

9
M
2
5



RESULTS PRESENTATION

Índice

CAP 01

Highlights 3Q25

OSVALDO SOLAR, CFO

CAP 02

Análisis de Ventas 3Q25 y 9M25

DANIELA LAMA, IRO

CAP 03

Resultados 3Q25 y 9M25

OSVALDO SOLAR, CFO



CAP 01

Highlights

3Q25

OSVALDO SOLAR, CFO

Highlights 3Q25 vs 3Q24

VENTA VINO



+10,1%

hasta CLP\$ 236.644 MM
(+8,1% venta consolidada)

PREMIUMIZACIÓN



57,1%

Mix Portfolio P+I – Solo Vino
(+50 pb)

P + I

OTROS

GANANCIA BRUTA

+9,8%

CLP\$ 98.138 MM

MARGEN BRUTO

39,1%

(+60 pb)

EBITDA

+22,1%

CLP\$ 41.057 MM

MARGEN EBITDA

16,4%

(+190 pb)

UTILIDAD NETA



+13,2%

llegando a CLP\$ 20.206 MM, con un
Margen Neto de 8,0% (+30 pb) YoY

Don Melchor

PREMIADO COMO EL MEJOR VINO DEL MUNDO

VAR VALOR
+119,4%
vs 3Q24

Don Melchor presente en Nueva York, en la premiación de Wine Spectator al mejor vino del mundo.



Nº 1

TOP OF THE WORLD

DON MELCHOR | 2021

Wine Spectator | NYC, OCTOBER 2025



Fortaleza de Marcas

AL 3Q25

Casillero del Diablo y
Diablo **crecen en valor**
un **13,2%**.

+13,2%



Trivento Golden tiene un
crecimiento del 33,3% en
valor.

+33,3%



Amelia tiene un **crecimiento**
del 188,7% en valor.

+188,7%



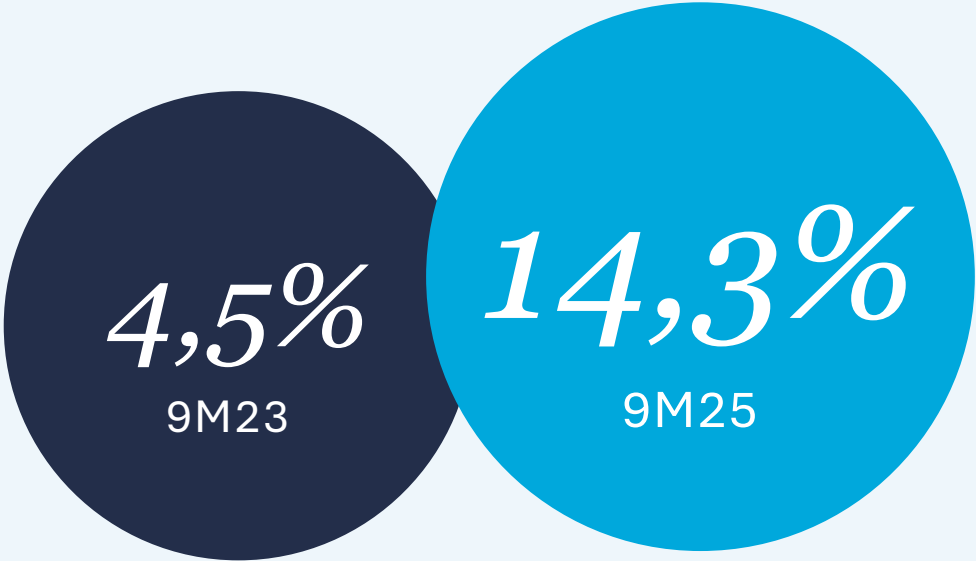
Bonterra y sus
extensiones de línea
tienen un **crecimiento**
del 14,9% en valor.

+14,9%



Nuevos productos

CON MENOR GRADUACIÓN ALCOHÓLICA



CATEGORÍA VINOS	MILES DE C9L		PARTICIPACIÓN %	
	9M23	9M25	9M23	9M25
BAJA GRADUACIÓN DE ALCOHOL CONCHA Y TORO CHILE	807	2.773	4,5%	14,3%



Nota: Las imágenes son ejemplos de productos con menor graduación alcohólica.

Mercados Maduros y En Desarrollo

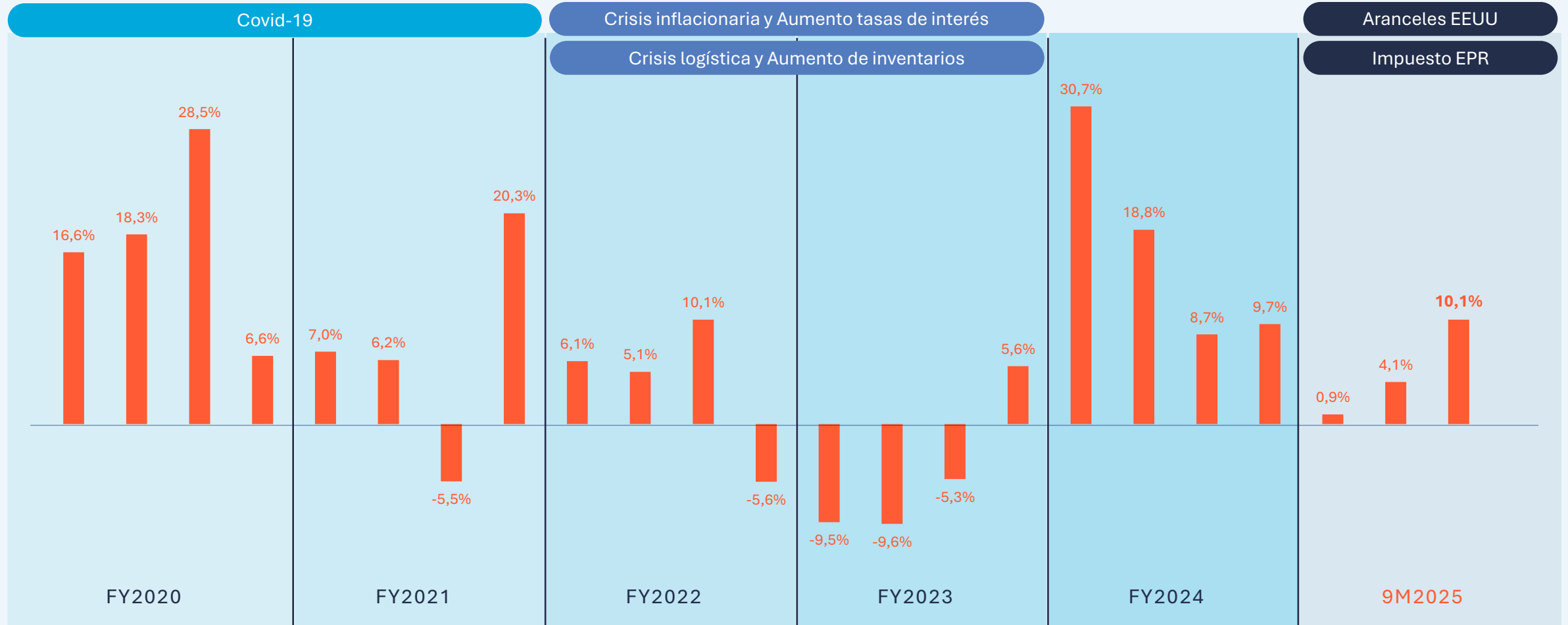
Y RANKING MARKET SHARE

PAÍS	TIPO DE MERCADO	PER CÁPITA 2024 Litros por adulto en Vino (FUENTE: IWSR)	RANKING MARKET SHARE VOLUMEN* (FUENTE: IWSR)	PARTICIPACIÓN VENTAS VINO CONCHA Y TORO AL 9M25
REINO UNIDO	MADURO	16,0	1st	29,8%
EE.UU.	MADURO	9,6	1st	14,9%
CHILE	MADURO	11,5	2nd	12,1%
BRASIL	EN DESARROLLO	2,1	1st	9,1%
MÉXICO	EN DESARROLLO	0,8	1st	5,6%
CANADÁ	MADURO	11,3	1st	2,7%
JAPÓN	MADURO	2,8	2nd	2,3%
SUECIA	MADURO	21,5	1st	2,2%
CHINA	EN DESARROLLO	0,3	1st	2,2%
PAÍSES BAJOS	MADURO	18,5	1st	2,0%
IRLANDA	MADURO	17,2	2nd	1,9%
NORUEGA	MADURO	15,0	1st	1,6%
FINLANDIA	MADURO	10,5	1st	1,1%
POLONIA	EN DESARROLLO	3,7	1st	0,8%
COREA DEL SUR	EN DESARROLLO	0,9	1st	0,7%
COSTA RICA	EN DESARROLLO	1,8	1st	0,6%
PERÚ	EN DESARROLLO	1,9	1st	0,4%
PANAMÁ	EN DESARROLLO	1,4	1st	0,4%

(*) Puesto en que Viña Concha y Toro se encuentra en el ranking de Market Share de volumen dentro del origen Chile.

Ventas de Vino en Valor

VARIACIÓN VS MISMO TRIMESTRE AÑO ANTERIOR





CAP 02

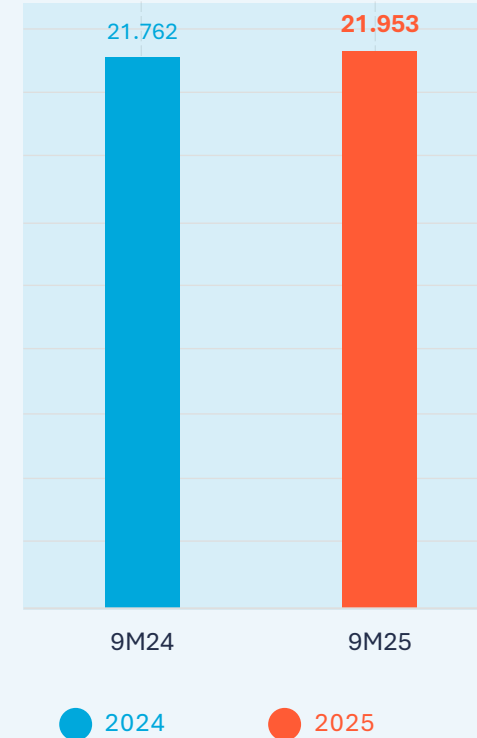
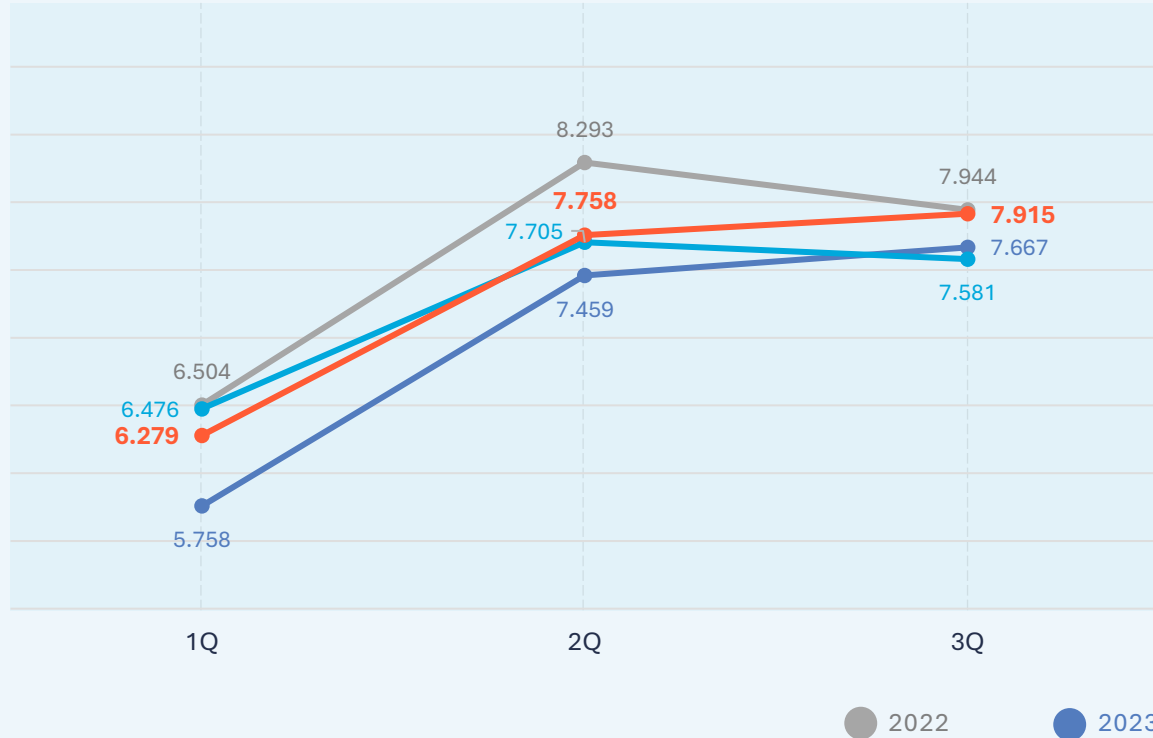
Análisis de Ventas 3Q25 y 9M25

DANIELA LAMA, IRO

Ventas en Volumen – Sólo Vino

EVOLUCIÓN TRIMESTRAL

(MILES DE C9L)



VAR

4,4%

vs 3Q24

VAR

0,9%

vs 9M24

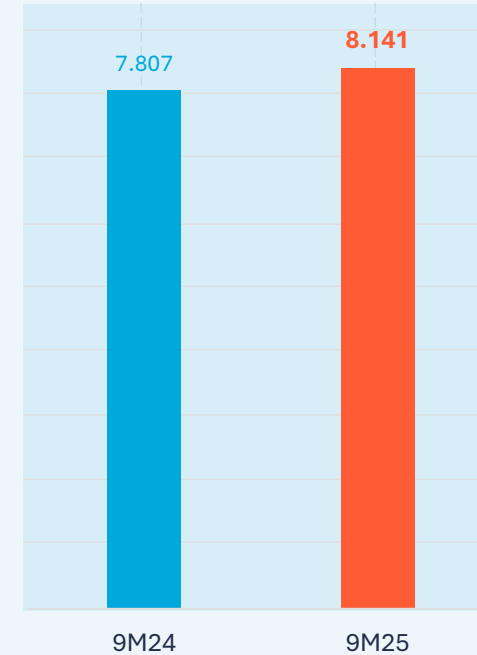
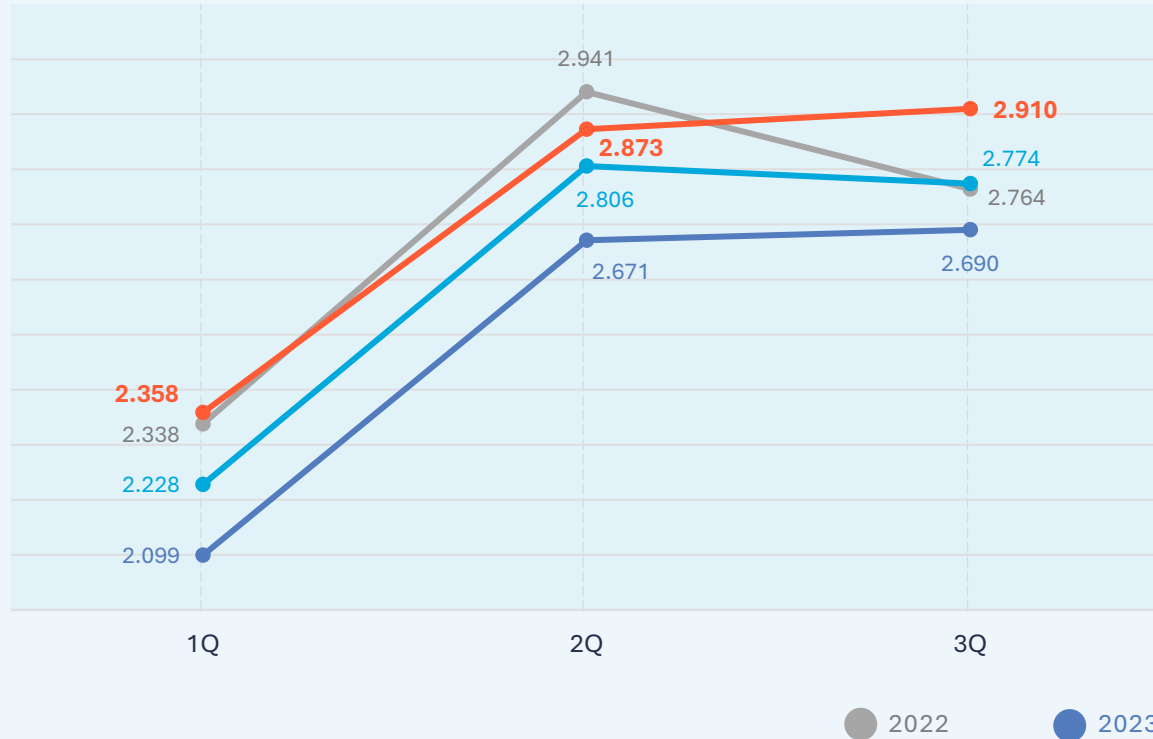
CONCLUSIONES AL 9M25:

- +4,3% en segmentos Premium y Superiores
- -1,0% en segmentos Varietales e Inferiores

Ventas en Volumen – Categoría Premium y Superiores

EVOLUCIÓN TRIMESTRAL

(MILES DE C9L)



VAR

4,9%

vs 3Q24

VAR

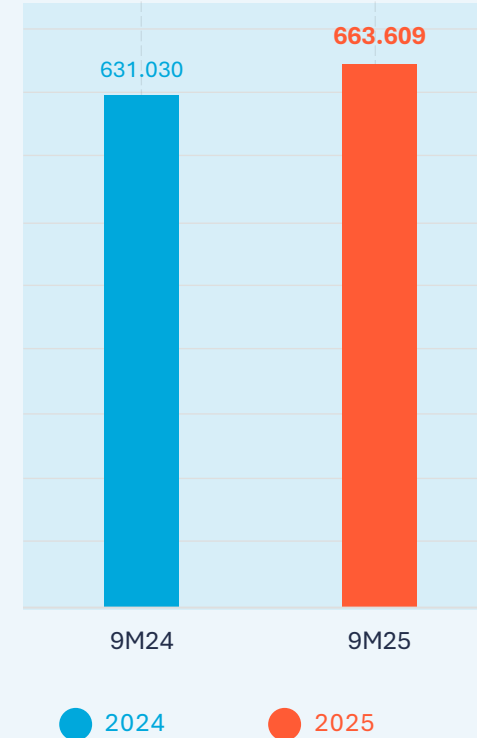
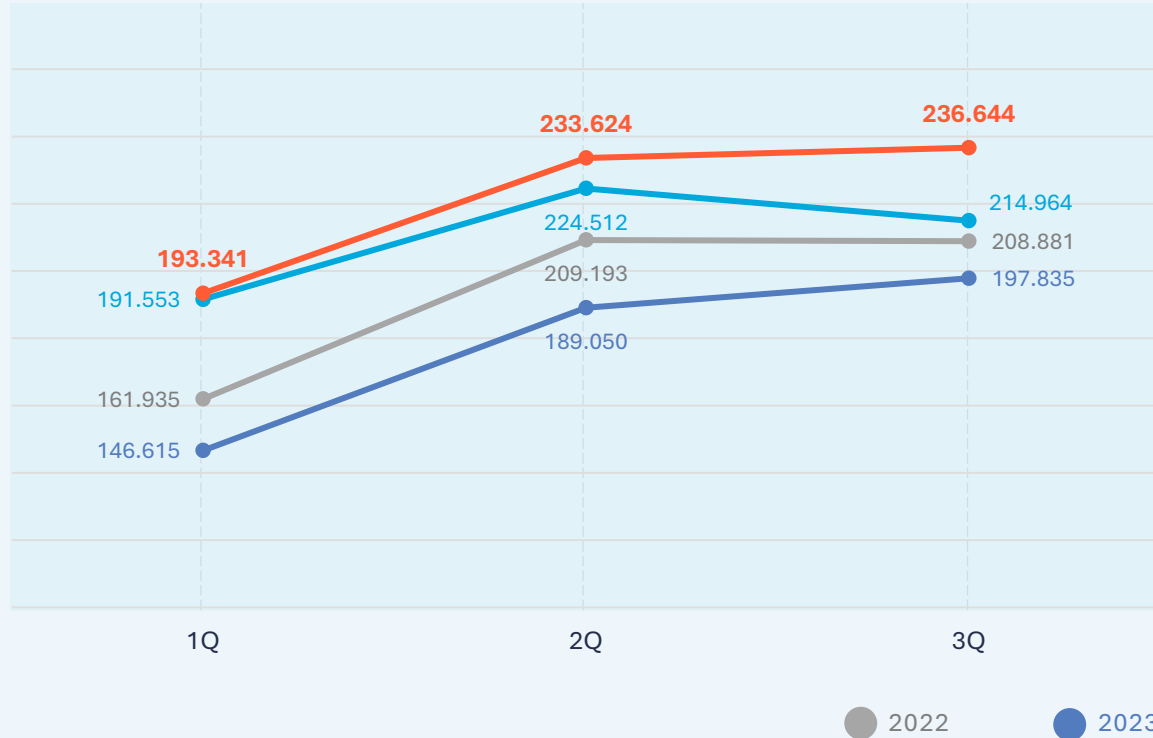
4,3%

vs 9M24

Ventas en Valor – Sólo Vino

EVOLUCIÓN TRIMESTRAL

(MILLONES DE CLP\$)



VAR
10,1%
vs 3Q24

VAR
5,2%
vs 9M24

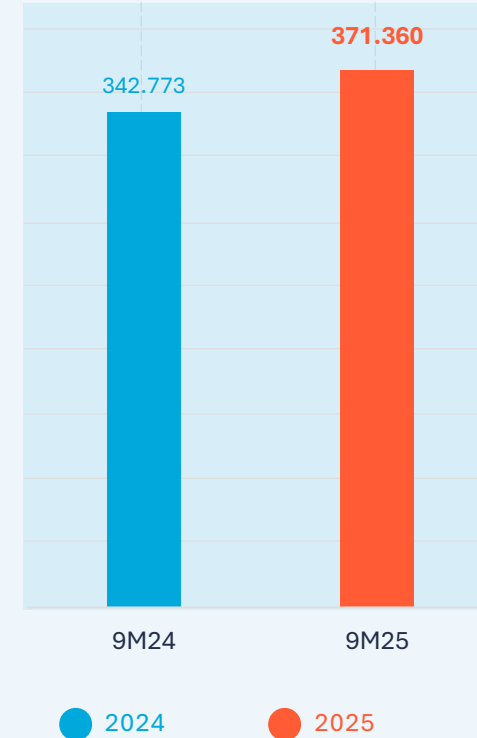
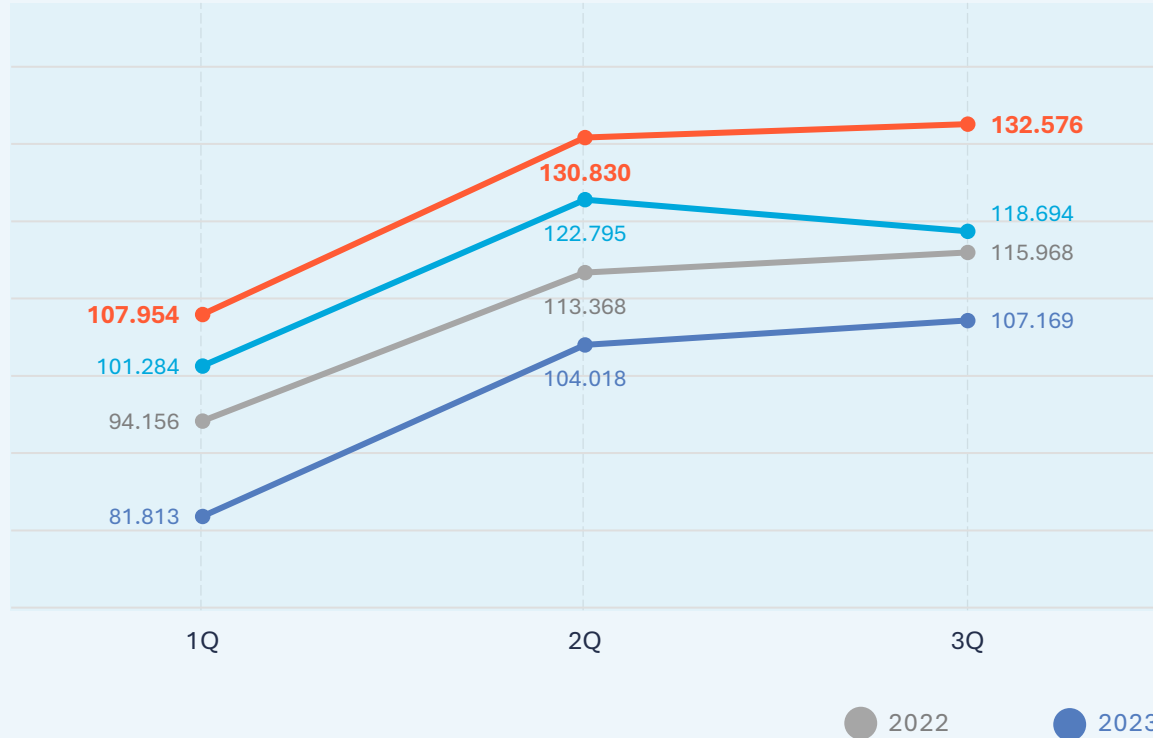
CONCLUSIONES AL 9M25:

- +8,3% en segmentos Premium y Superiores
- +1,4% en segmentos Varietales e Inferiores

Ventas en Valor – Categoría Premium y Superiores

EVOLUCIÓN TRIMESTRAL

(MILLONES DE CLP\$)



VAR

11,7%

vs 3Q24

VAR

8,3%

vs 9M24

Desempeño trimestral Principales Mercados

SÓLO VINO

VAR % VALOR	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25
REINO UNIDO	16,1%	14,5%	0,3%	1,8%	7,7%
CHILE	5,7%	5,8%	3,8%	4,5%	2,5%
EE.UU.	(2,3%)	12,4%	8,7%	(8,8%)	14,3%
BRASIL	12,0%	8,1%	(9,1%)	10,5%	28,1%
MÉXICO	14,0%	(5,2%)	(3,3%)	3,3%	11,6%

COMENTARIOS AL 3Q25:

- Reino Unido, Chile y México con crecimientos en ventas por valor a pesar de tener caídas de volúmenes (por marcas no prioritarias del segmento masivo), debido a un mix más premium.

LOS 5 PAÍSES PRINCIPALES
REPRESENTAN EL

70,3%

DE LAS VENTAS DE VINO
AL 3Q25

Desempeño Principales Mercados

SÓLO VINO

9M25	VAR % VALOR
REINO UNIDO	3,3%
CHILE	3,5%
EE.UU.	3,6%
BRASIL	10,9%
MÉXICO	3,7%

COMENTARIOS AL 9M25:

- De los veinte principales mercados en ventas de vino, 7 crecieron a tasas superiores al 10%, 7 a tasas entre el 3% y el 10% y cuatro decrecieron: Japón, Países Bajos, Corea del Sur y Costa Rica.

LOS 5 PAÍSES PRINCIPALES
REPRESENTAN EL

71,5%

DE LAS VENTAS DE VINO
AL 9M25

Desempeño trimestral Principales Marcas

SÓLO VINO

VAR % VALOR	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25
CASILLERO DEL DIABLO	8,2%	17,5%	4,8%	1,2%	11,9%
FRONTERA	(7,7%)	5,9%	(6,6%)	(2,7%)	(6,8%)
RESERVADO	15,1%	8,8%	6,0%	2,1%	19,8%
TRIVENTO RESERVE	16,7%	9,5%	(2,6%)	2,7%	10,4%
ISLA NEGRA SEASHORE	7,7%	(2,5%)	(14,0%)	8,9%	6,3%
DIABLO	30,5%	9,3%	18,7%	14,1%	19,5%
BONTERRA	1,1%	4,8%	29,2%	(8,8%)	(1,0%)

LAS 7 MARCAS PRINCIPALES
REPRESENTAN EL

62,8%

DE LAS VENTAS DE VINO
AL 3Q25

COMENTARIOS AL 3Q25:

- Caída de Frontera se debe, en su mayoría, por desfase de ventas en Japón.
- Caída de Bonterra dada principalmente por Canadá.

Desempeño Principales Marcas

SÓLO VINO

9M25	VAR % VALOR
CASILLERO DEL DIABLO	5,8%
FRONTERA	(5,3%)
RESERVADO	8,9%
TRIVENTO RESERVE	3,5%
ISLA NEGRA SEASHORE	0,2%
DIABLO	17,5%
BONTERRA	4,5%

COMENTARIOS AL 9M25:

- Caída de Frontera se debe, en su mayoría, por desfase de ventas en Japón.

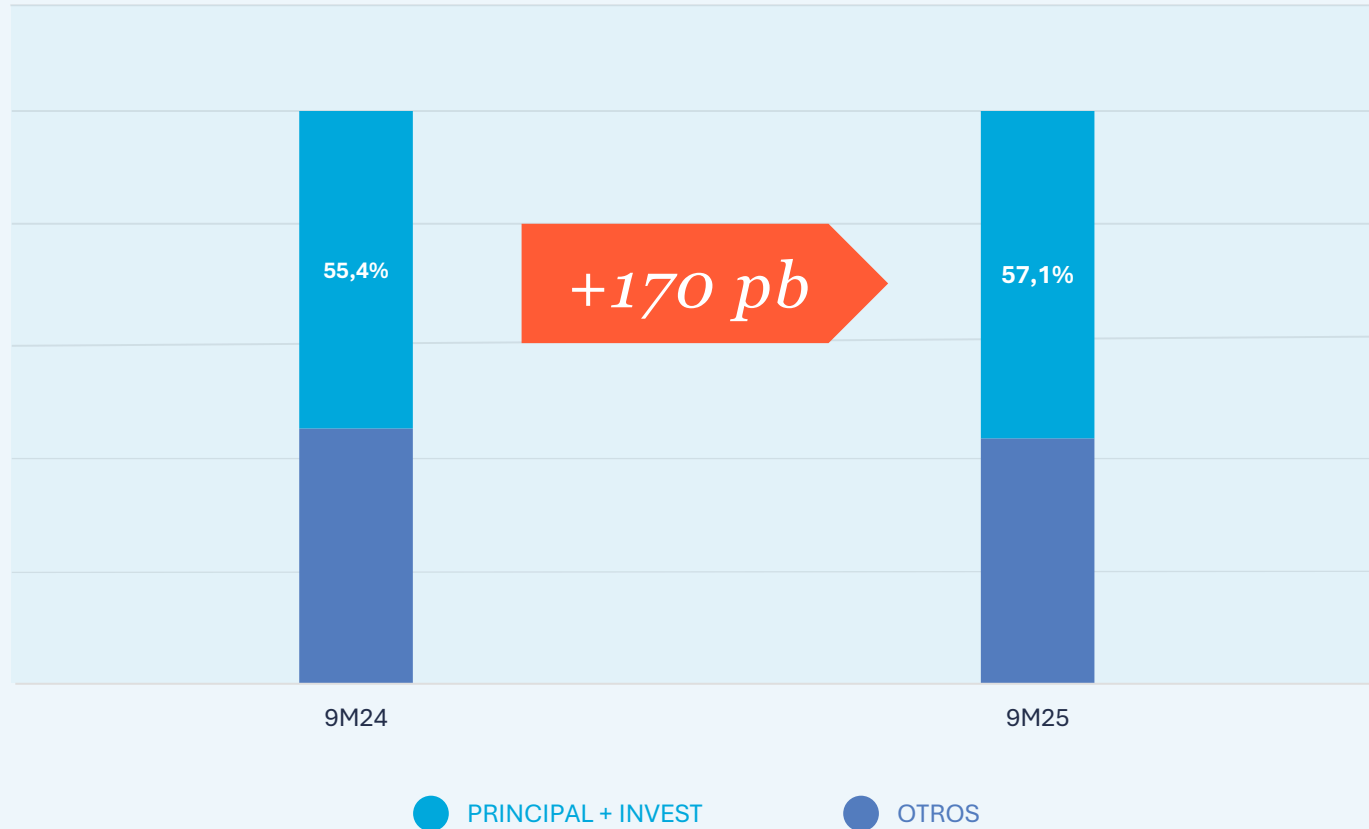
LAS 7 MARCAS PRINCIPALES
REPRESENTAN EL

63,9%

DE LAS VENTAS DE VINO
AL 9M25

Mix Premium 9M25

+170 PB EN MIX PRINCIPAL + INVEST (SOLO VINO)



VAR

5,8%

CASILLERO DEL DIABLO

VALOR

VAR

17,5%

DIABLO

VALOR

VAR

159,4%

DON MELCHOR

VALOR



CAP 03

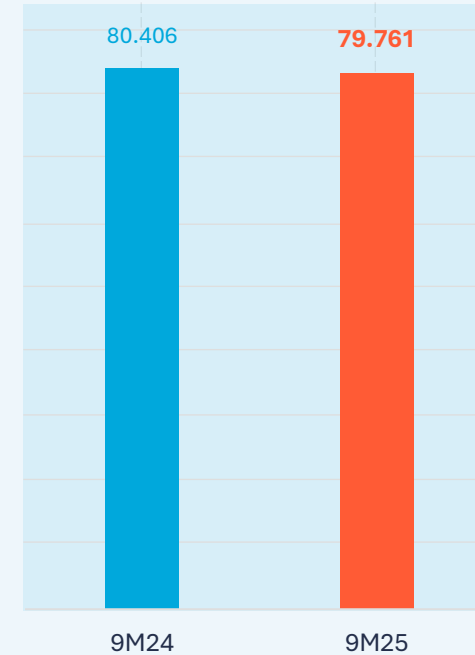
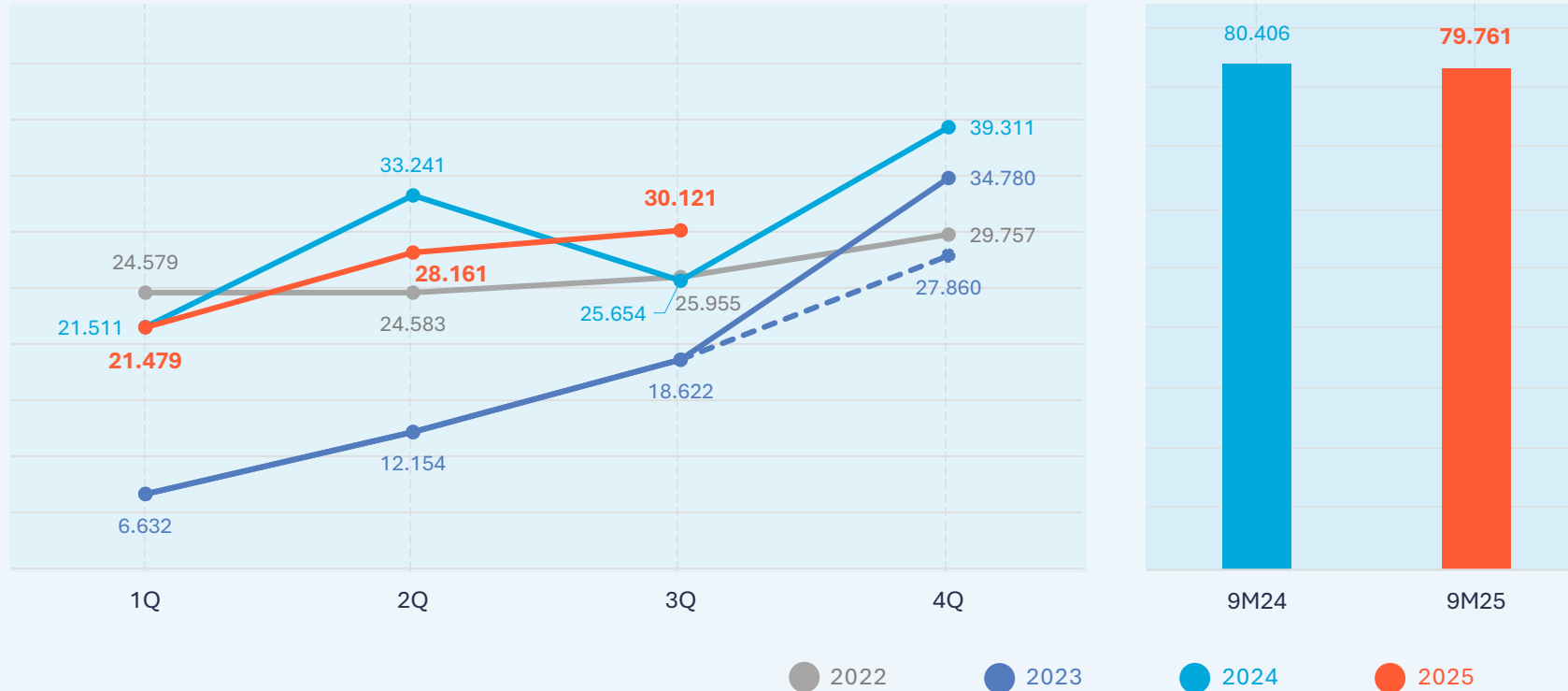
Resultados 3Q25 y 9M25

OSVALDO SOLAR, CFO

Resultado Operacional (EBIT)

EVOLUCIÓN TRIMESTRAL

(MILLONES DE CLP\$)



VAR

17,4%

vs 3Q24

VAR

(0,8%)

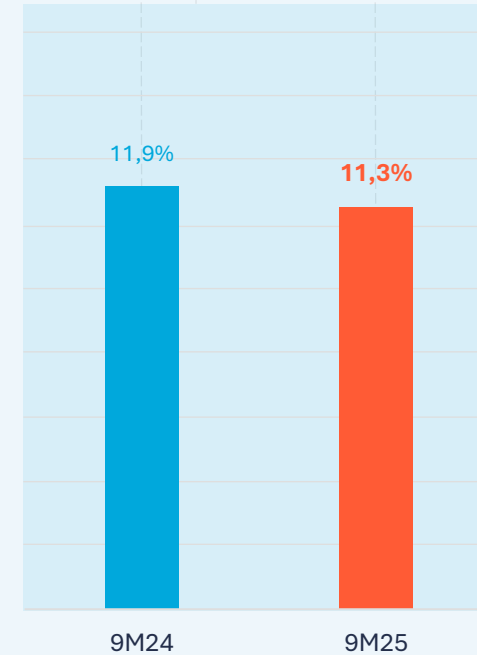
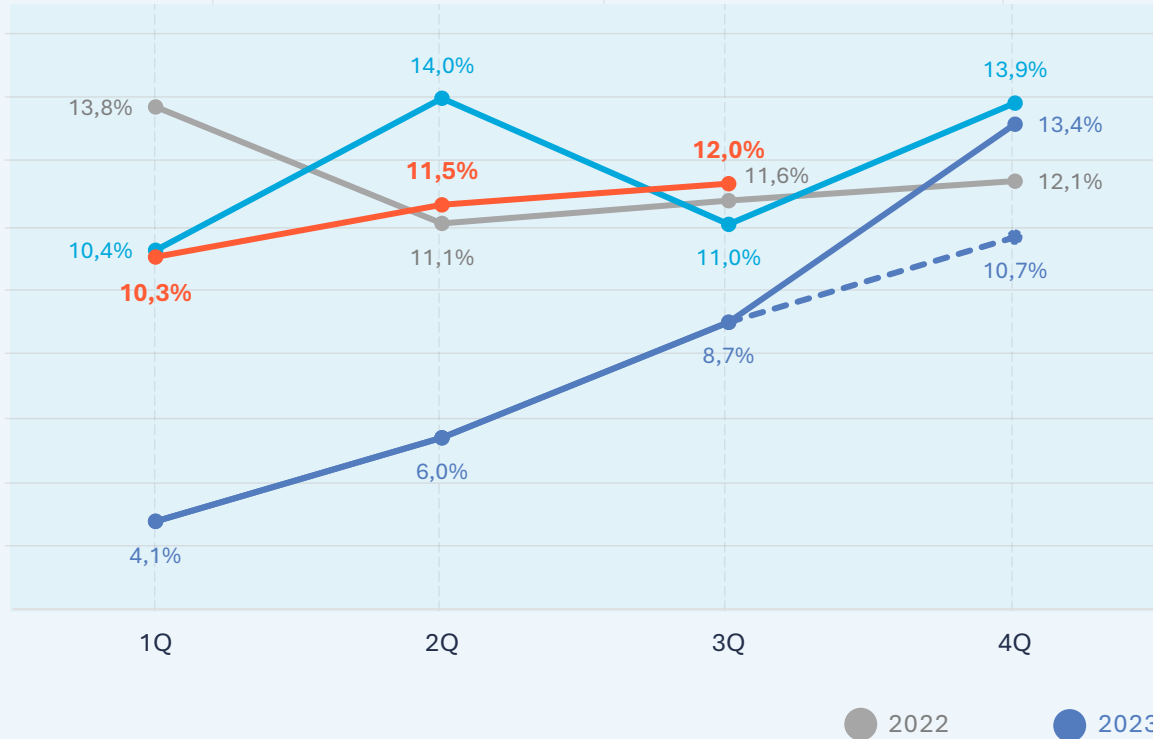
vs 9M24

EBIT* AL 9M25:

Al sumarle los castigos extraordinarios y la no repetición de ingresos extraordinarios del 2024, el EBIT* hubiese alcanzado **CLP\$ 85.260 millones**, un **4,7%** sobre la cifra del 9M24.

Margen EBIT

EVOLUCIÓN TRIMESTRAL



VAR
100 pb
vs 3Q24

VAR
(60 pb)
vs 9M24

EBIT* AL 9M25:

Al sumarle los castigos extraordinarios y la no repetición de ingresos extraordinarios del 2024, el Margen EBIT* hubiese alcanzado **12,1%**, sin variación vs la cifra del 9M24.

Otros ingresos y gastos por función

QUE AFECTAN AL RESULTADO OPERACIONAL (EBIT)

(MILLONES DE CLP\$)	3Q24	3Q25	VAR %	9M24	9M25	VAR %
RESULTADO OPERACIONAL (EBIT)	25.654	30.121	17,4%	80.406	79.761	(0,8%)
CASTIGOS (WRITE-OFFS)	(409)	(589)	44,1%	(1.248)	(3.443)	175,9%
OTROS INGRESOS Y GASTOS POR FUNCIÓN	(389)	(869)	123,6%	215	(2.055)	(1056,6%)
RESULTADO OPERACIONAL*	26.452	31.580	19,4%	81.439	85.260	4,7%
MARGEN EBIT*	11,4%	12,6%	120 PB	12,1%	12,1%	0 PB

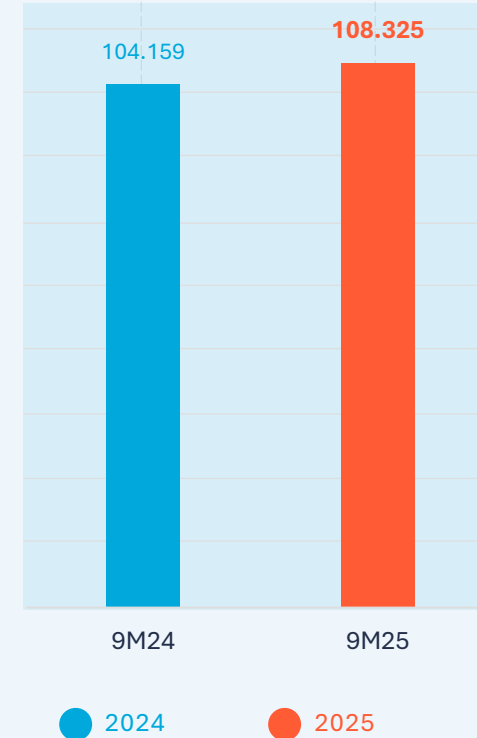
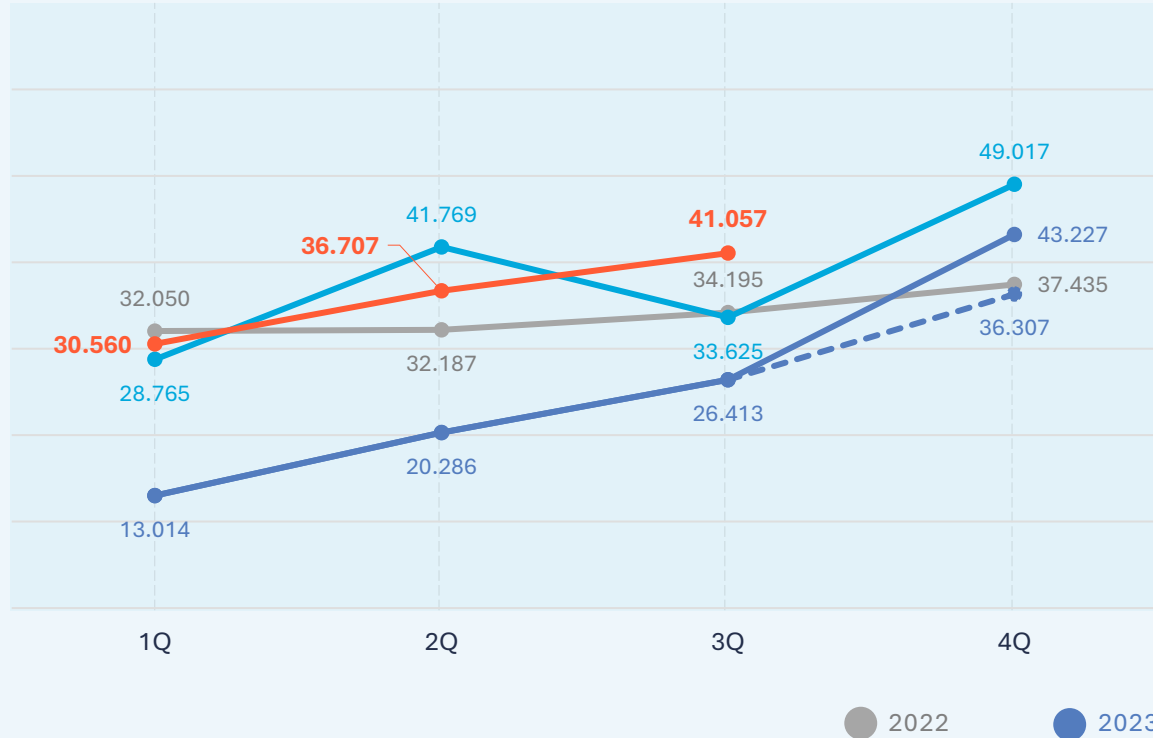
COMENTARIOS:

- Los castigos (write-offs) corresponden a costos y gastos extraordinarios que no generan flujo, como degradaciones de vinos, arrancas y al castigo por la venta de un terreno a menor valor.

EBITDA

EVOLUCIÓN TRIMESTRAL

(MILLONES DE CLP\$)



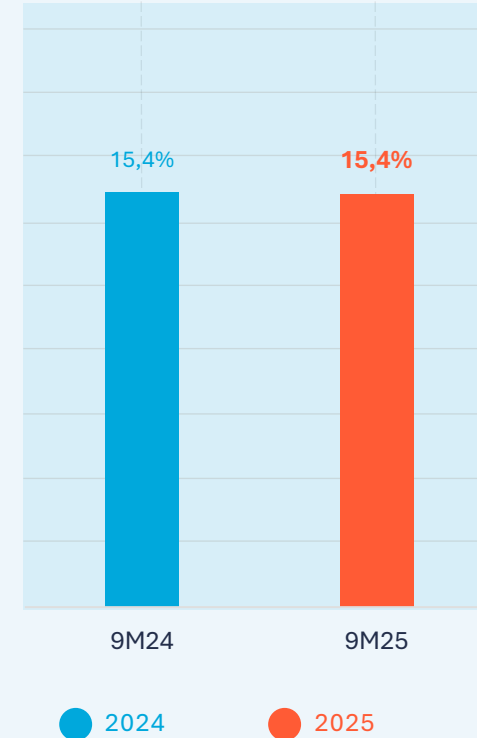
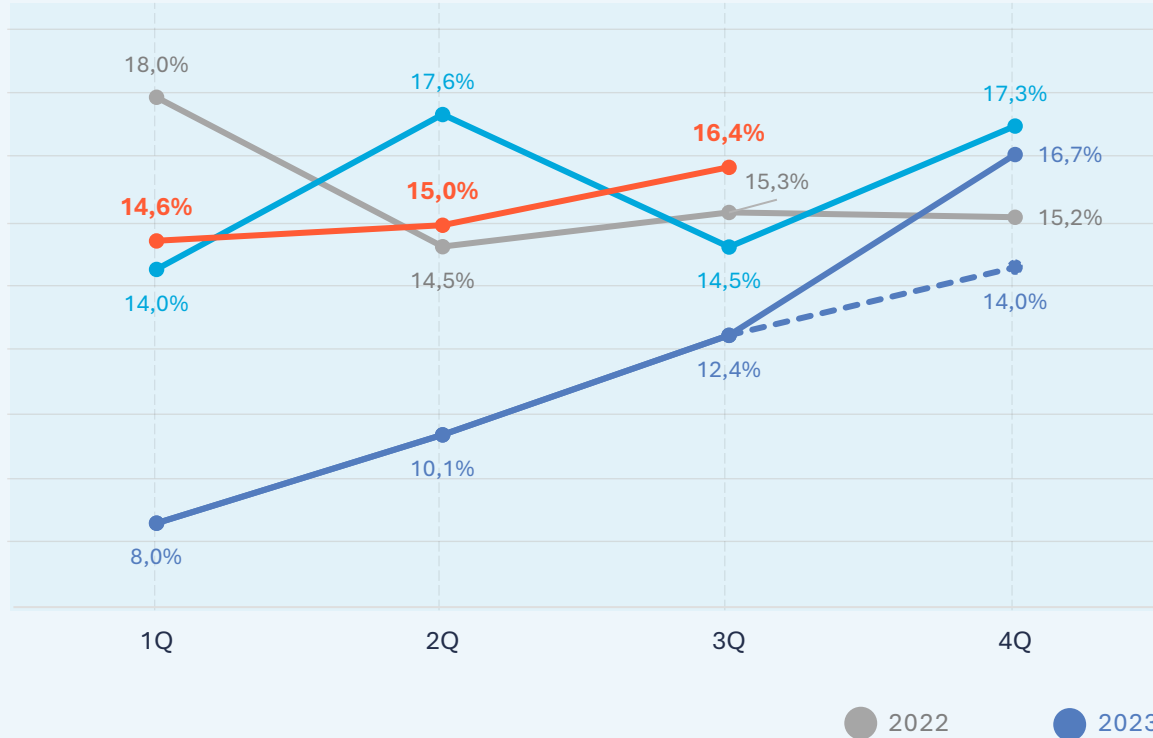
VAR
22,1%
vs 3Q24

VAR
4,0%
vs 9M24

EBITDA: Ganancias (pérdidas) de actividades operacionales + Gastos por depreciación y Amortización + Castigos

Margen EBITDA

EVOLUCIÓN TRIMESTRAL

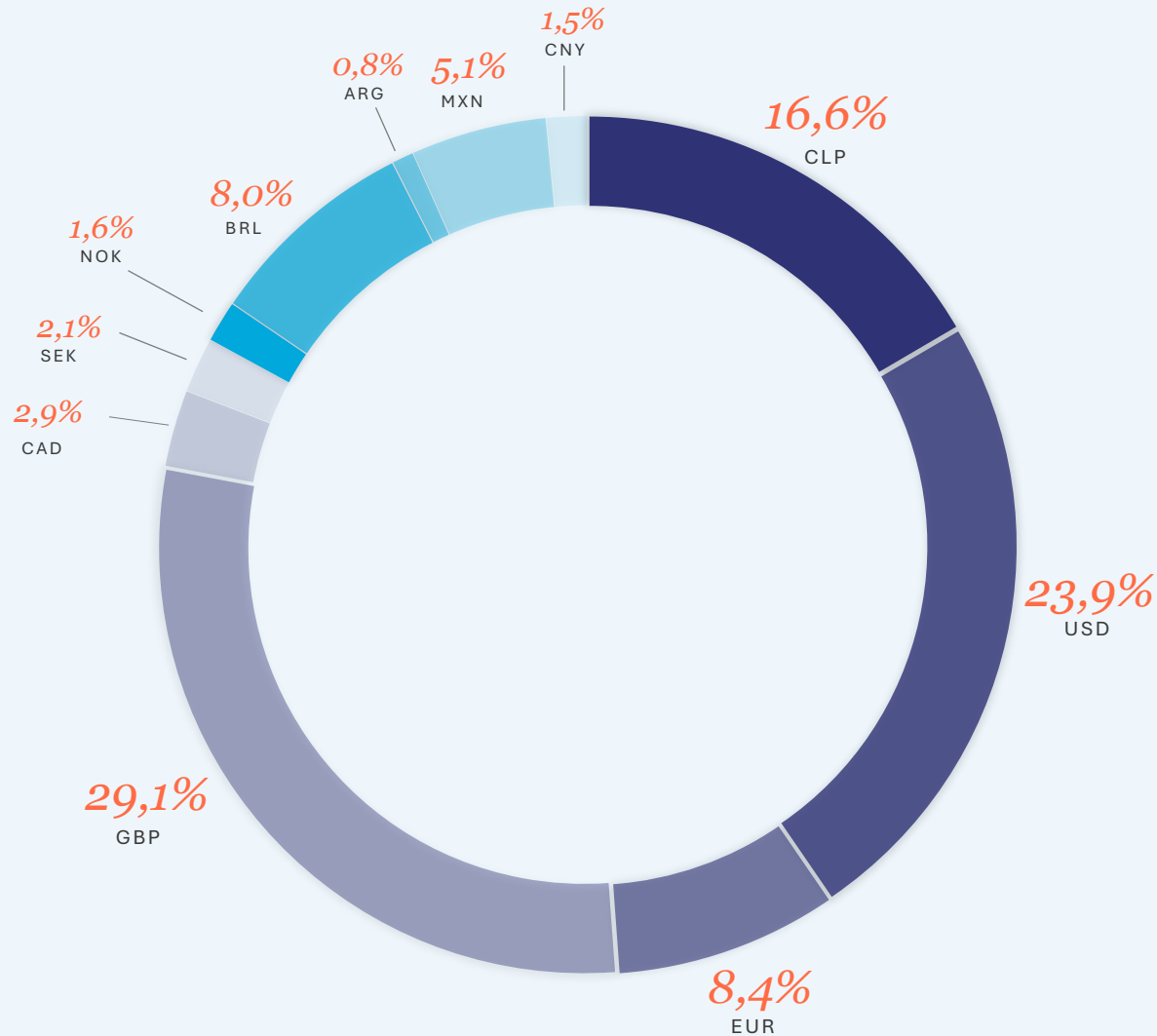


VAR
190 pb
vs 3Q24

VAR
0 pb
vs 9M24

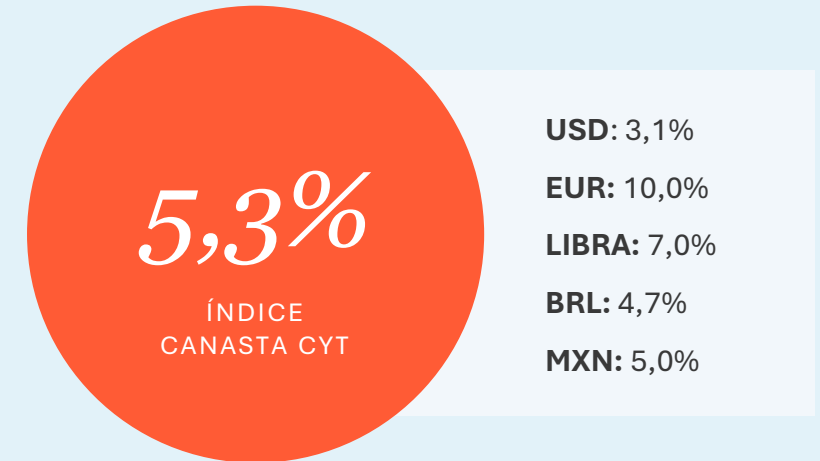
Diversificación de monedas

3Q25



VARIACIÓN DEL TIPO DE CAMBIO

3Q25 vs 3Q24



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

El efecto del tipo de cambio impactó el Resultado Operacional positivamente en **CLP\$ 4.417 millones** en el 3Q25 y **CLP\$ 1.843 millones** al 9M25.

Resultado No Operacional

AL 3Q25

(MILLONES DE CLP\$)	3Q25	3Q24	VAR (\$)	VAR (%)
GASTO FINANCIERO NETO (*)	(4.509)	(4.944)	435	(8,8%)
DIFERENCIAS DE CAMBIO	79	935	(856)	(91,6%)
RESULTADO NO OPERACIONAL (**)	(4.430)	(4.009)	(422)	10,5%

EMPRESAS COLIGADAS	2.683	2.608	76	2,9%
--------------------	-------	-------	----	------

CONCLUSIONES:

- El **11%** del menor gasto lo explica la disminución de la deuda, y el restante **89%** es por efecto de la disminución de la tasa de interés promedio.

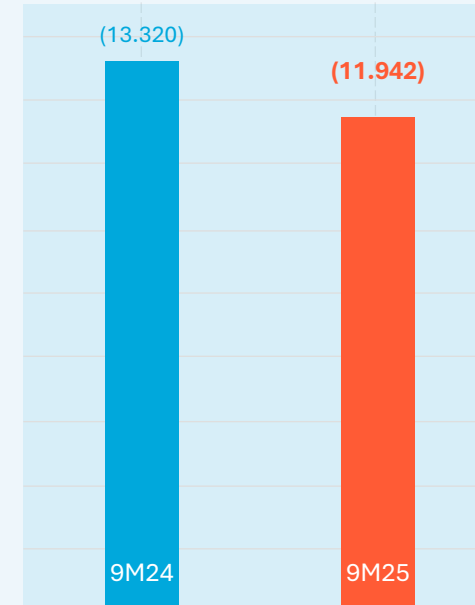
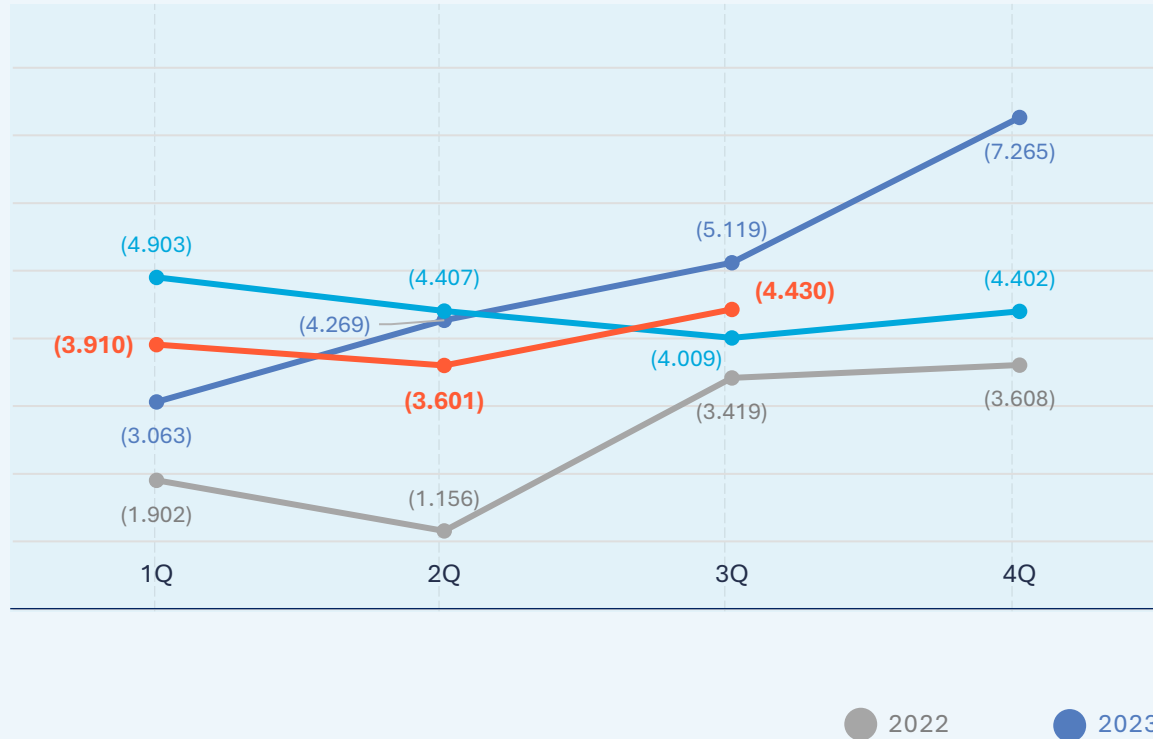
(*) Gasto Financiero Neto = Ingresos Financieros, Costos Financieros y Resultados por unidades de reajuste.

(**) No considera resultados de empresas coligadas.

Resultado No Operacional**

EVOLUCIÓN TRIMESTRAL

(MILLONES DE CLP\$)



VAR
10,5%
vs 3Q24

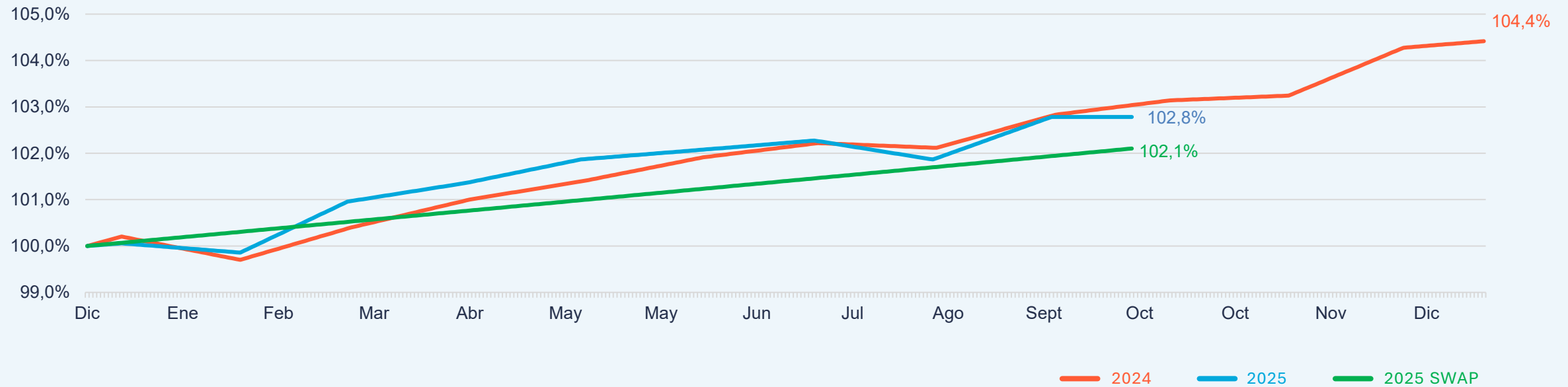
VAR
(10,3%)
vs 9M24

(**) 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 3Q26.

Inflación Acumulada 2025 v/s 2024



BENEFICIOS:

Inflación fijada hasta sept-25:
2,82% anualizada vs 3,74% real

Ganancia obtenida:
CLP\$ 1.290 MM

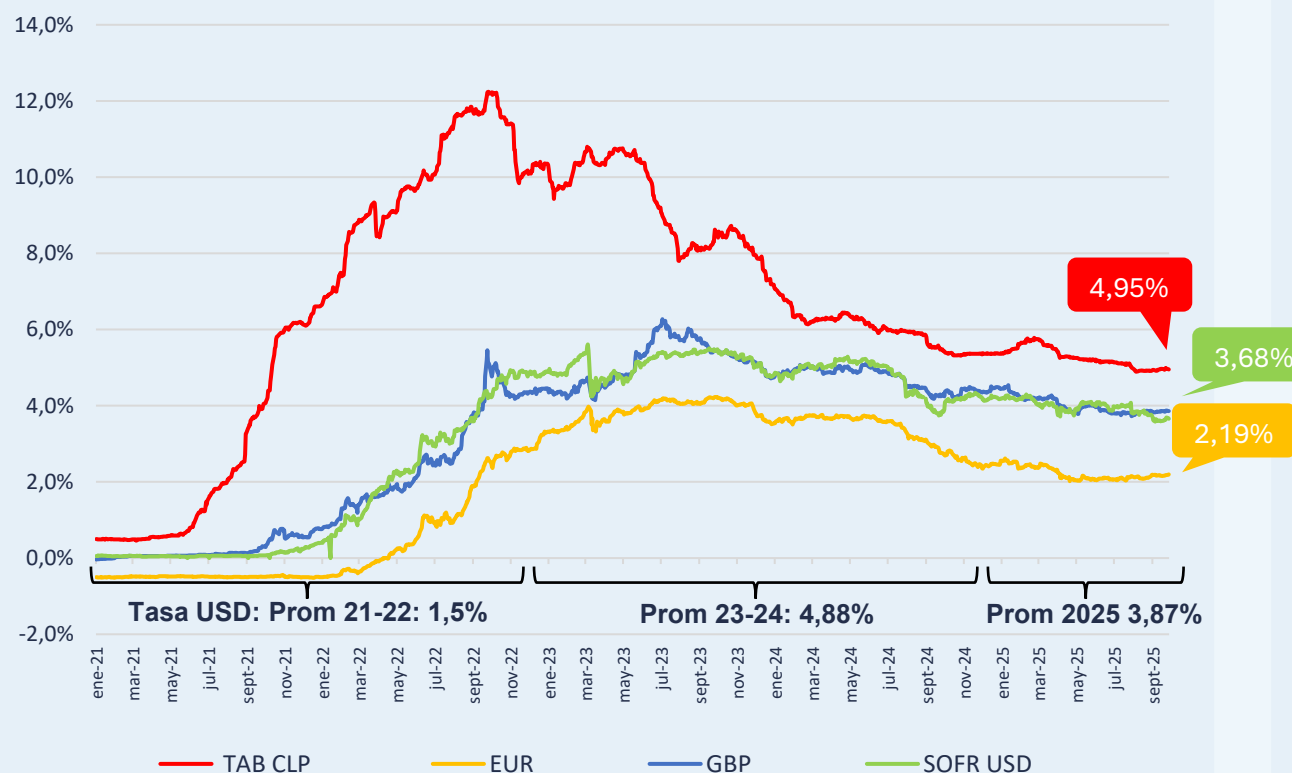
PRÓXIMOS MESES:

A septiembre, 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 **4,78%**)

Positivas perspectivas para el RESULTADO NO OPERACIONAL

01. TASA DE INTERÉS BASE DE CORTO PLAZO



02. MONTO DEUDA

Reducción en términos absolutos de CLP\$ 17.630 MM, sin considerar efecto tipo de cambio (septiembre 2025 vs septiembre 2024).

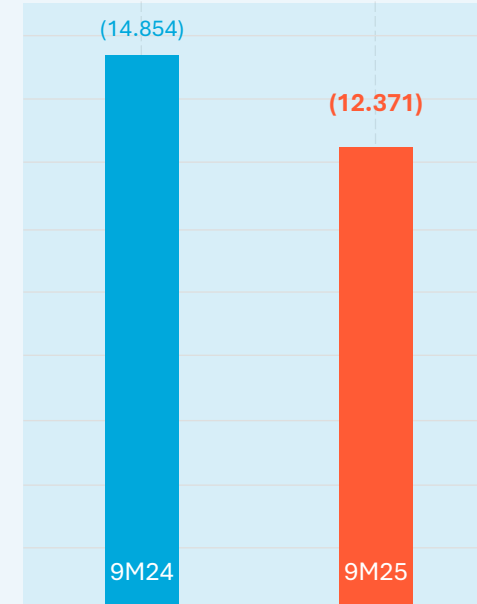
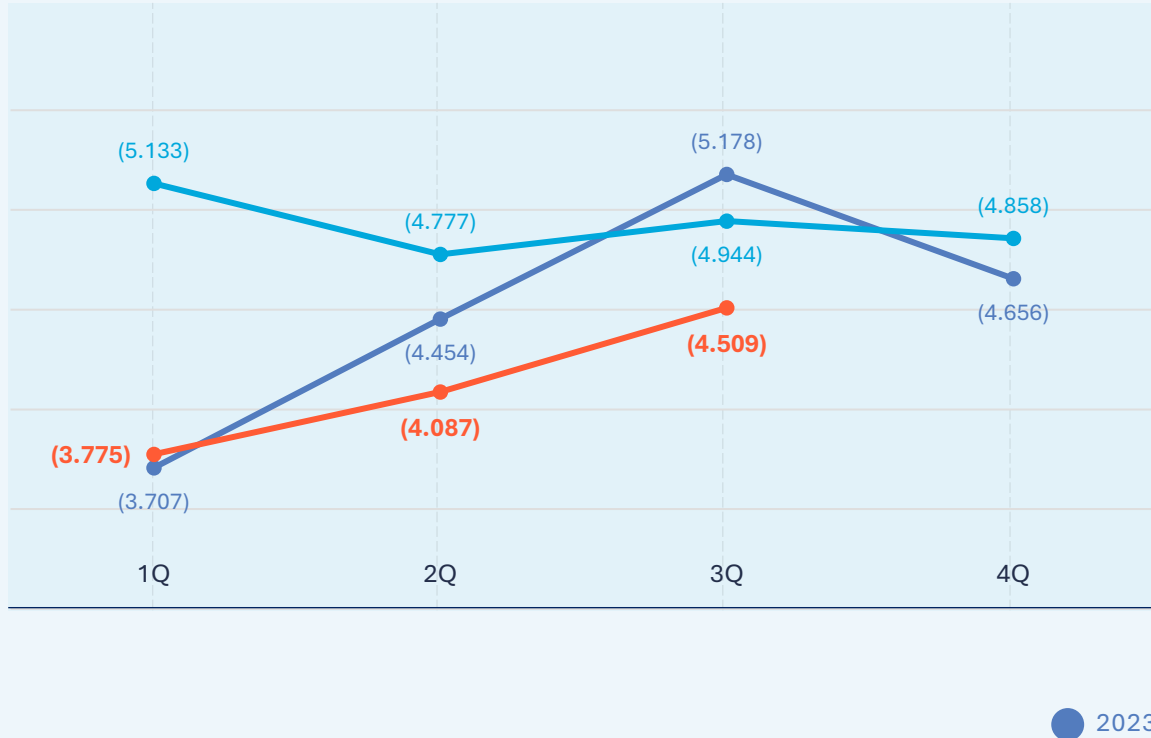
03. TIPO DE CAMBIO

Hedge de pasivos con activos de la compañía.

Gasto Financiero Neto

EVOLUCIÓN TRIMESTRAL

(MILLONES DE CLP\$)



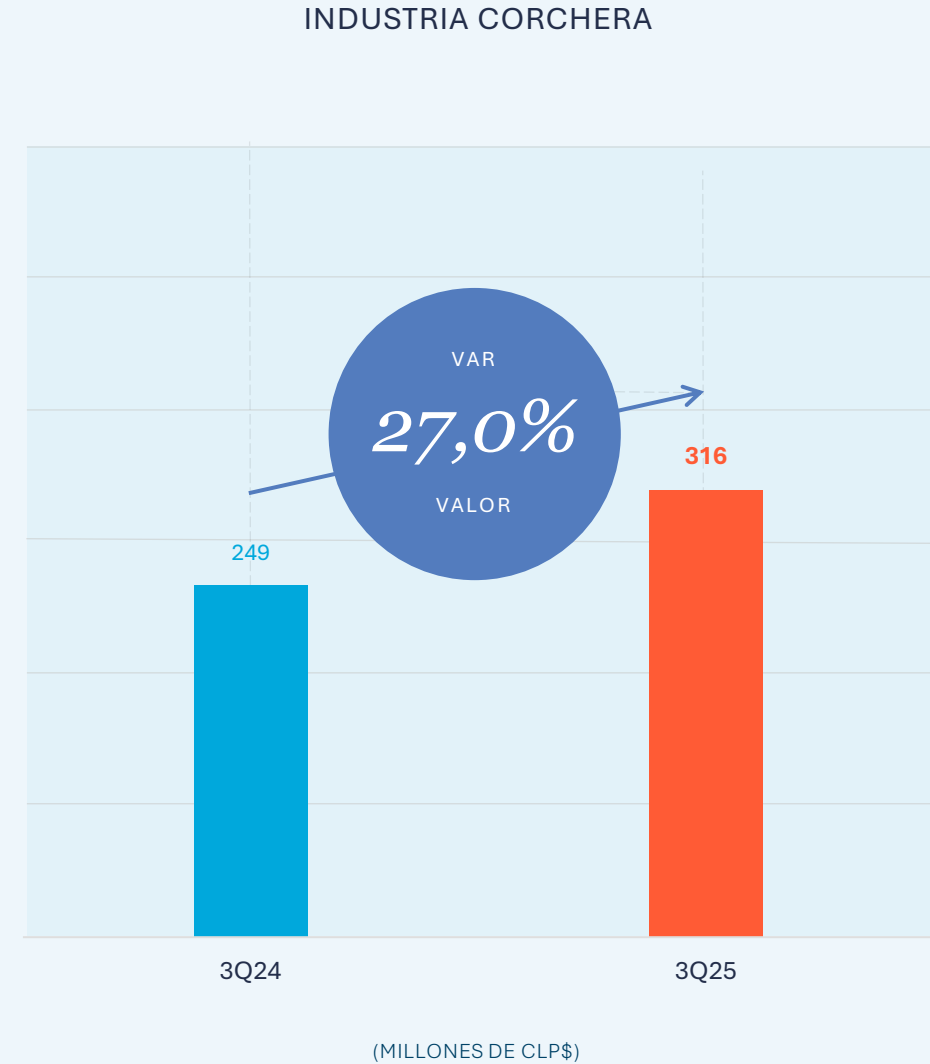
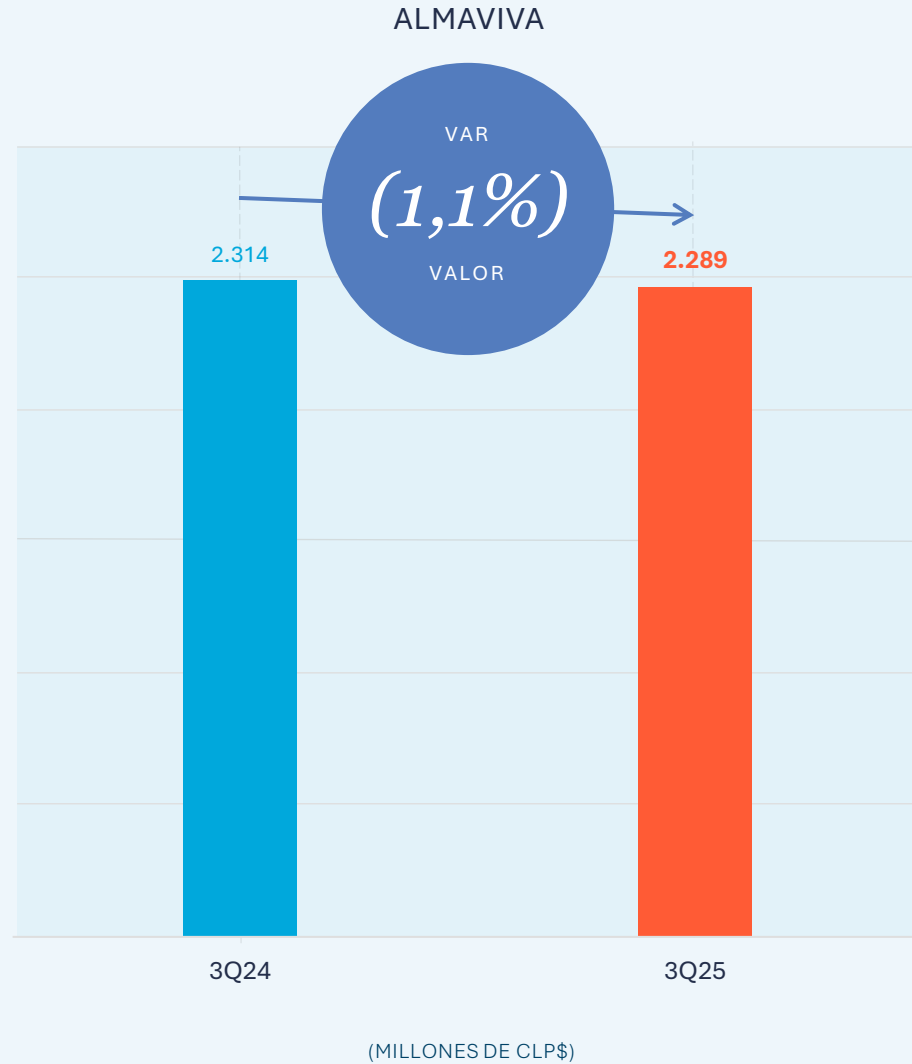
VAR
(8,8%)
vs 3Q24

VAR
(16,7%)
vs 9M24

Gasto Financiero Neto: Ingresos Financieros + Gastos Financieros + Resultados por unidades de reajuste.

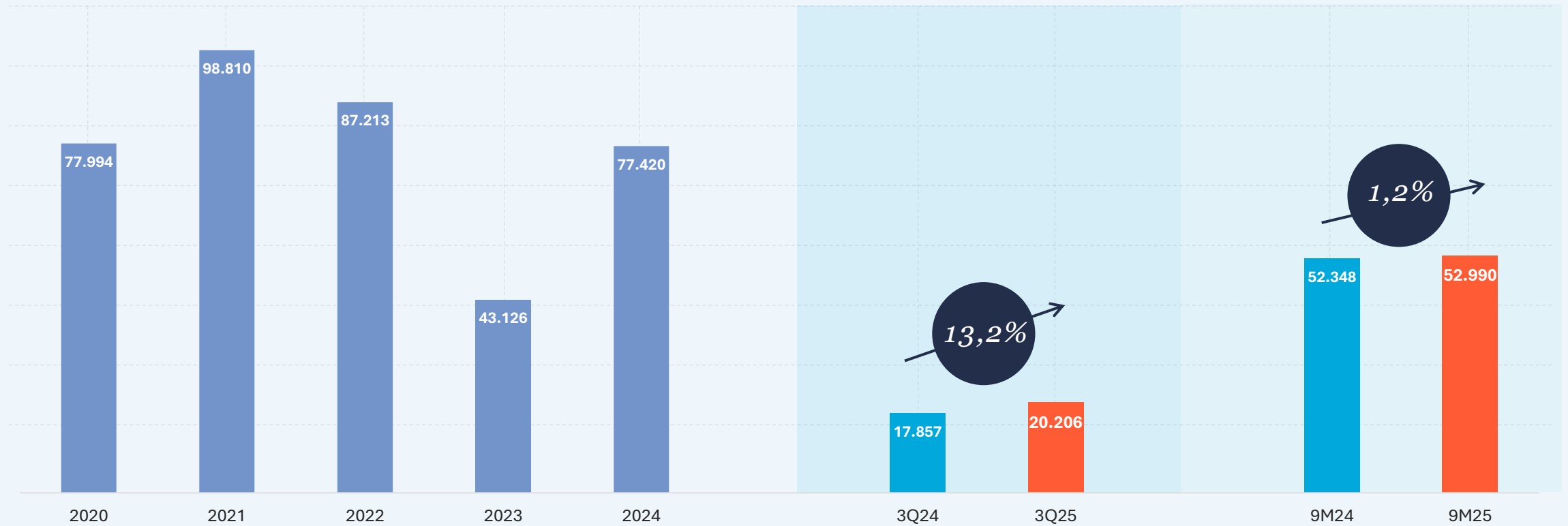
Empresas Coligadas al 3Q25

ALMAVIVA E INDUSTRIA CORCHERA



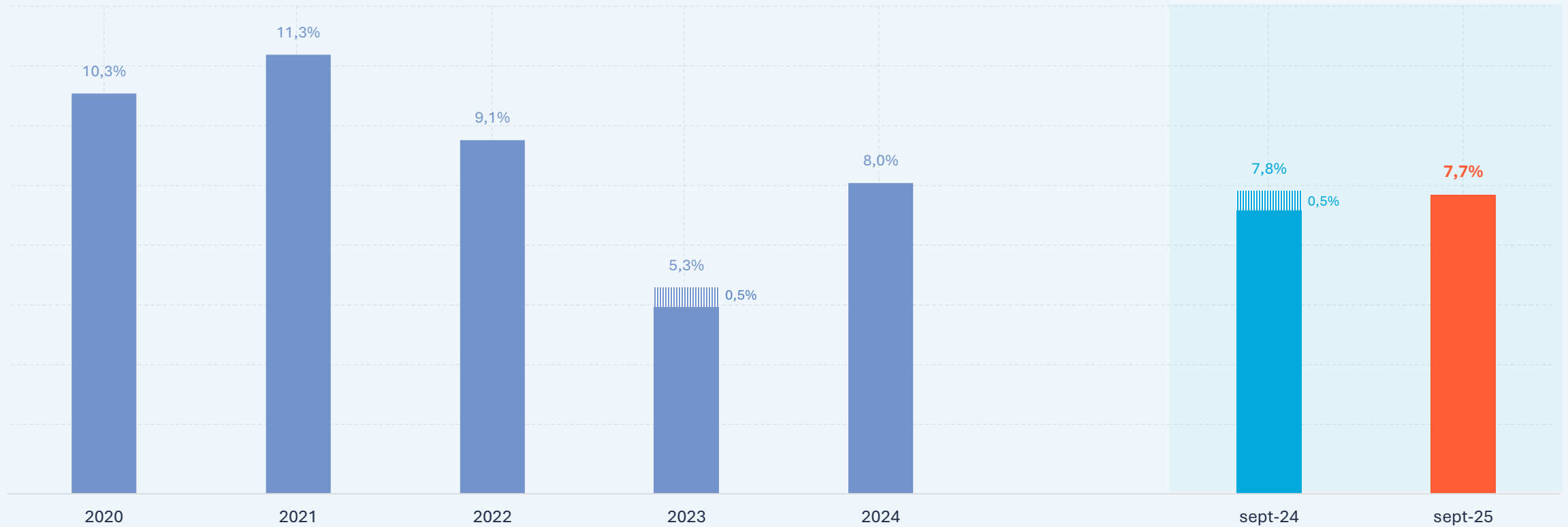
Utilidad Neta (Millones de CLP\$)

TRIMESTRE Y ACUMULADO



Retorno sobre el capital invertido

ROIC (%)



2023* y sept-24* +0,5%:
SIN ACUERDO JUDICIAL EN EE.UU.

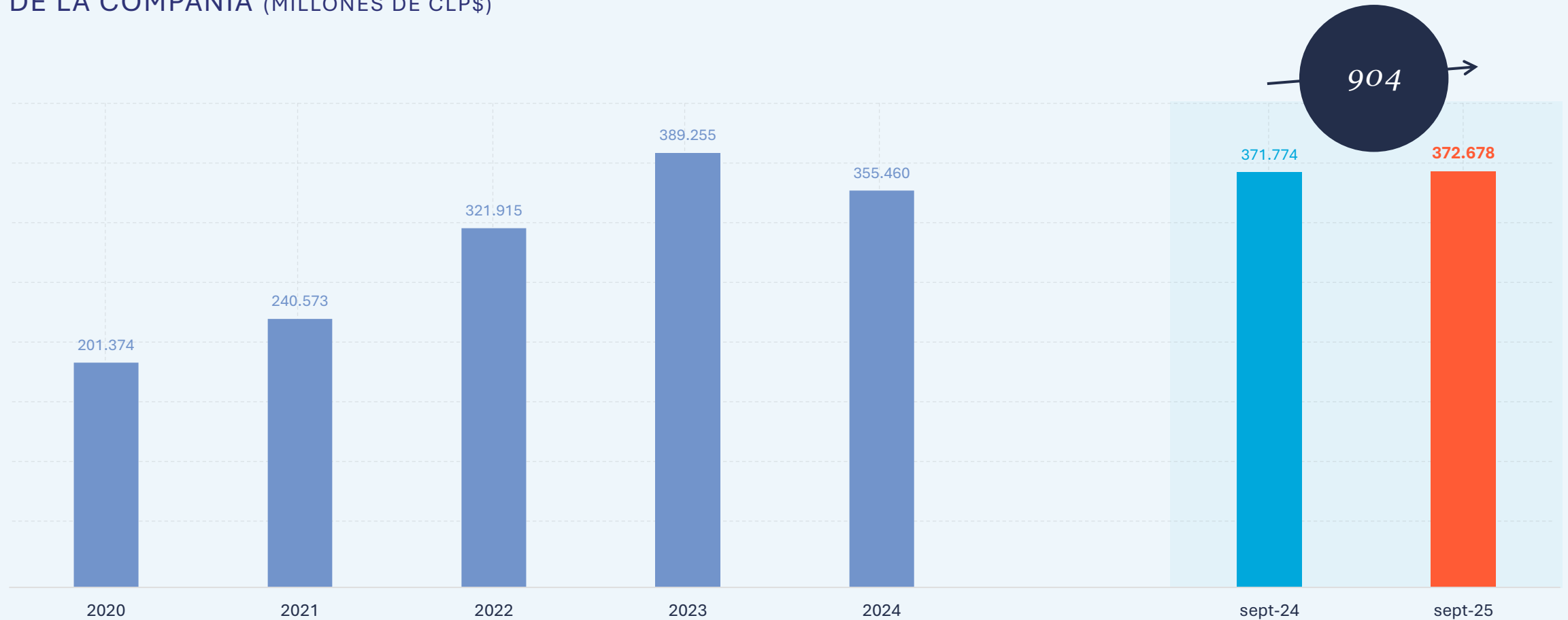
ROIC: (Margen Operacional – Impuestos + Diferencias de Cambio) / (Patrimonio – Deuda Financiera Neta – Caja).

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

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

Deuda Financiera Neta

DE LA COMPAÑÍA (MILLONES DE CLP\$)

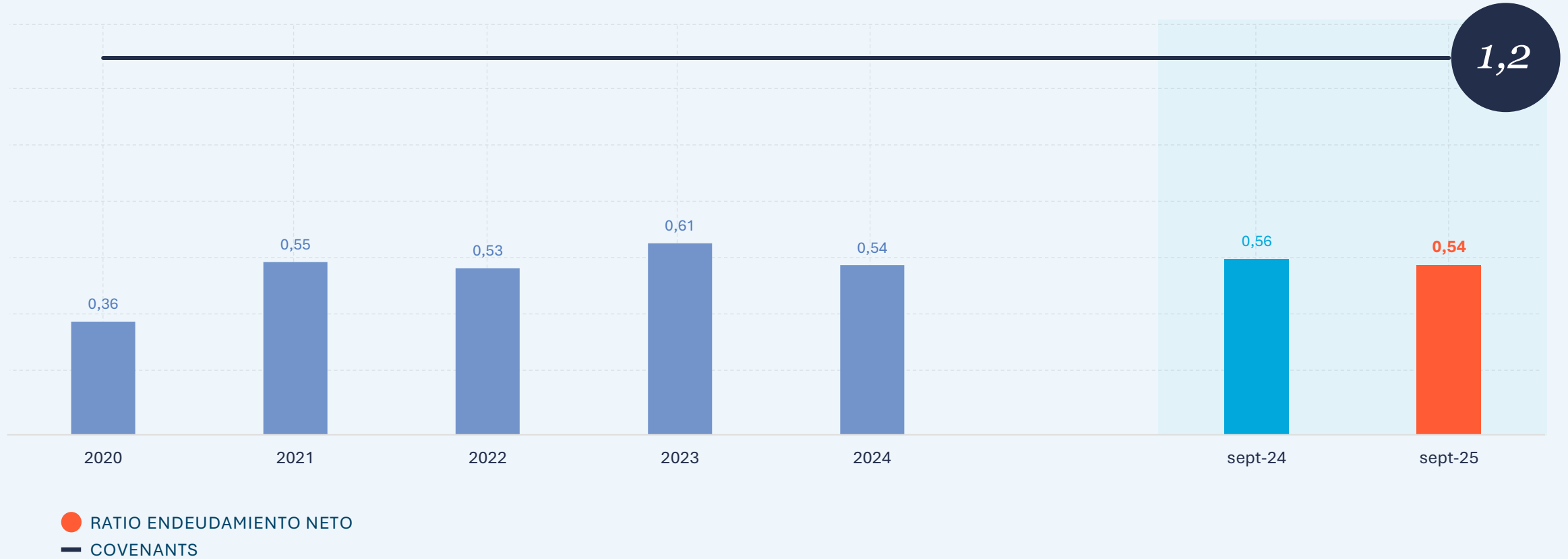


El aumento de **CLP\$ 904 millones** se da por **efecto del tipo de cambio** (CLP\$ 18.535 millones), el cual es compensado, en parte, por la **reducción en términos absolutos de la deuda** (CLP\$ 17.630 millones).

Bajo Nivel De Endeudamiento

RELATIVO AL TAMAÑO DEL PATRIMONIO

SOLIDEZ FINANCIERA

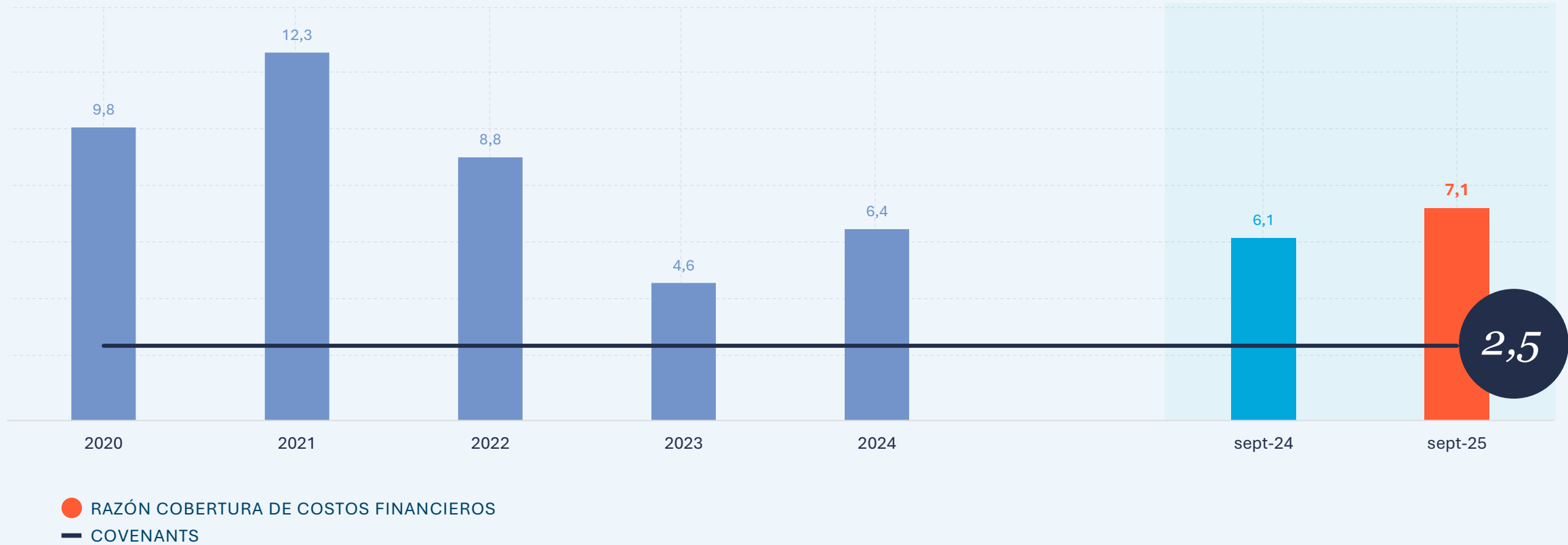


Ratio endeudamiento neto: (Otros Pasivos Financieros Corrientes y no Corrientes – Caja) / Patrimonio

Cobertura de Gastos Financieros

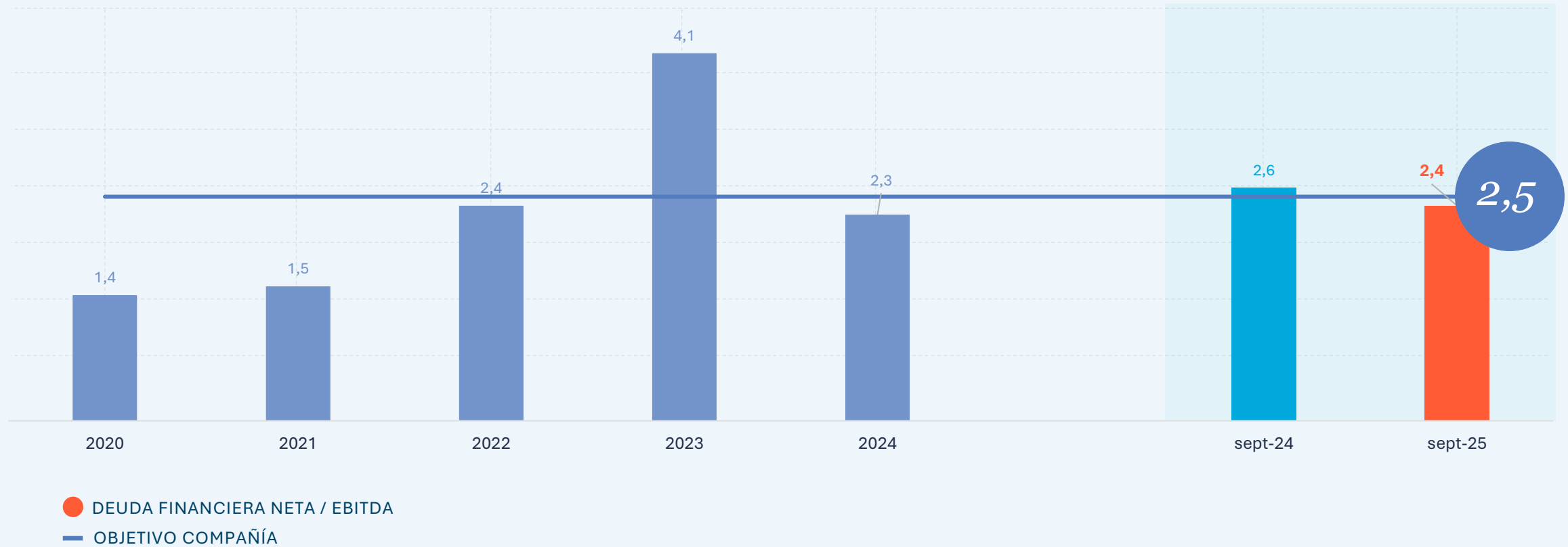
A SEPTIEMBRE 2025

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

ESG Highlights

3 Q 25

Viña Concha y Toro presentó su Informe de Impactos, reafirmando la Estrategia Corporativa de Sustentabilidad Uncork a Better Future®.



- Integra resultados ambientales, sociales y de gobernanza de la compañía y filiales; metas, avances, brechas y próximos pasos, con foco en agua, clima, packaging y cadena de suministro.
- **90% de cumplimiento de metas;** principales desafíos en gestión de agua y reducción de emisiones de packaging.
- Cifras verificadas por Deloitte Chile, **respaldando la trazabilidad de métricas y la confianza en el seguimiento de la Estrategia Uncork a Better Future®.**

ESG Highlights

3 Q 2 5

Avances en la Estrategia 2030 y validaciones ASG del período, que refuerzan la confianza, la comparabilidad y la ejecución de la Estrategia.

ACTUALIZACIÓN ESTRATEGIA 2030

- La compañía avanzó en la actualización de su Estrategia de Sustentabilidad 2030. Existe documento interno en fase final, validado con 375+ participantes; tras revisión de Directorio, se compartirá el 1Q26.

RANKING BRINCA – UAI (CHILE)

- Viña Concha y Toro fue reconocida **1º en Sustentabilidad del sector bebidas en el Ranking 2025 Brinca–UAI** (150+ compañías, 15 industrias), avalando la gestión ASG de la compañía.



RECERTIFICACIÓN FSC

- La compañía **recertificó FSC en Manejo Forestal**; fortaleciendo trazabilidad y cumplimiento, apoyando la conservación y servicios ecosistémicos como la captura de carbono en bosques y suelos de viñedos.

Ranking Merco Talento

CHILE 2025



Ranking **Merco Talento Chile 2025** destacó a **Viña Concha y Toro** como la empresa número uno de la industria vitivinícola.

1° VIÑA CONCHA Y TORO

2° VIÑA SAN PEDRO

3° VIÑA MONTES

4° VIÑA SANTA RITA

5° VIÑA EMILIANA

Cierre y Perspectivas

ACELERACIÓN VENTAS

Observamos un *tercer trimestre con una marcada aceleración de las ventas* y una creciente premiumización del portfolio. El foco en la rentabilidad, eficiencia permitió ver una mejora en margen Ebitda.

LEER EL MERCADO

Este desempeño demuestra la *capacidad de anticiparnos a las tendencias del mercado* y *reafirma la efectividad de nuestra estrategia*.

MARCAS Y RED DE DISTRIBUCIÓN

La *fortaleza de nuestras marcas*, junto con una *operación más eficiente* y una *red de distribución global* consolidada de clase mundial.

9
M
2
5



RESULTS PRESENTATION