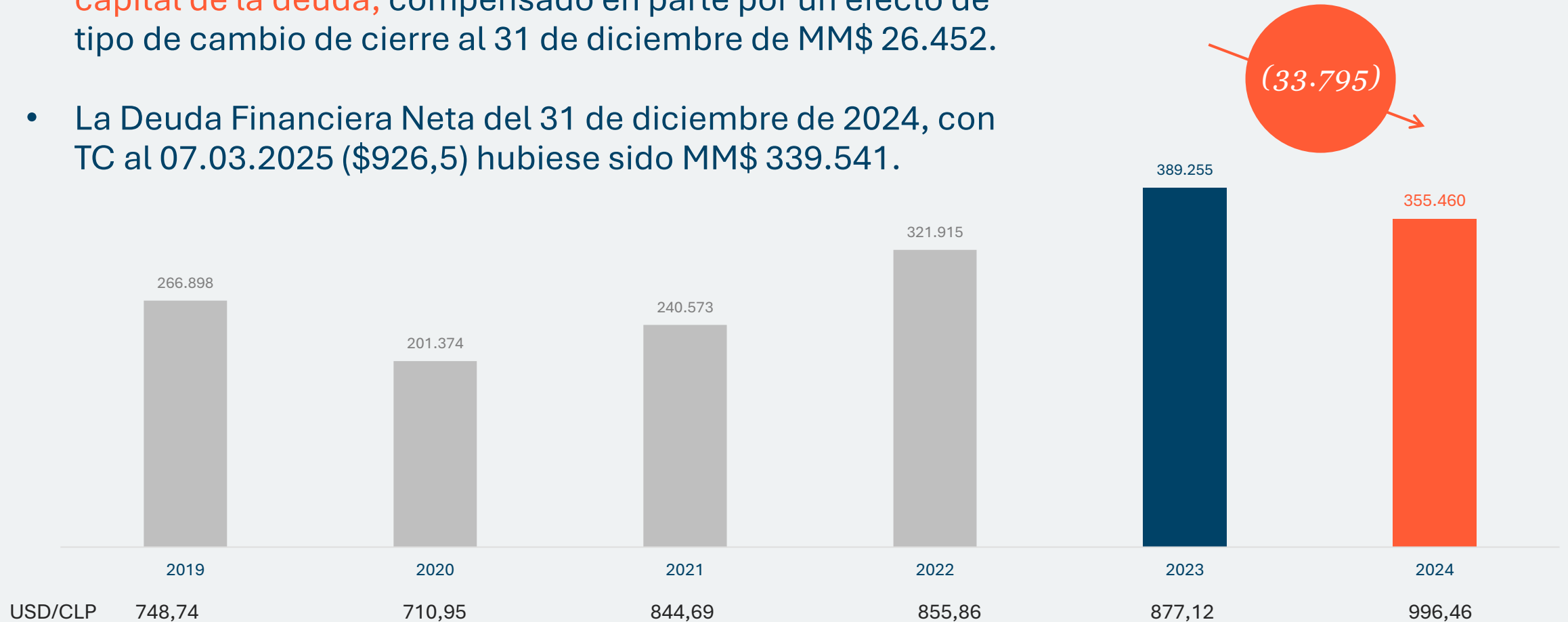
AHORROS ELIMINANDO EL
EFECTO DEL IPC EN LA
REMUNERACIÓN

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

11. Disminución de deuda financiera

DE LA COMPAÑÍA

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



(33.795)

2. Mirada 2025

EDUARDO GUILISASTI, CEO

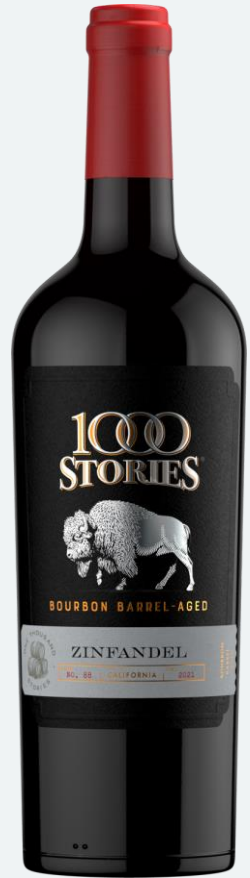
1. Fuentes de crecimiento para 2025

INNOVACIONES: CASILLERO DEL DIABLO



2. Fuentes de crecimiento para 2025

INNOVACIONES: BONTERRA



BOURBON
BARREL-AGED



HIGH - ALC 16.5%



NON BOURBON BARRE
-AGED (Re-launch)



ENABLE THE BONTERRA
BRAND TO REACH YOUNG
CONSUMER

3. Fuentes de crecimiento para 2025

INNOVACIONES: OTRAS MARCAS



4. Fuentes de crecimiento para 2025

NUEVOS ORÍGENES

EE. UU.
BONTERRA ORGANIC ESTATES



MÉXICO

CHILE
VCT CHILE

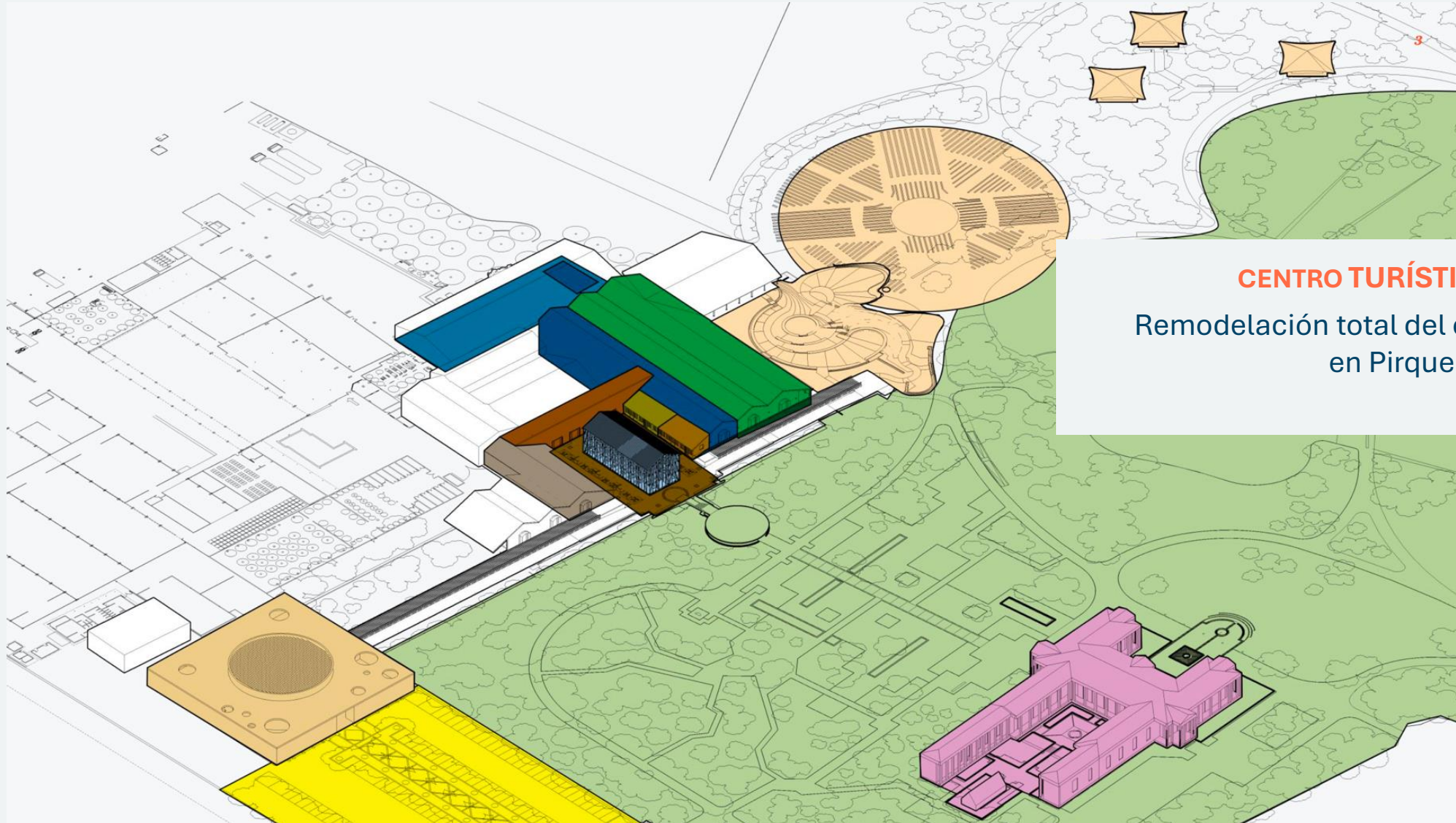
ARGENTINA
BODEGA TRIVENTO

ESPAÑA



5. Fuentes de crecimiento para 2025

EXPERIENCIAS CONSUMIDOR



CENTRO TURÍSTICO

Remodelación total del centro turístico en Pirque.

6. Áreas 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.

7. Nuevo escenario global

03.

%

Hay riesgo de alza de impuestos en algunos mercados.

01.



No se vislumbran mayores riesgos para nuestro país.

02.



Se presentarán oportunidades y debemos capturarlas.

04.



Agenda agresiva en empujar la sustentabilidad por algunos mercados.

8. Perspectivas 2025

- Crecimiento de ventas entre 3% y 8% en 2025.

3.

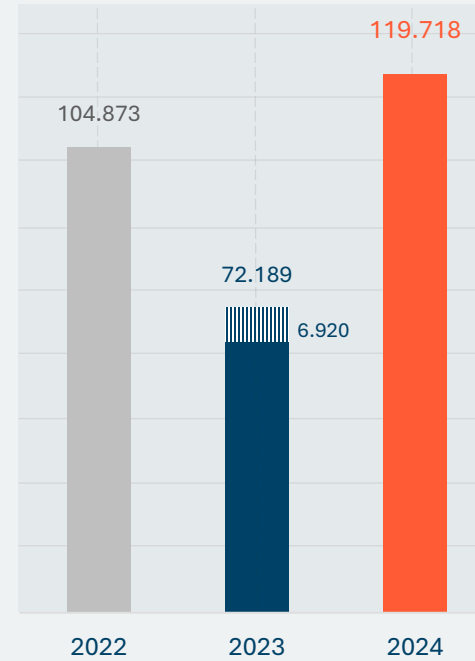
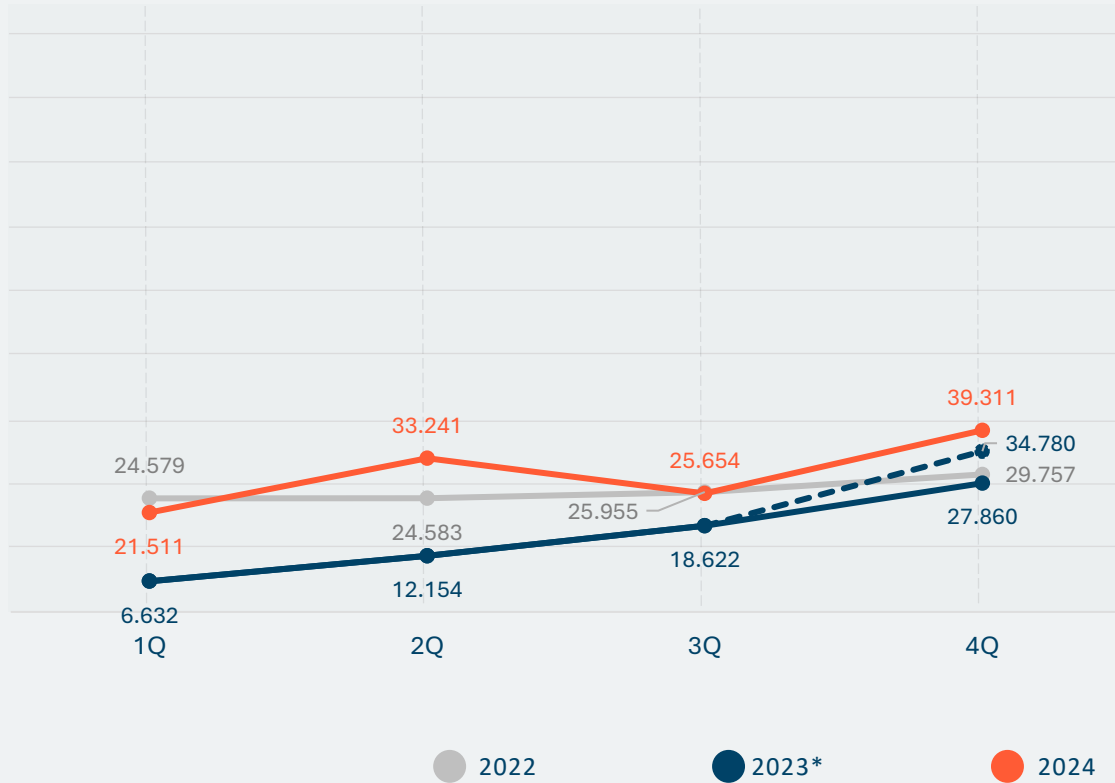
Resultados 4Q24 y 2024

OSVALDO SOLAR, CFO

EBIT

EVOLUCIÓN TRIMESTRAL

(MILLONES DE CLP\$)



VAR
41,1%*

vs 4Q23
**13,0%
depurado**

VAR
83,4%*

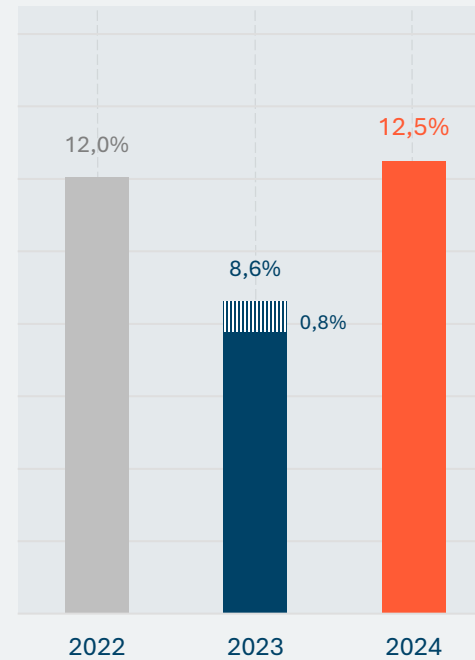
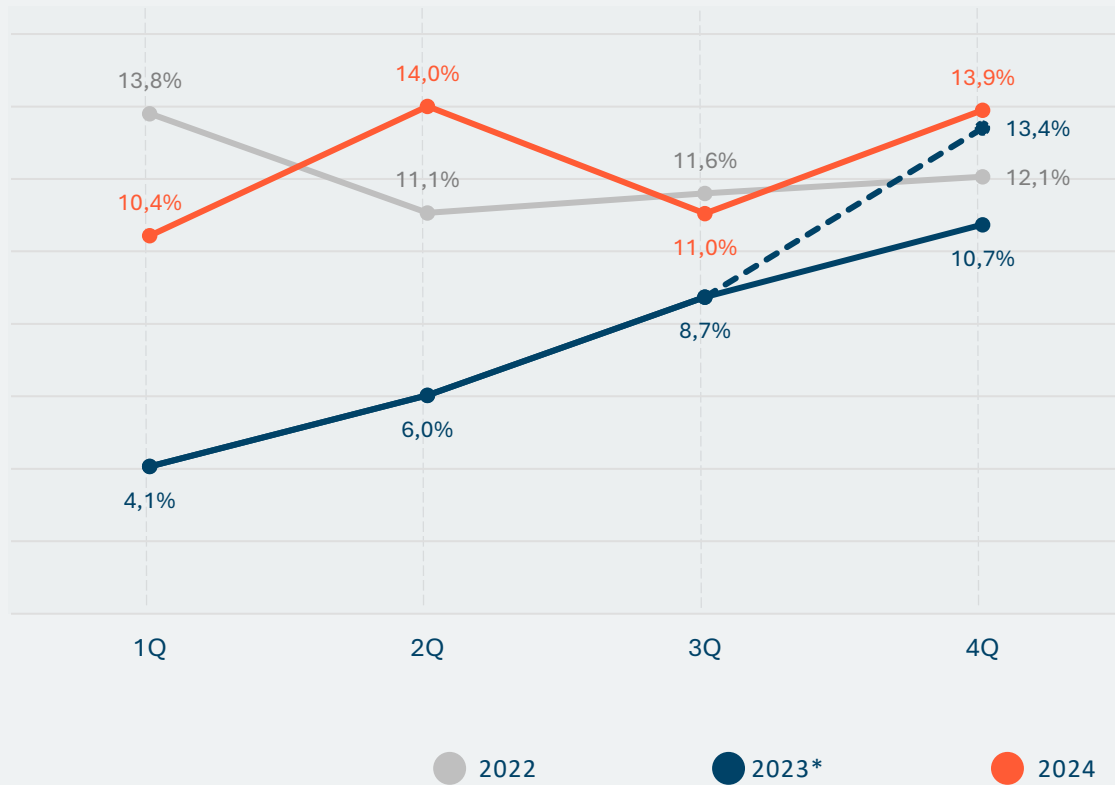
vs 2023
**65,8%
depurado**

4Q 2023* y 2023* REPORTADO

Línea punteada depurado sin acuerdo judicial en EE.UU.
Considera CLP\$ 6.920 millones más.

Margen EBIT

EVOLUCIÓN TRIMESTRAL



VAR
320 pb

vs 4Q23
**50 pb
depurado**

VAR
470 pb

vs 2023
**390 pb
depurado**

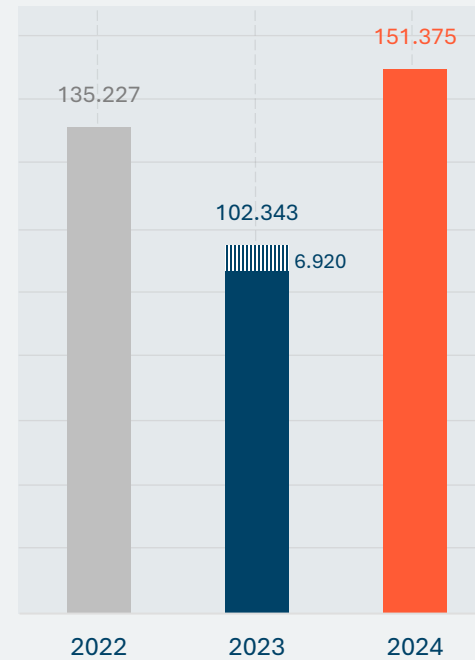
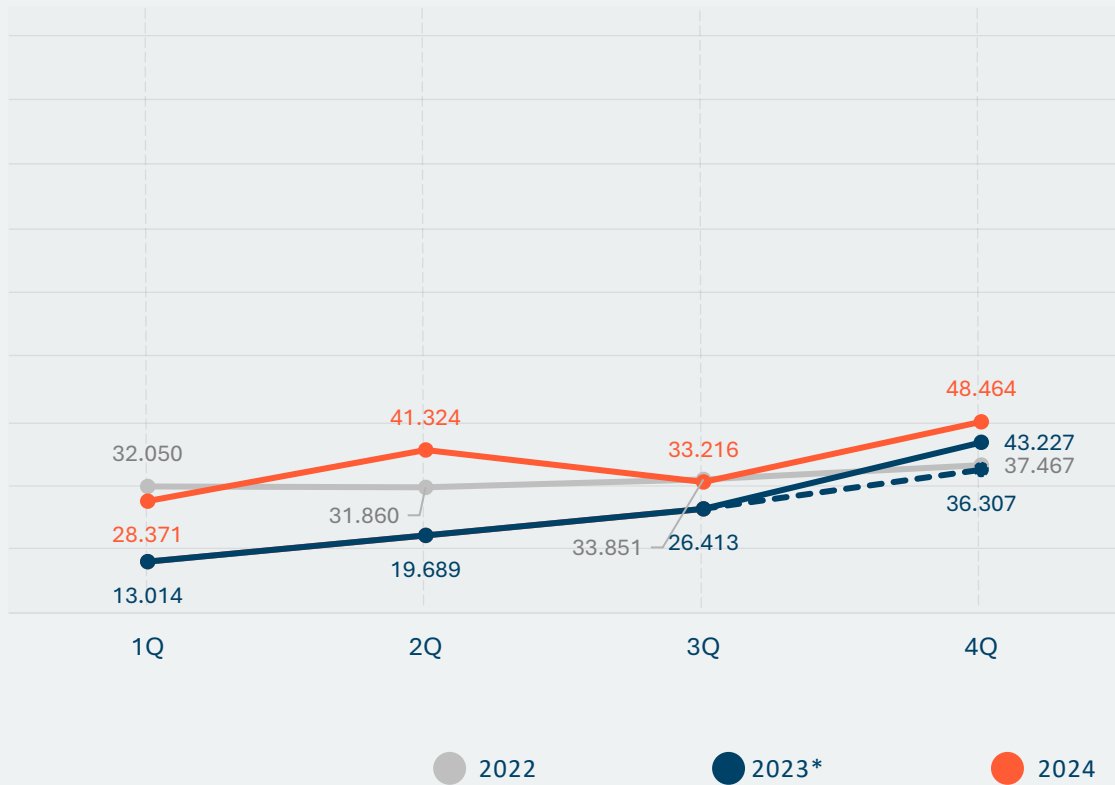
4Q 2023* y 2023* REPORTADO

Línea punteada depurado sin 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

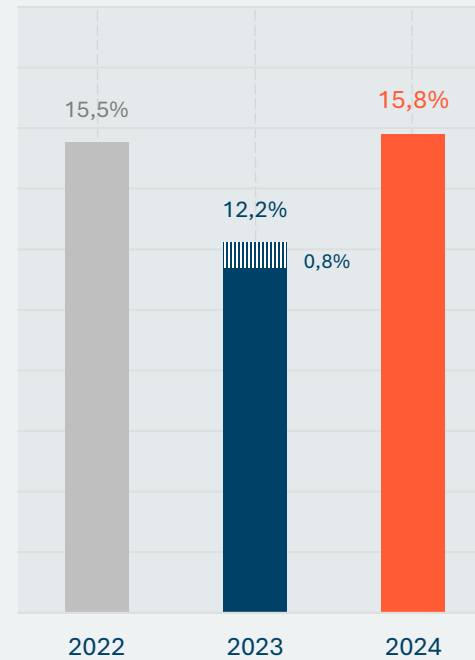
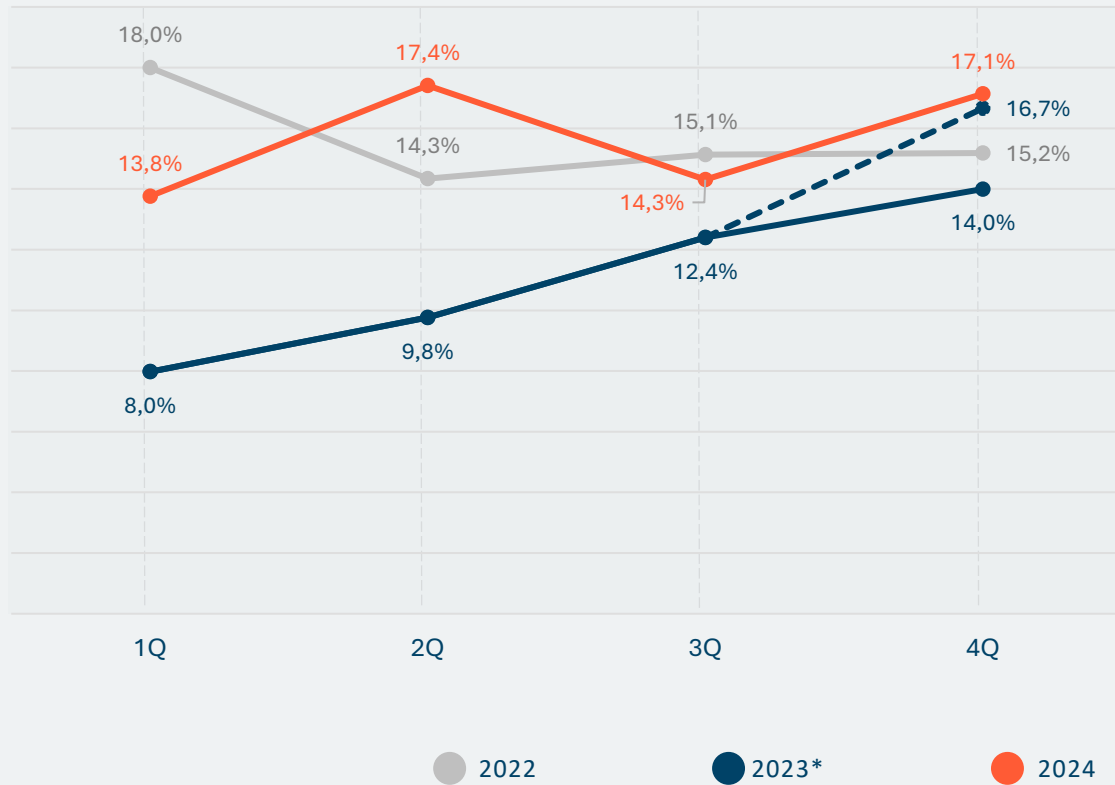
VAR
58,6%*
 vs 2023
 47,9% depurado

4Q 2023* y 2023* REPORTADO

Línea punteada depurado sin 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

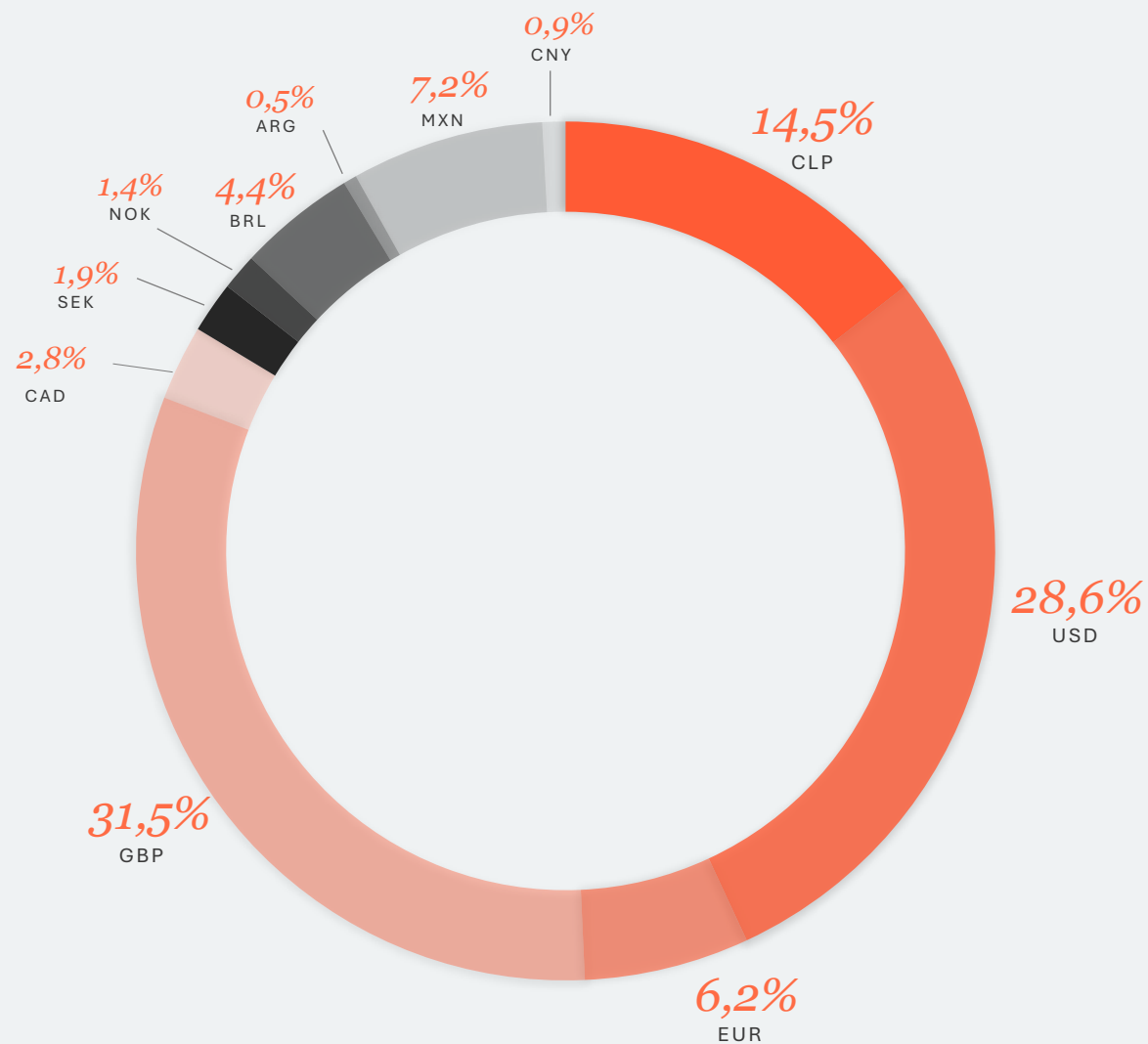
vs 2023
**360 pb
depurado**

4Q 2023* y 2023* REPORTADO

Línea punteada depurado 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

7,1%

ÍNDICE
CANASTA CYT

USD: 8,7%

EUR: 6,7%

LIBRA: 11,0%

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%
RESULTADO NO OPERACIONAL (**)	(4.402)	(7.265)	2.863	39,4%
EMPRESAS COLIGADAS	926	455	471	103,5%

CONCLUSIONES:

- Gasto financiero neto 4Q23 afectado positivamente por devaluación en Argentina (dic 23) en MM\$ 817, lo que significa que sin este efecto el gasto financiero habría bajado en MM\$615, en lugar de subir MM\$ 202.

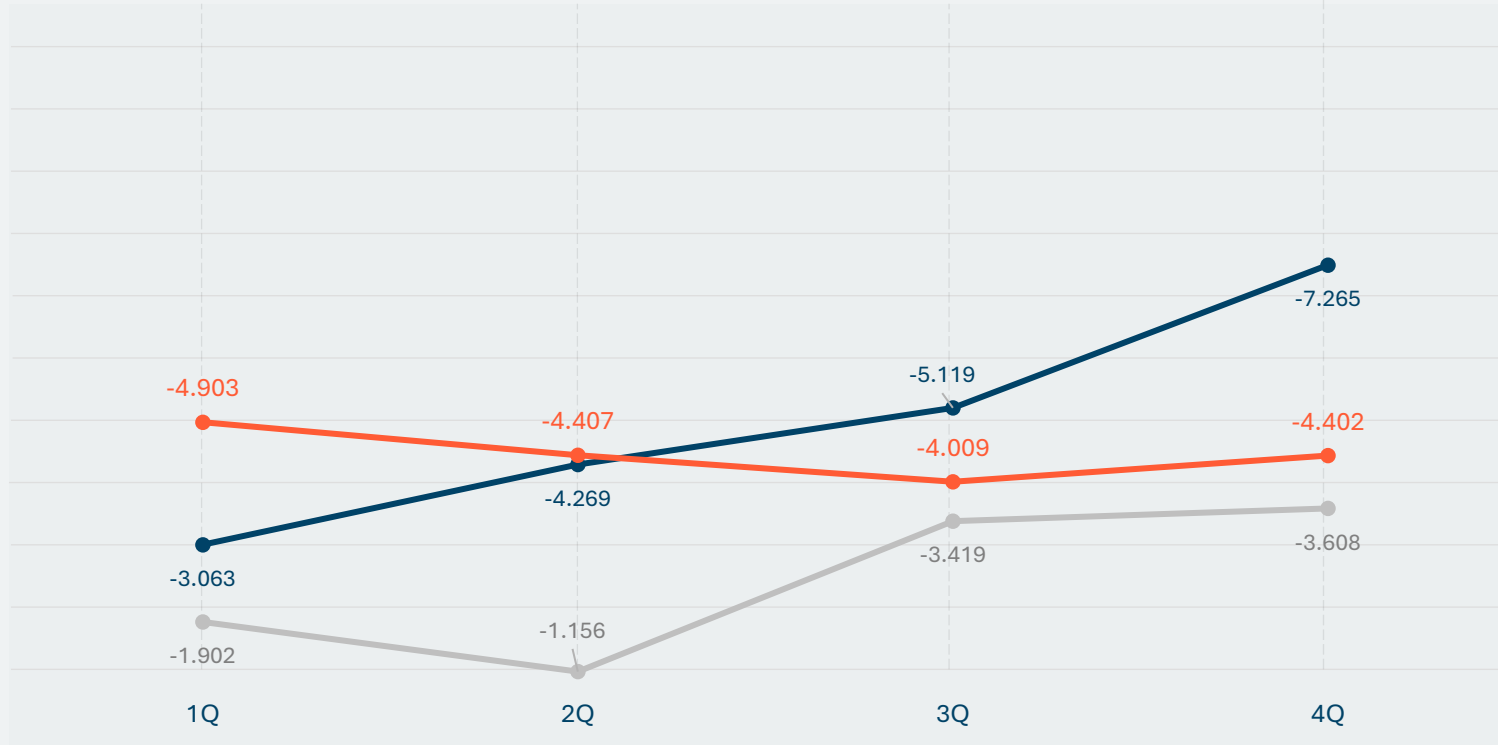
(*) Gasto Financiero Neto = Ingresos Financieros, Costos Financieros y Resultados por unidades de reajuste.

(**) No considera resultados de empresas coligadas.

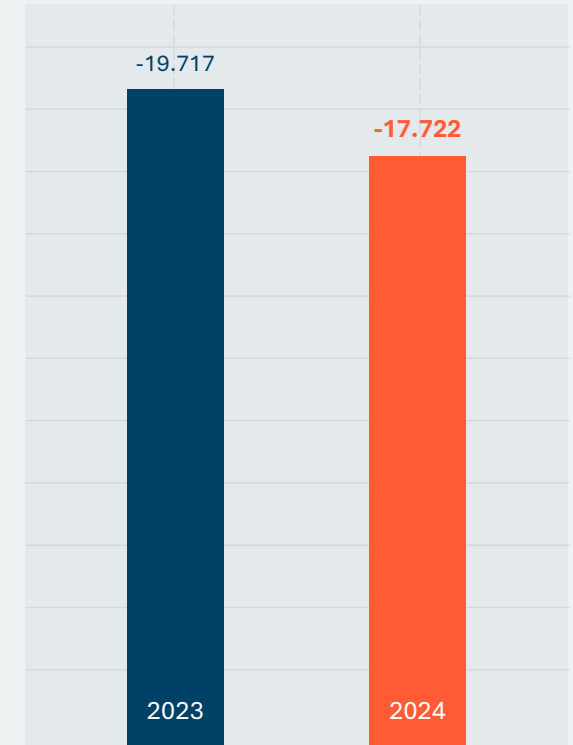
Resultado No Operacional**

EVOLUCIÓN TRIMESTRAL – QUIEBRE DE TENDENCIA

(MILLONES DE CLP\$)



● 2022 ● 2023 ● 2024

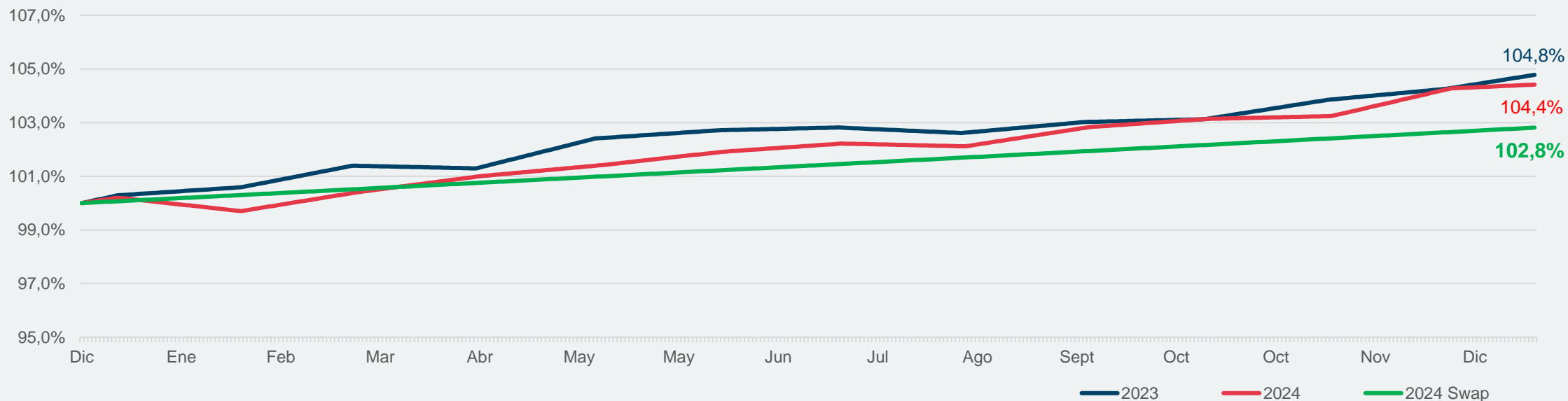


(**) No considera resultados de empresas coligadas.

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

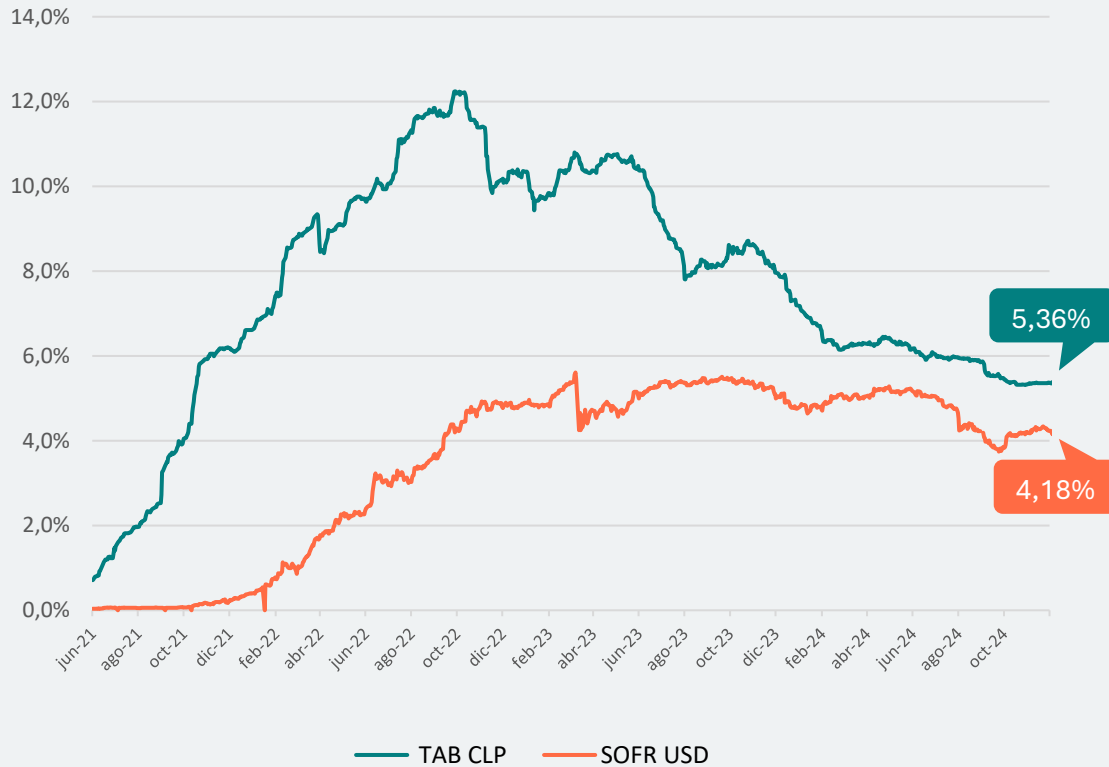
PRÓXIMOS MESES:

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



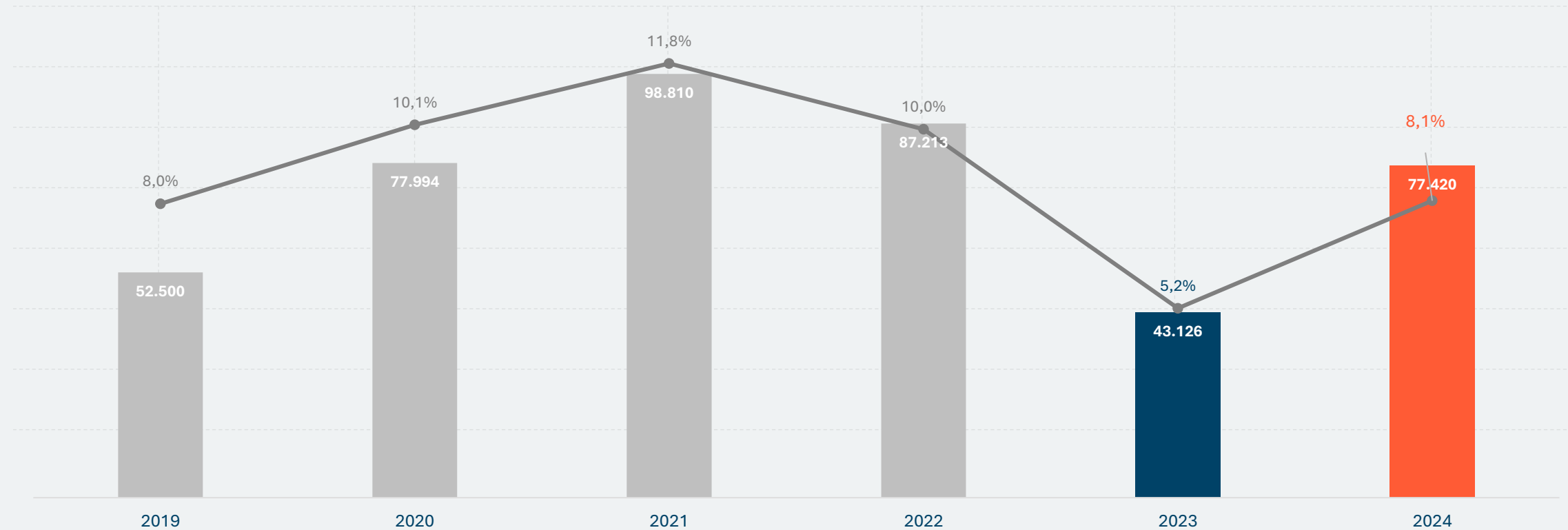
02. MONTO DEUDA

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.

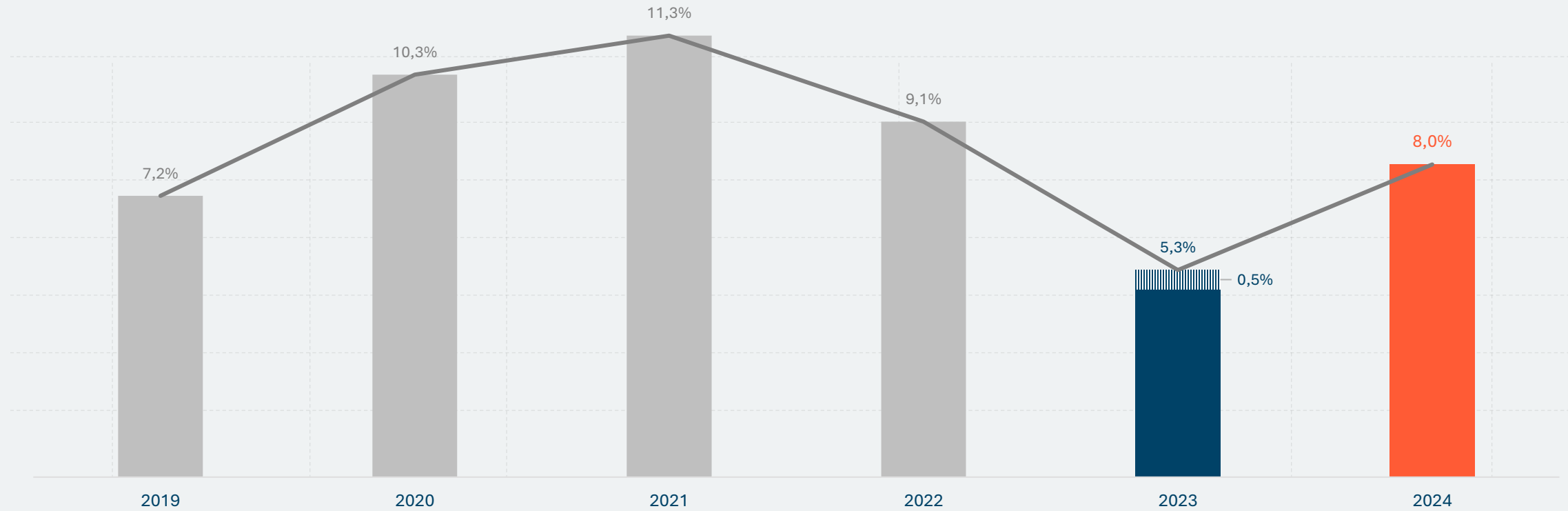
Utilidad Neta (CLP\$MM) y Margen Neto (%)



● UTILIDAD NETA ● 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).

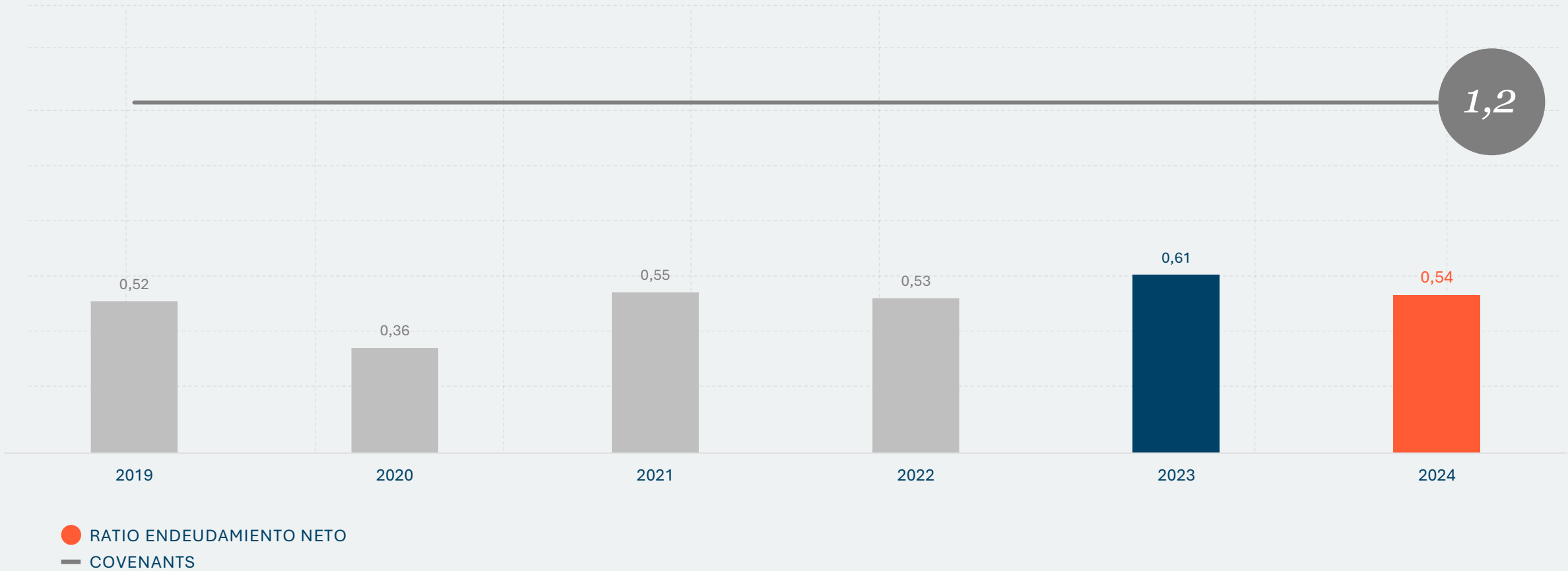
(*) Cuentas de Resultados corresponde a los 12 meses móviles.

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

Bajo Nivel De Endeudamiento

RELATIVO AL TAMAÑO DEL PATRIMONIO

SOLIDEZ FINANCIERA

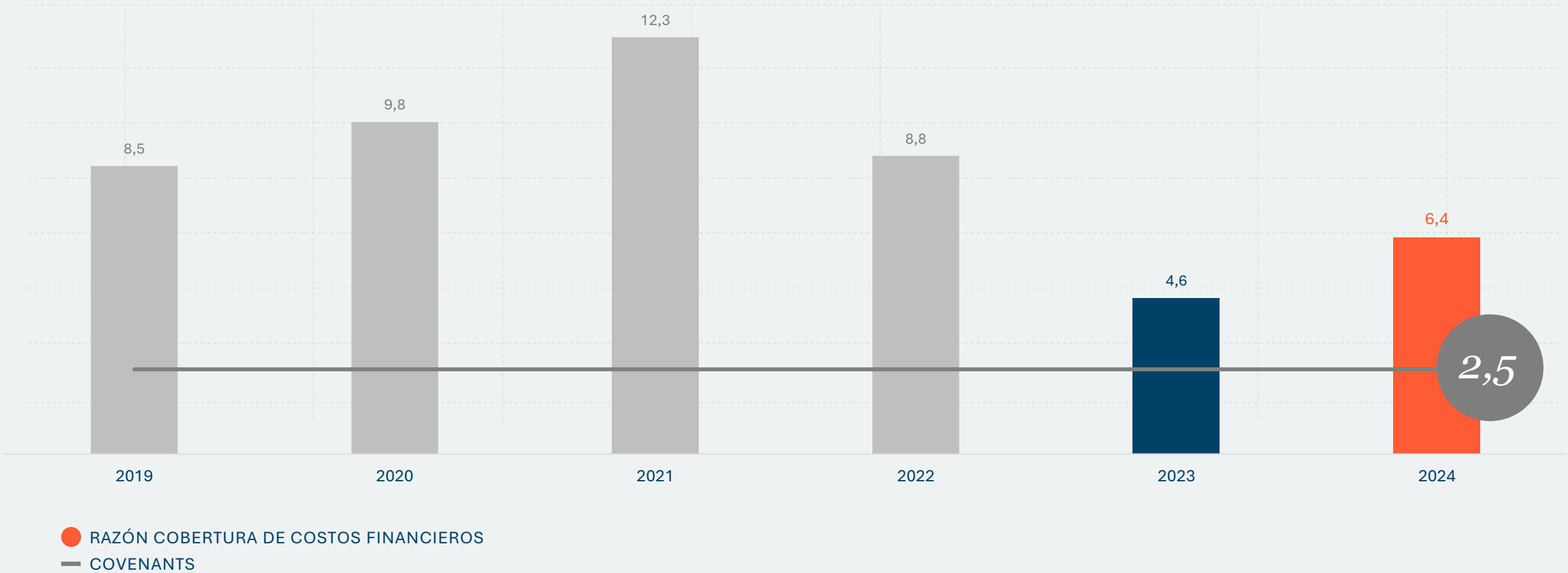


Ratio endeudamiento neto: $(\text{Otros Pasivos Financieros Corrientes y no Corrientes} - \text{Caja}) / \text{Patrimonio}$

Cobertura de Gastos Financieros

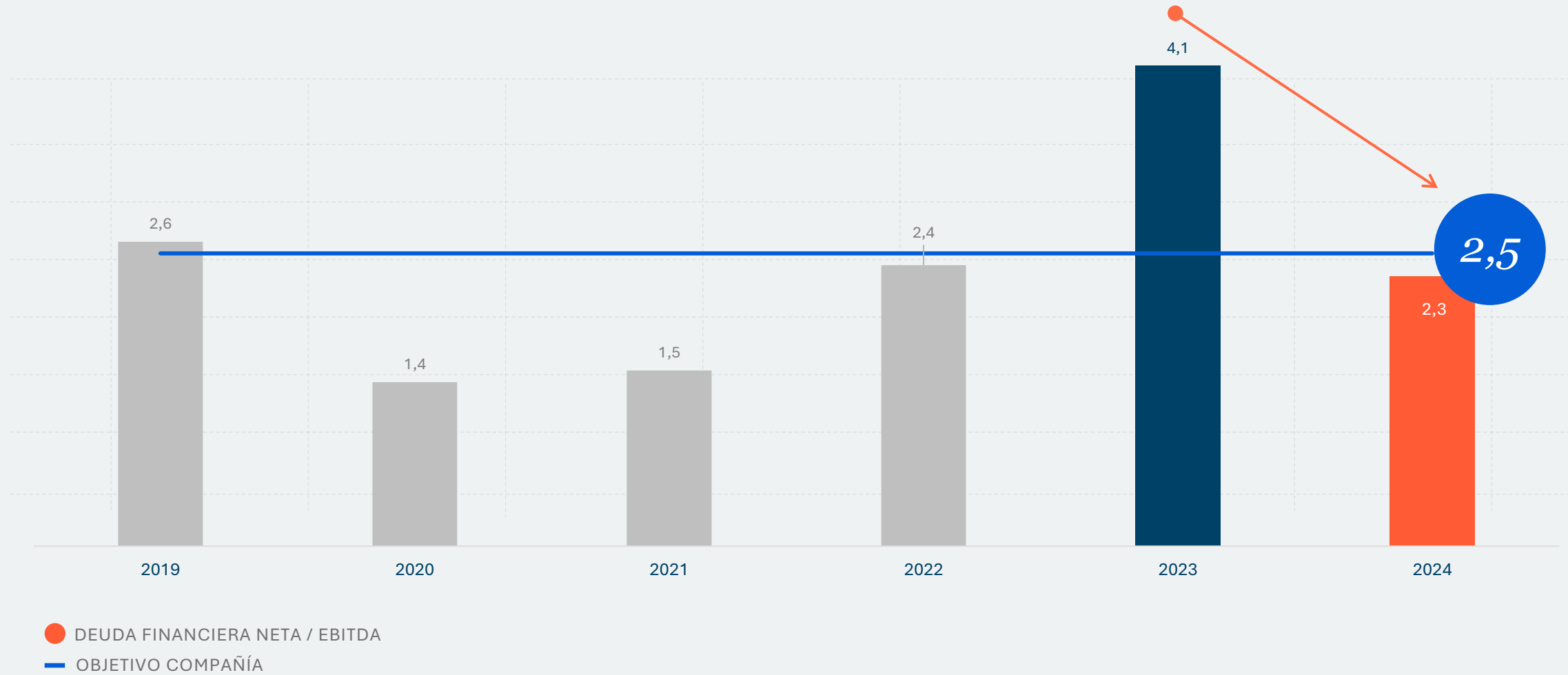
A DICIEMBRE 2024

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

4

Resultados no financieros

OSVALDO SOLAR, CFO

1. 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 nuestros consumidores finales.

40
24

RESULTS
PRESENTATION

VIÑA CONCHA Y TORO
— FAMILY OF NEW WORLD WINERIES —