



PRESENTACIÓN CORPORATIVA 2025

VIÑA CONCHA Y TORO
— FAMILY OF NEW WORLD WINERIES —

01.

LIDERAZGO

02.

DESEMPEÑO 2024

03.

FORTALEZAS

04.

VISIÓN DE CRECIMIENTO

A dark blue world map with city lights glowing in yellow and white. The map is centered on the Atlantic Ocean, showing North and South America on the left and Europe and Africa on the right. Two thin, curved orange lines are overlaid on the map, one above and one below the main title.

Liderazgo

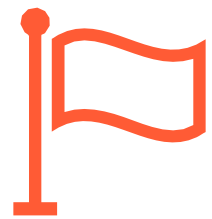
01.

PROPÓSITO

Existimos para transformar
cada copa de vino y cada
encuentro alrededor del mundo
en una experiencia memorable.



La empresa en una mirada



Top 4 mundial Liderazgo internacional

Entre los mayores grupos vitivinícolas del mundo, con ventas por más de US\$1.000 millones y 34 MM C9L comercializadas a nivel global.



Modelo productivo Viñedos propios

Más de 12.000 hectáreas plantadas en las principales zonas vitivinícolas del mundo.



Portfolio sólido Marcas de origen diverso

Presencia estratégica con marcas provenientes de Chile, Argentina y Estados Unidos.

Posición de liderazgo

Nº1 

Exportador
de vinos en Chile

Nº1   

Importador de vinos en
UK, Brasil y México.
Nº 10 en EE. UU.

Nº1 

Trivento
La marca argentina más
vendida en el mundo

4^{to} 

Productor de vinos

Nº2 

Hectáreas
plantadas de viñedos

Filiales

FILIALES Y SUBSIDIARIAS PRODUCTIVAS



COLIGADAS



OFICINAS DE DISTRIBUCIÓN

Chile	· VCT Chile	México	· VCT & DG México ⁽³⁾
Argentina	· Bodega Trivento	Canadá	· Escalade Wine & Spirits ⁽⁴⁾
EE. UU.	· VCT USA		
Reino Unido	· Concha y Toro UK	Singapur	· VCT Asia
Noruega	· VCT Norway	China	· VCT China
Suecia	· VCT Sweden		
Finlandia	· VCT Finland		
Brasil	· VCT Brasil		

(1) JV 87% Viña Concha y Toro – 23% Otros terceros. (2) JV 50% Viña Concha y Toro – 50% Baron Philippe de Rothschild. (3) JV 51% Viña Concha y Toro – 49% Digrans S.A. (4) JV 50% Viña Concha y Toro – 50% Charton Hobbs.



Desempeño 2024

02.

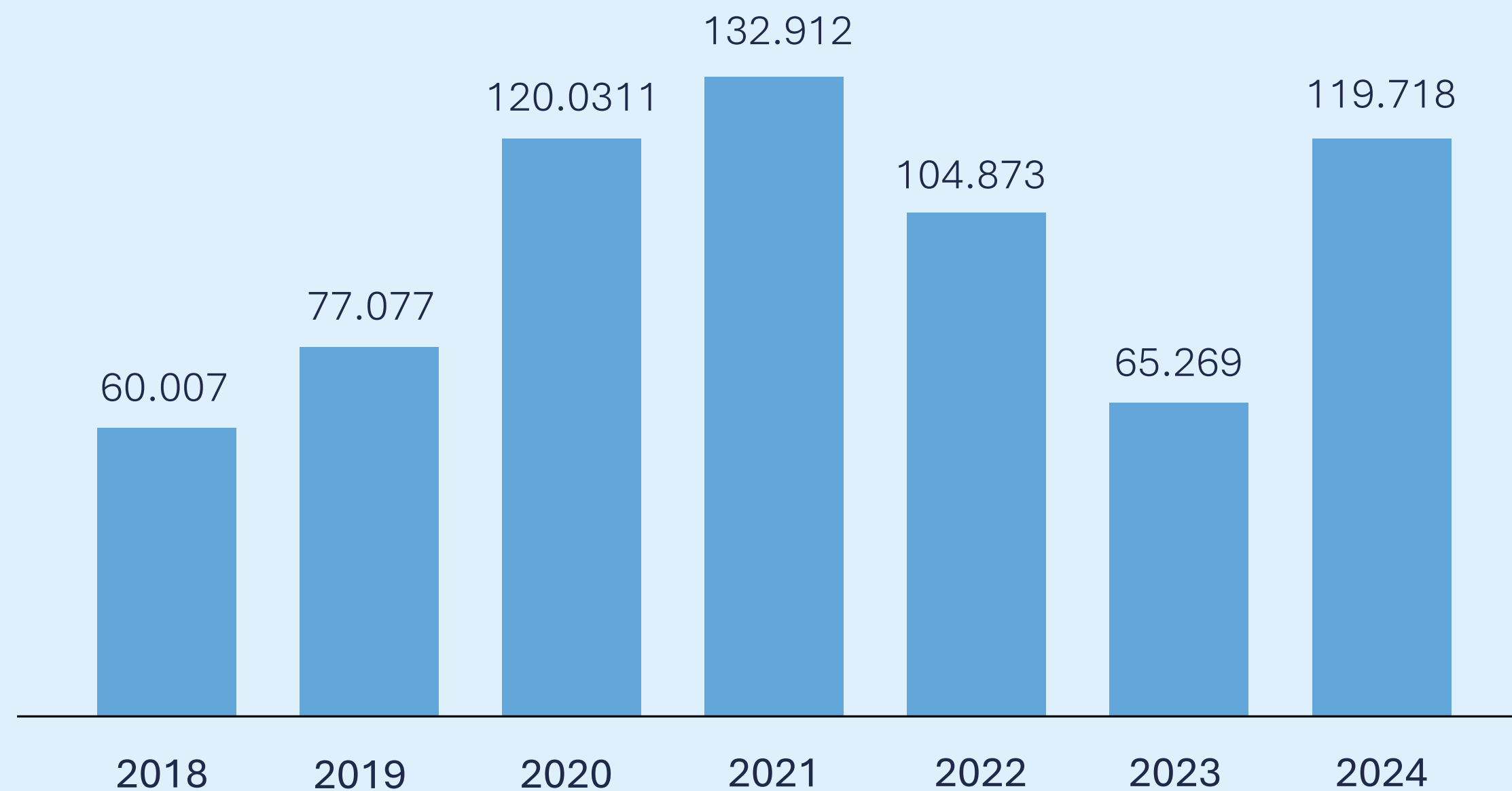
Un año de sólida recuperación de ventas

Ingresos, en millones de pesos.



Desempeño operacional positivo

EBIT, en millones de pesos.



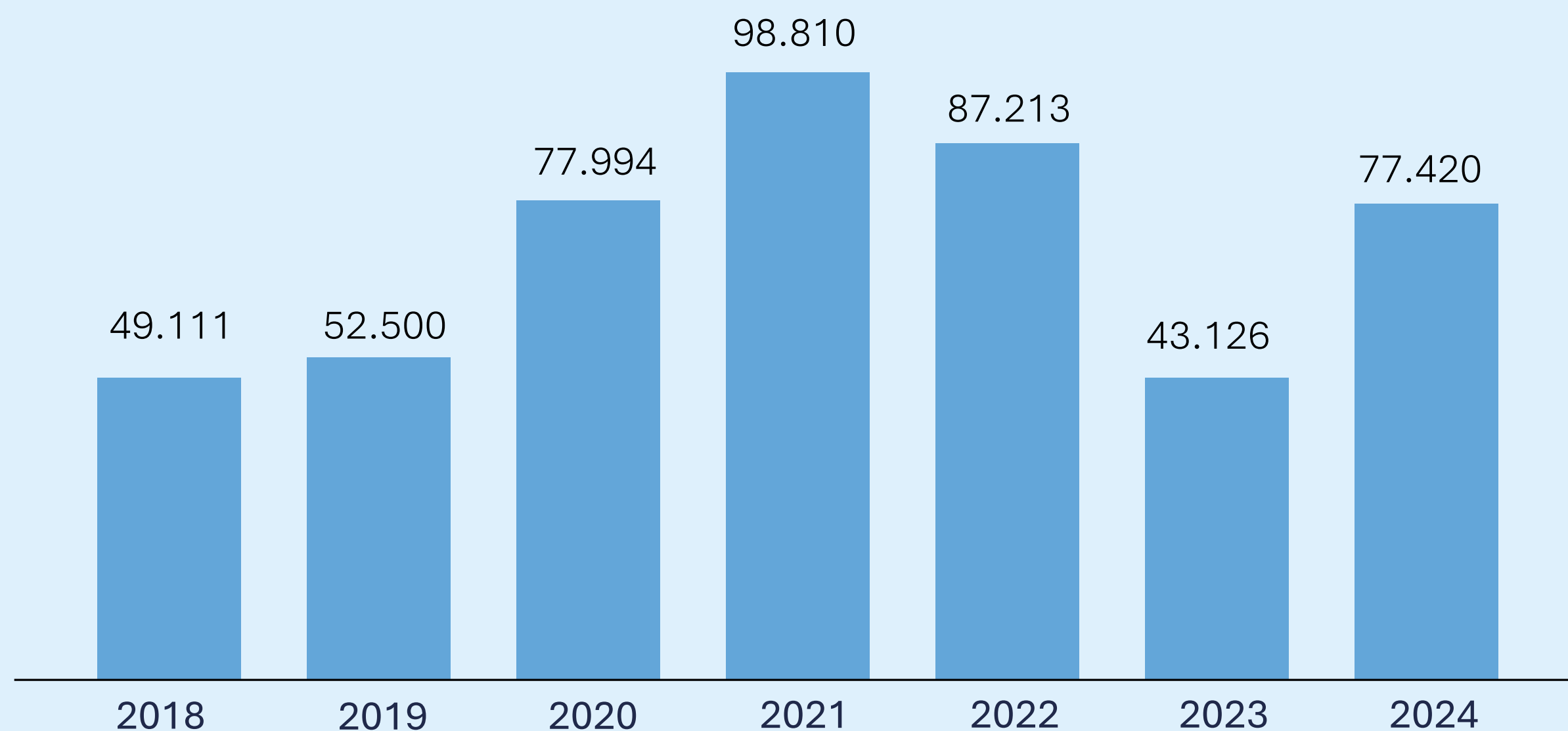
83,4%

Variación del EBIT positiva
Vs 2023



Añadiendo valor al accionista

Utilidad neta, en millones de pesos.



79,5%

Variación de la utilidad
Vs 2023



Fortalezas

03.



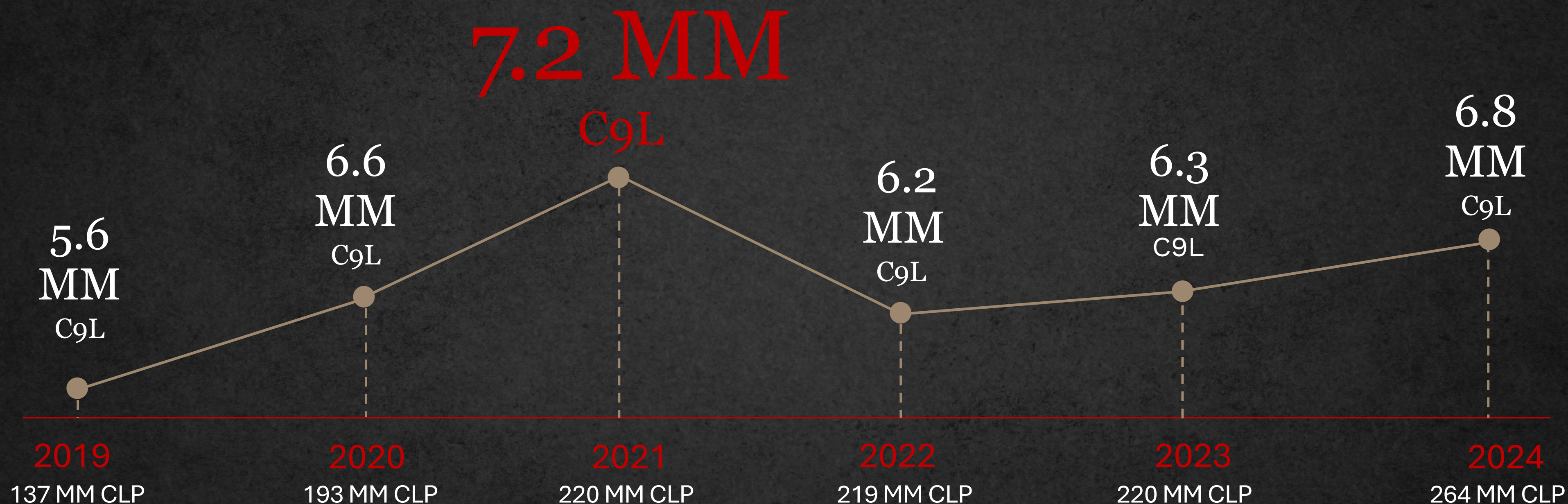
Nuestras marcas



3.1

Casillero del Diablo

Conduciéndonos a otro año exitoso



wine
intelligence



POR SEXTO AÑO CONSECUTIVO

Casillero del Diablo

ES RECONOCIDA

LA SEGUNDA MARCA DE VINO
MÁS PODEROSA DEL MUNDO

MANTENIENDO ALTOS NIVELES
DE BRAND AWARENESS

Casillero del Diablo



N°1
Chile



N°4
Reino
Unido



N°1
Irlanda



N°1
Brasil



N°1
México



N°1
Suecia



N°5
Japón



N°16
EE. UU.



N°3
Corea
del Sur



N°3
Finlandia



N°6
China



Kantar – Brand Pulse
Jan 2025: %: Total Awareness /
#: Brand Power

¿Cómo lo hacemos?

Marcas fuertes y diferentes para capitalizar diversas oportunidades

Casillero
del
Diablo

DIABLO

Belight



DEVIL'S CARNAVAL



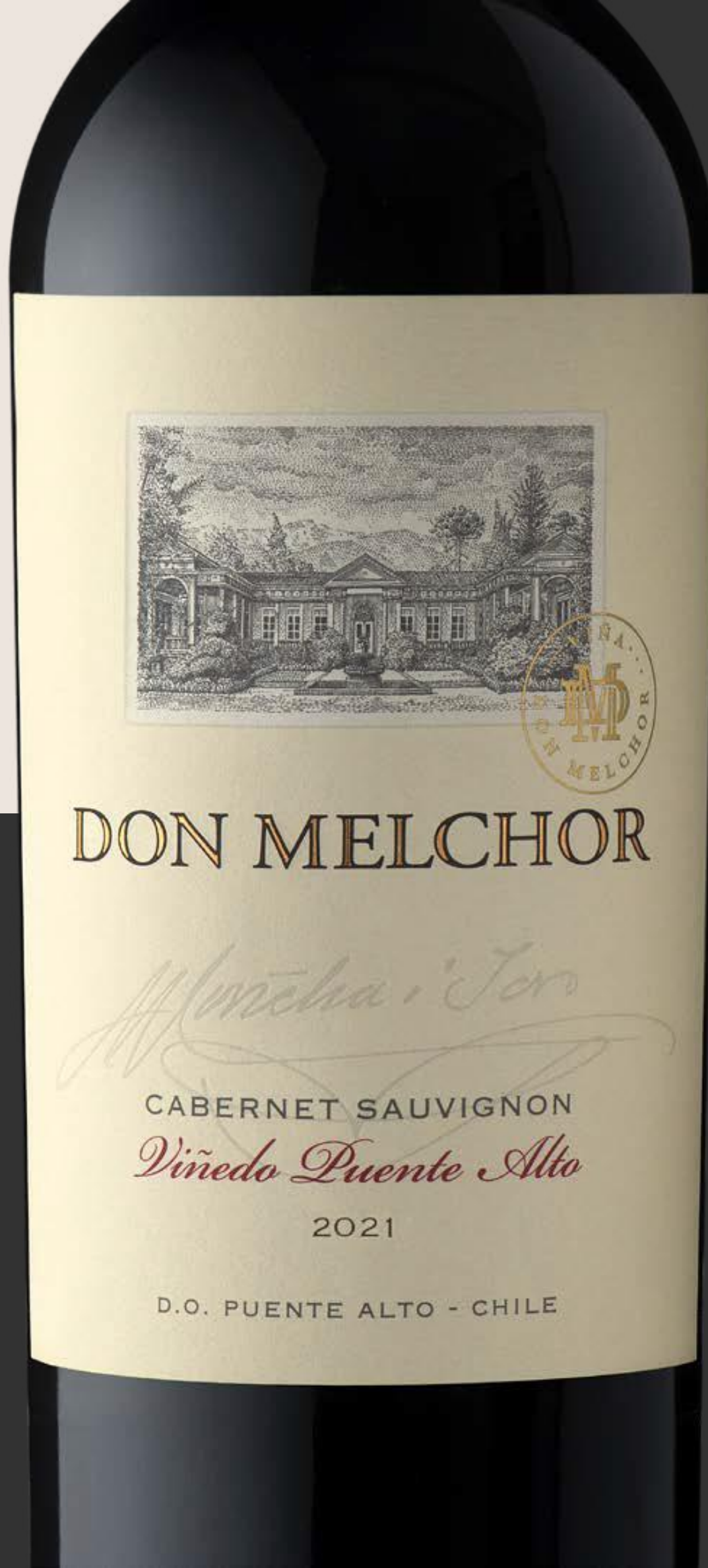


VIÑA DON MELCHOR

2019

se transforma
en Viña Don Melchor

4 años
dentro del Top 10
Wine Spectator



2024



1987

1°
cosecha

14.700
C9L

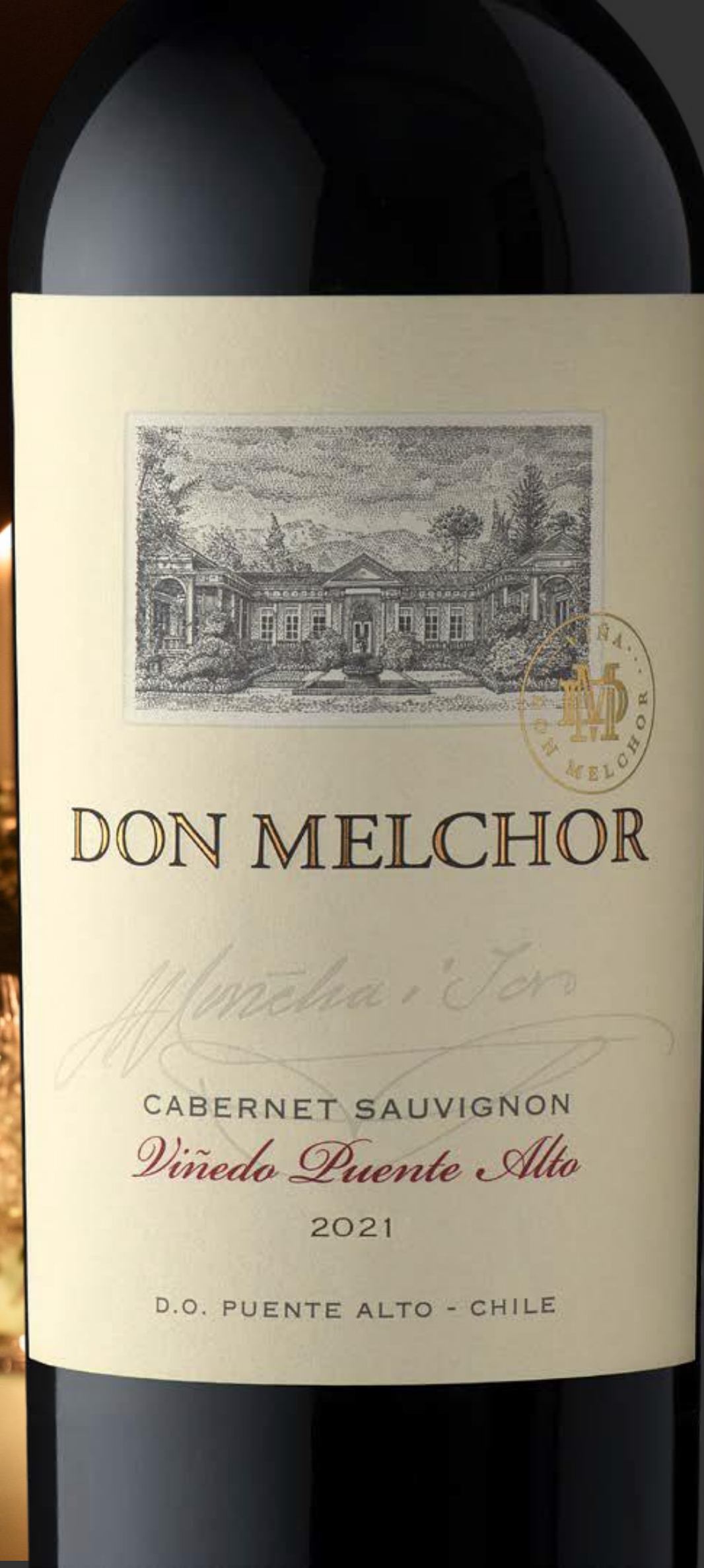
USD\$50
Por C9L

2021

35°
cosecha

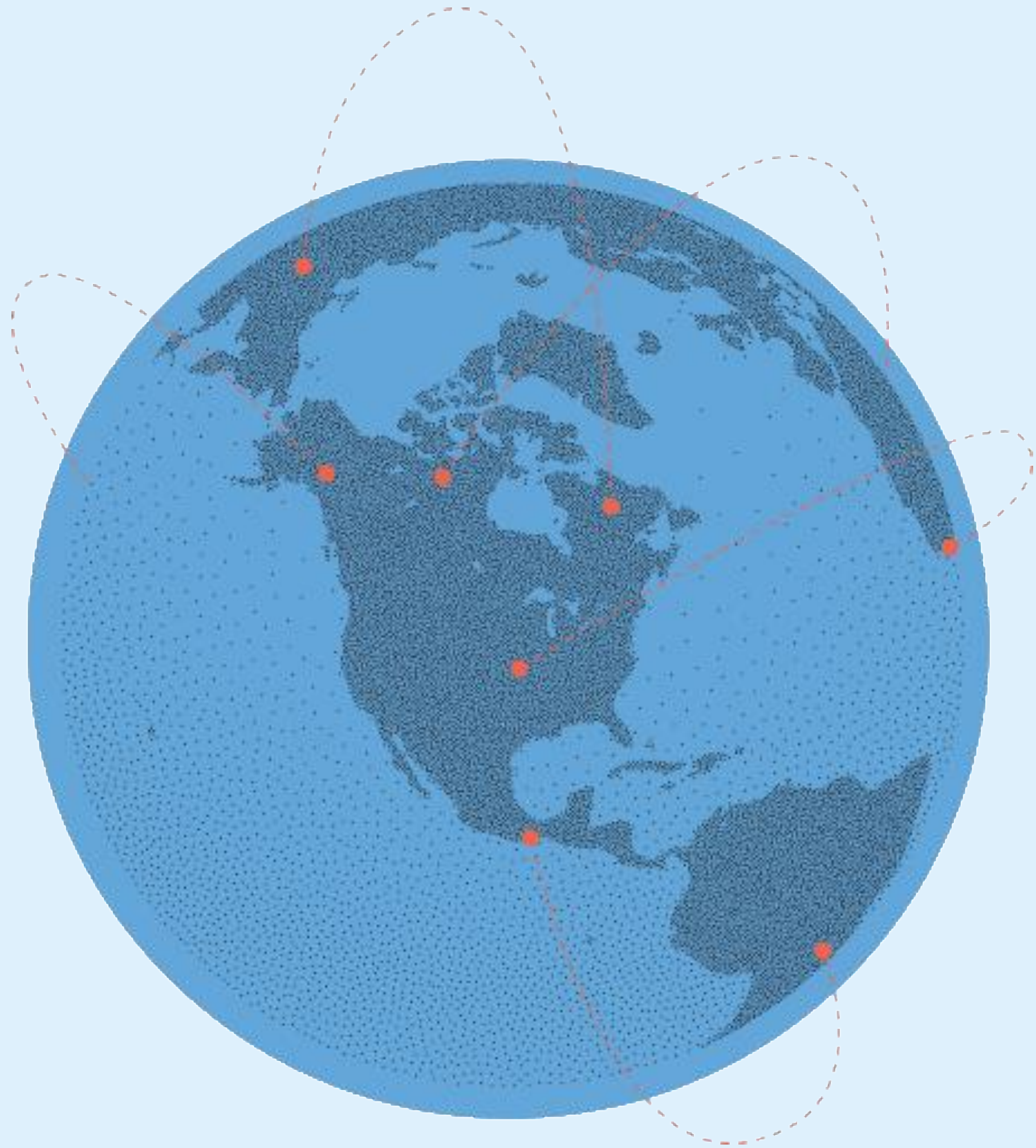
18.300
C9L

USD\$900
Por C9L



Don Melchor

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



Presencia

Internacional

3.2

Amplia red propia de distribución internacional, lo que otorga una mayor flexibilidad para llegar a clientes y consumidores, y un mayor conocimiento de las tendencias globales.



+130

Países de Destino

03

Orígenes Productivos

12

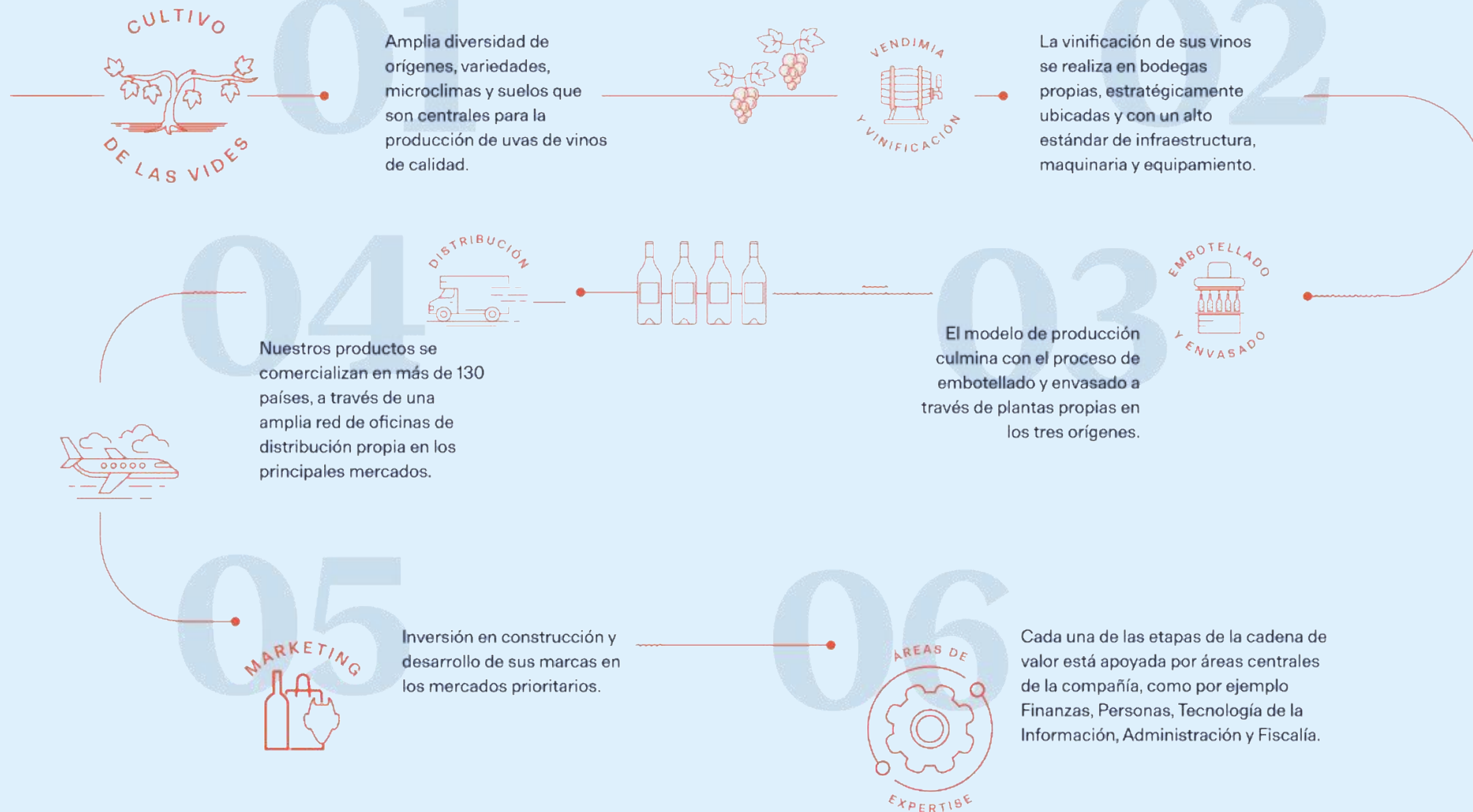
Oficinas en el Mundo



Modelo de Negocio

3.3

Cadena de valor





Liderazgo Sustentable

3.4

Queremos ser protagonistas
en la construcción de
un **futuro mejor**, resiliente
y regenerativo para las
personas y el planeta.

Buscamos mejorar en todo lo que
hacemos para devolverle a la
Tierra y las personas más de lo
que nos han dado.

Estrategia de Sustentabilidad Corporativa
Descorcha un Futuro Mejor®



CAMBIO CLIMÁTICO

Buscamos reducir nuestras emisiones de CO₂e, según la ciencia climática.



35% de reducción de emisiones de carbono durante los últimos 5 años.



Vamos rumbo a lograr cero emisiones netas para 2040.

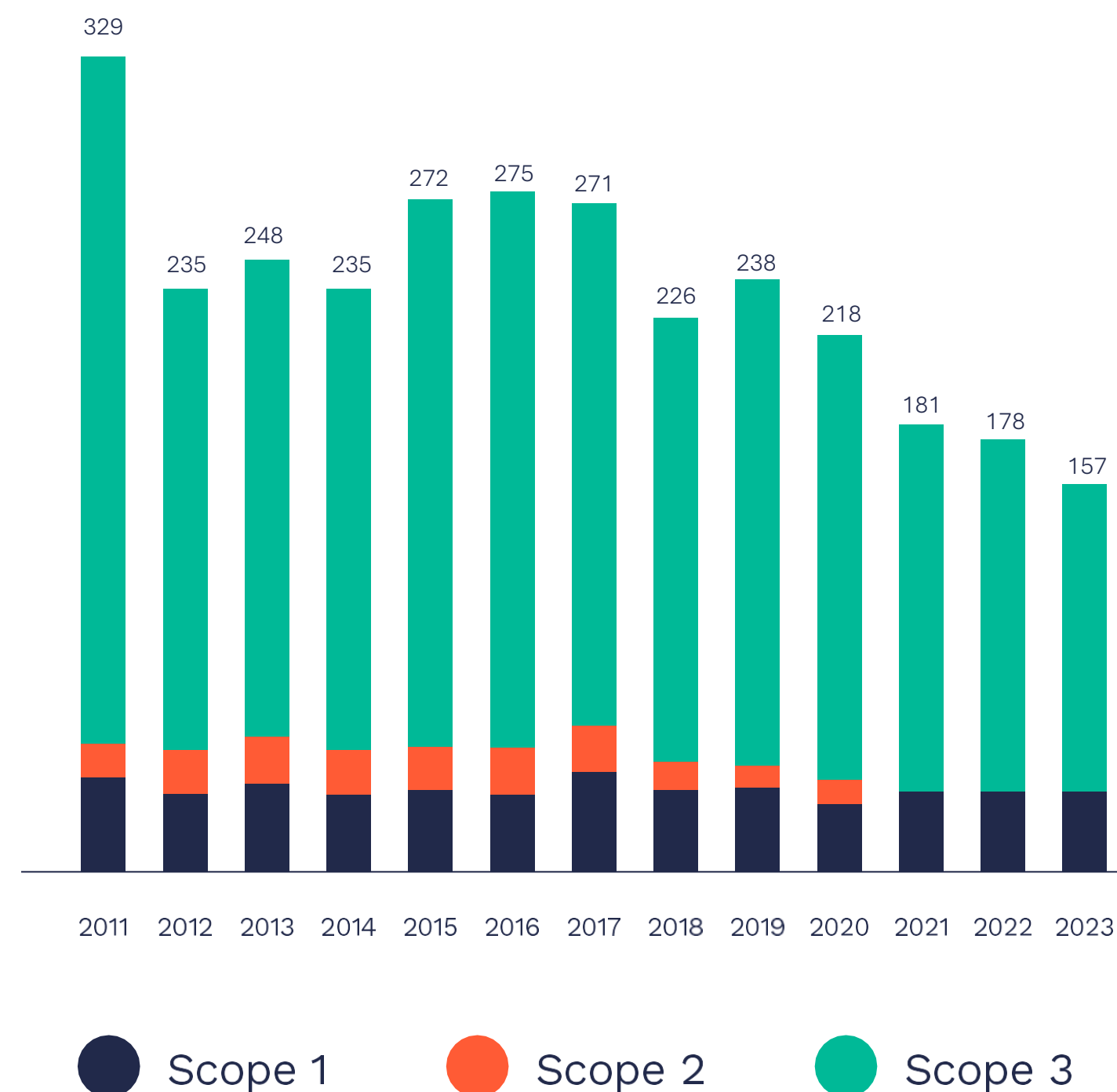
HUELLA DE CARBONO

En 2021, logramos niveles de emisiones totales comprometidos para 2025.

Esto demuestra que nuestra ambición climática está 4 años adelantada.

Estamos acelerando la descarbonización.

Huella de Carbono 2011-2023
(miles de tCO₂e)



BIODIVERSIDAD

Protegemos más de
4.200 hectáreas de
bosque nativo y más
de **500 especies** de
flora y fauna

0,4%

Nuestra tasa de protección
(hectáreas de bosque nativo)



Más de 25 mil árboles plantados
desde 2021 en nuestros campos.



El 100% de los bosques nativos
tiene certificación según gestión
forestal sustentable internacional.

PRÁCTICAS REGENERATIVAS

Estamos transformando nuestra agricultura con prácticas regenerativas en los viñedos



Para 2025, esperamos que el 100% de los viñedos en Chile implemente prácticas regenerativas en suelo, flora y fauna.



Bonterra es la mayor bodega vitivinícola en EE. UU. en obtener la Certificación Orgánica Regenerativa (ROC™).



De los viñedos
usaron cultivos
de cobertura



Innovación basada en ciencia

3.5

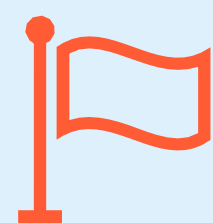


Innovando para Trascender

Para Viña Concha y Toro, la innovación es un pilar fundamental del modelo de negocio. No podemos innovar sin investigación de primer nivel, sin conocimientos técnicos y sin talento humano de excelencia.

En la actualidad, ante los desafíos que enfrentamos, debemos adaptarnos y evolucionar; nuestra industria no puede avanzar sin innovación.

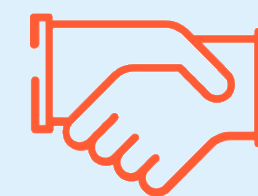
CII en una mirada



Fundado el año
2014



US\$ 3,3M
Inversión anual
en I+D



+10
Alianzas estratégicas



5 Programas
pilares de
investigación



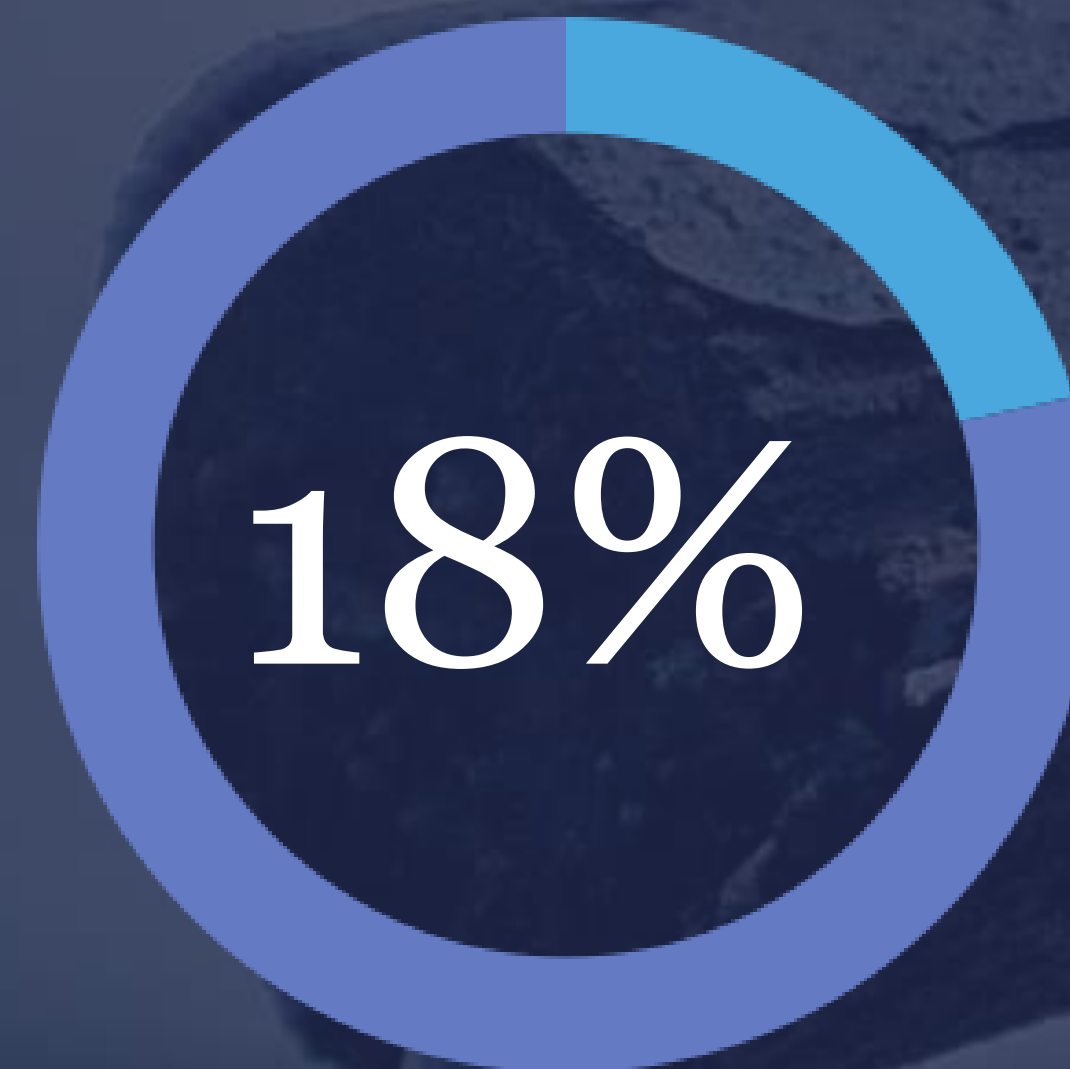
40
Investigadores



12
Total de Phds

AHORRO DE AGUA

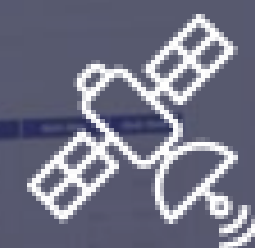
Una APP desarrollada por el CII que permite recibir los datos de la evapotranspiración de las hojas, la humedad del suelo y los pronósticos meteorológicos para saber cuánto y cuándo regar.



Ahorro de agua con distintas técnicas.

ANÁLISIS DE PRECISIÓN

Smart Winery y Smart Agro,
plataformas digitales para
monitorear parámetros claves y
así tomar mejores decisiones.



Estas plataformas proveen la información en tiempo real y proporcionan soluciones usando satélites para predecir el volumen de la cosecha.



Además del uso de estaciones micrometeorológicas para anticipar la calidad de la uva, entre otros factores.

Visión de crecimiento

04.

La estrategia de negocio de la compañía está diseñada para alcanzar un crecimiento sostenido en base a sus ventajas competitivas





Modelo Productivo

- Garantizar, a través de un modelo agrícola y enológico de excelencia, la producción y elaboración de vinos de calidad.
- Fortalecer un *supply chain* innovador, eficiente en costos, que satisfaga las expectativas de los clientes de la compañía.
- Fortalecer y crear valor en todas las relaciones con socios estratégicos.



Marcas

- Desarrollar y fortalecer marcas Premium que potencien el crecimiento global, con foco en el conocimiento profundo del consumidor y los mercados.
- Mantener el posicionamiento y la participación de mercado de marcas non-Premium.
- Simplificar y unificar un portfolio de marcas multiorigen (Chile, Argentina, EE. UU.) con un posicionamiento claro y estratégico.



Mercado

- Mantener la competitividad y liderazgo de nuestra distribución y alcance global.
- Desarrollar y mantener fuertes relaciones con clientes y distribuidores clave.
- Focalizar la estrategia comercial en mercados prioritarios.



Habilitadores Claves

- Promover un lugar de trabajo que inspire el desarrollo de las personas y equipos comprometidos con los nuevos desafíos, orientados a resultados y actitud colaborativa.
- Contar con áreas de apoyo de clase mundial, integradas y orientadas a una gestión de excelencia.
- Desarrollar procesos para una toma de decisiones efectiva y ágil de manera sistemática.
- Disponer de información y herramientas que habiliten la toma de decisiones estratégicas.
- Contar con una cultura que promueva la colaboración, la apertura al cambio, la agilidad y el respeto.

Tendencias de crecimiento en la industria



BAJOS Y SIN ALCOHOL



FRESCURA, VINOS
BLANCOS Y ROSADOS



EXPERIENCIAS Y
EXPERIMENTACIÓN



PREMIUMIZACIÓN



SIMPLICIDAD Y DULZURA



ECONOMÍA DE BOLSILLO

Fuentes de crecimiento **Viña Concha y Toro**

NUEVOS ORÍGENES



Fuentes de crecimiento **Viña Concha y Toro**

INNOVACIÓN EN CASILLERO DEL DIABLO



Fuentes de crecimiento **Viña Concha y Toro**

INNOVACIÓN EN OTRAS MARCAS



Fuentes de crecimiento **Viña Concha y Toro**

INNOVACIÓN 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

CENTRO DEL VINO





PRESENTACIÓN CORPORATIVA 2025

VIÑA CONCHA Y TORO
— FAMILY OF NEW WORLD WINERIES —