



RESILIENCIA Y TRANSFORMACIÓN HOY, *más fuertes mañana*

16 DE OCTUBRE DE 2026 · PIRQUE, SANTIAGO

ÍNDICE

01 El mundo del consumo cambió

02 La realidad de la industria

03 Nos anticipamos al cambio

04 Una historia de decisiones de largo plazo

05 Lo que hemos construido

06 La actual transformación

07 Oportunidades para Viña Concha y Toro

08 Activos Inmobiliarios

09 Ideas finales IR

10 Q&A

01.

EL MUNDO DEL CONSUMO *cambió*

01. EL MUNDO DEL CONSUMO CAMBIÓ

- 02. LA REALIDAD DE LA INDUSTRIA
- 03. NOS ANTICIPAMOS AL CAMBIO
- 04. UNA HISTORIA DE DECISIONES DE LARGO PLAZO
- 05. LO QUE HEMOS CONSTRUIDO
- 06. LA ACTUAL TRANSFORMACIÓN
- 07. LAS OPORTUNIDADES PARA VIÑA CONCHA Y TORO
- 08. ACTIVOS INMOBILIARIOS
- 09. IDEAS FINALES IR
- 10. Q&A

EL MUNDO DEL CONSUMO CAMBIÓ LO COYUNTURAL

PRESIONES EXTERNAS DESDE 2020



COVID 19



TENSIONES
GEOPOLÍTICAS



DISRUPCIONES
LOGÍSTICAS



PRESIONES
INFLACIONARIAS

Disminución en el poder adquisitivo y la confianza del consumidor.

EL MUNDO DEL CONSUMO CAMBIÓ LO ESTRUCTURAL



USO DE TECNOLOGÍA /
IA EN E-COMMERCE



WELLNESS



BÚSQUEDA DE
EXPERIENCIAS



CONSUMIDOR
ALTAMENTE SENSIBLE
A PRECIOS

Ha cambiado la toma de decisiones del consumidor.

02.

LA *realidad* DE LA INDUSTRIA

-
- 01. EL MUNDO DEL CONSUMO CAMBIÓ
 - 02. LA REALIDAD DE LA INDUSTRIA
 - 03. NOS ANTICIPAMOS AL CAMBIO
 - 04. UNA HISTORIA DE DECISIONES DE LARGO PLAZO
 - 05. LO QUE HEMOS CONSTRUIDO
 - 06. LA ACTUAL TRANSFORMACIÓN
 - 07. LAS OPORTUNIDADES PARA VIÑA CONCHA Y TORO
 - 08. ACTIVOS INMOBILIARIOS
 - 09. IDEAS FINALES IR
 - 10. Q&A

LA INDUSTRIA DEL VINO *cambió*



CAMBIOS EN EL CONSUMO

- Cambio generacional: Nuevos consumidores con hábitos y preferencias distintas.
- Agenda del bienestar: Mayor foco en salud y moderación.
- Nuevas alternativas al alcohol: Cannabis y otras opciones de consumo.
- Nuevas tendencias en alcohol: RTDs, bajo y sin alcohol.
- Nuevas ocasiones de consumo: Menos

instancias de socialización.

- Medicamentos GLP-1: Su uso podría reducir el apetito y el consumo de alcohol.



PRESIÓN SOBRE LA INDUSTRIA

El exceso de oferta y de capacidad instalada presiona volúmenes, precios y rentabilidad.



RACIONALIZACIÓN DE DISTRIBUIDORES Y RETAILERS

Necesidad de aumentar eficiencia, operacional y racionalizar proveedores.



REESTRUCTURACIÓN INEVITABLE

Consolidación y salida de competidores y marcas.

EL AJUSTE *ya comenzó* EN EL SECTOR

TREASURY WINE ESTATES	Castigo de A\$687 M en diciembre de 2025, eliminando la plusvalía de su negocio en EE. UU.
CONSTELLATION BRANDS	Salió de su portafolio de vinos mainstream en junio de 2025 —Woodbridge, Meiomi, Mondavi Private Selection, SIMI y Cook's—, además de tres instalaciones y 6.600 acres de viñedos.
PERNOD RICARD	Vendió su negocio global de vinos a Accolade Wines, completando su salida de la categoría en 2024.
VINTAGE WINE ESTATES	Capítulo 11 en julio de 2024; propiedades rematadas y la compañía liquidada en febrero de 2025.
DISTRIBUIDOR RNDC	Capítulo 11 en julio de 2026: el segundo mayor distribuidor de vinos y licores de EE. UU. vendió sus mercados y entró en liquidación ordenada.
ARRANQUE MASIVO DE VIÑEDOS	California: ~38.000 acres arrancados (2024–25). Chile: ~6.200 ha en 2025 (-5,3%). Francia: ~28.000 ha en el plan nacional 2026, después de 18.000 ha arrancadas solo en Burdeos (2023–25).

03.

NOS *anticipamos* AL CAMBIO

-
- 01. EL MUNDO DEL CONSUMO CAMBIÓ
 - 02. LA REALIDAD DE LA INDUSTRIA
 - 03. NOS ANTICIPAMOS AL CAMBIO
 - 04. UNA HISTORIA DE DECISIONES DE LARGO PLAZO
 - 05. LO QUE HEMOS CONSTRUIDO
 - 06. LA ACTUAL TRANSFORMACIÓN
 - 07. LAS OPORTUNIDADES PARA VIÑA CONCHA Y TORO
 - 08. ACTIVOS INMOBILIARIOS
 - 09. IDEAS FINALES IR
 - 10. Q&A

No esperamos **A QUE EL ENTORNO MEJORARA**



LO VIMOS VENIR



En agosto de 2022, visualizamos que estábamos frente a un cambio estructural y no simplemente ante un ciclo.



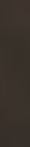
ACTUAMOS



Ajustamos estructuras, costos y portafolio, y fortalecimos nuestra distribución propia.



NOS TRANSFORMAMOS



Aumentamos productividad, automatización, tecnología y concentración en nuestras marcas más grandes.

No esperamos **A QUE EL ENTORNO MEJORARA**



CORTO PLAZO

Resilientes

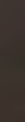


Defendemos nuestros volúmenes,
nuestras marcas, nuestra participación de
mercado y nuestra solidez financiera.



MEDIANO PLAZO

Más fuertes



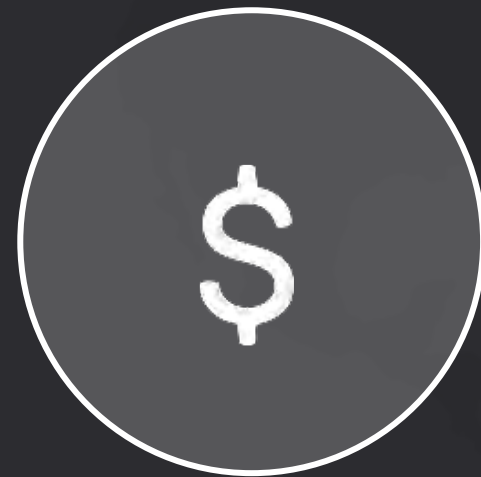
Estamos tomando decisiones radicales para
transformar Viña Concha y Toro y capturar las
oportunidades que dejará la profunda
reestructuración de la industria.

04.

UNA HISTORIA DE *decisiones de largo plazo*

-
- 01. EL MUNDO DEL CONSUMO CAMBIÓ
 - 02. LA REALIDAD DE LA INDUSTRIA
 - 03. NOS ANTICIPAMOS AL CAMBIO
 - 04. UNA HISTORIA DE DECISIONES DE LARGO PLAZO**
 - 05. LO QUE HEMOS CONSTRUIDO
 - 06. LA ACTUAL TRANSFORMACIÓN
 - 07. LAS OPORTUNIDADES PARA VIÑA CONCHA Y TORO
 - 08. ACTIVOS INMOBILIARIOS
 - 09. IDEAS FINALES IR
 - 10. Q&A

GLOBALIZACIÓN



1994
EMISIÓN DE ADRs



La primera viña chilena en listarse en Nueva York, abriendo la compañía al capital global (programa de ADRs fue terminado en 2018).



3 DÉCADAS
EXPANSIÓN PRODUCTIVA



Cono Sur, Chile
Trivento, Argentina
Fetzer y Bonterra, USA
México
Mirabeau, Francia

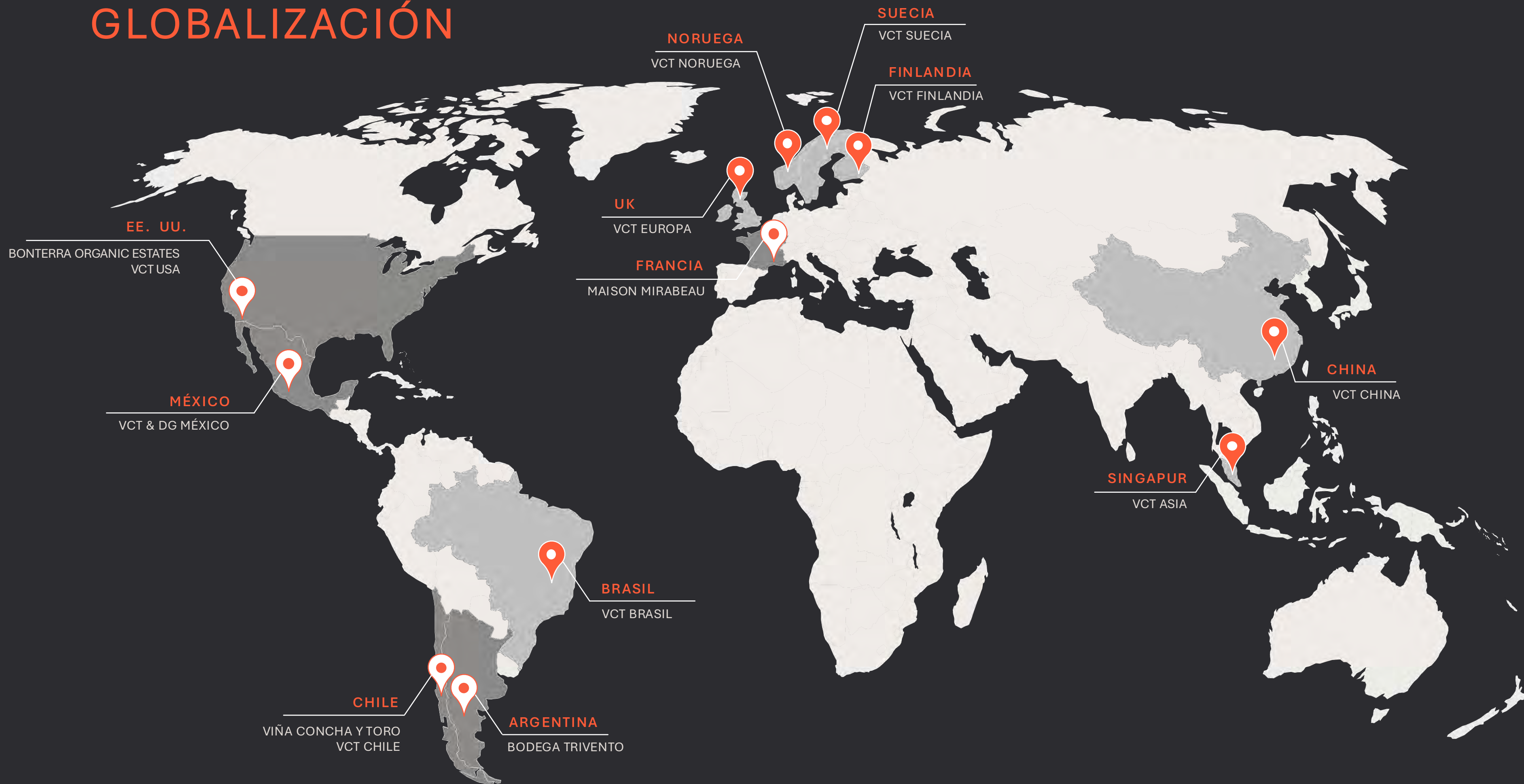


11 OFICINAS
DISTRIBUCIÓN PROPIA



Plataforma comercial construida desde 2001 en UK, progresivamente, mercado a mercado- Alcance comercial actual - directo e indirecto - a más de 130 países.

GLOBALIZACIÓN



Construyendo **MARCAS**

1987 • 1996

DON MELCHOR Y ALMAVIVA

Lanzamiento del primer vino ícono de Chile, Don Melchor, y luego Almaviva, en colaboración con la firma francesa Baron Philippe de Rothschild.

2024

DON MELCHOR N.1

Don Melchor – cosecha 2021 - fue elegido Vino del Año en 2024.

Construyendo **MARCAS**

1966 • 2010

CASILLERO DEL DIABLO

La 2ª marca de vino más poderosa del mundo por siete años consecutivos y la N°1 en América Latina.

Construyendo **MARCAS**

1996

TRIVENTO

Por quinto año consecutivo, Bodega Trivento reafirma su liderazgo como la marca de vino argentino más elegida en el mundo, según IWSR, tanto en valor como en volumen.

TRIVENTO
Golden Reserve
12 MONTHS OAK BARREL

— 2020 —
MALBEC
LUJÁN DE CUYO - MENDOZA
ARGENTINA



Construyendo **MARCAS**

2011

BONTERRA

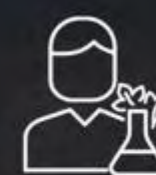
Bonterra es una de las 12 principales viñas de Estados Unidos, reconocida por su amplio portafolio y su compromiso con la agricultura ecológica regenerativa y el cuidado del medioambiente.

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.



2014
FUNDACIÓN CII

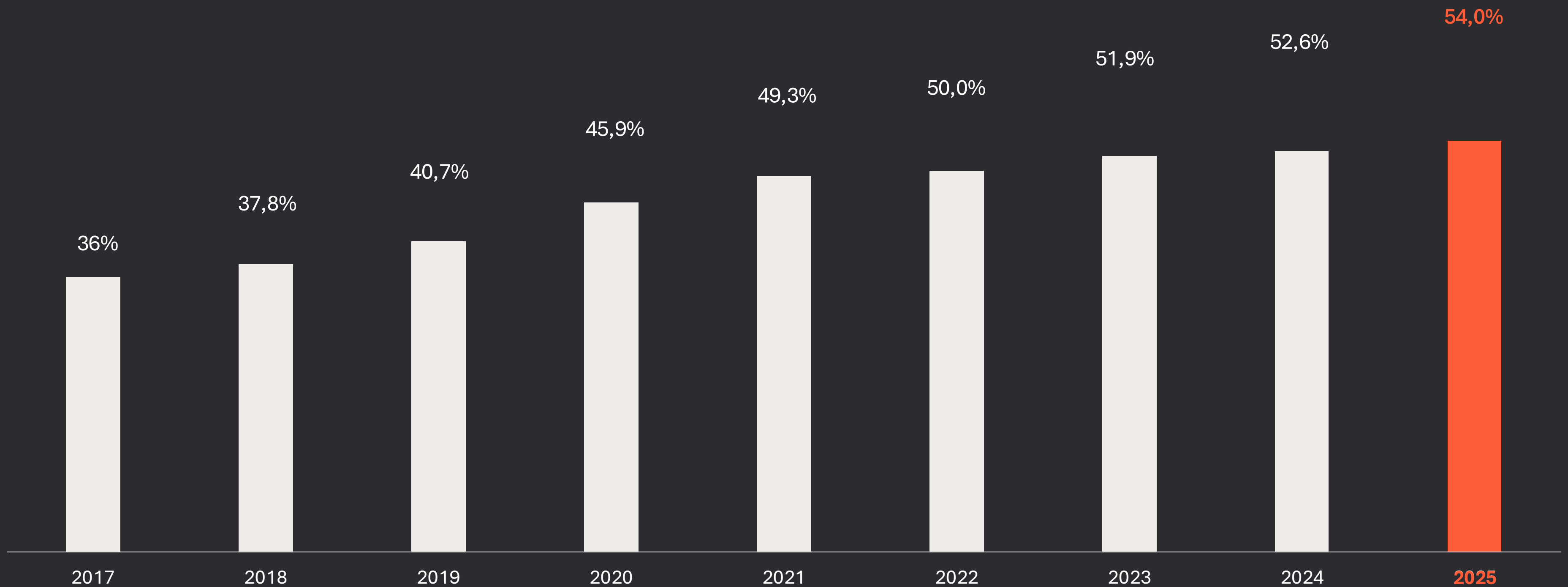


12
TOTAL DE PHDs



40
INVESTIGADORES

LA *premiumización* DE NUESTRO PORTFOLIO



LIDERAZGO *sustentable*

Certified



Corporation

MODELO DE NEGOCIOS

Sustentabilidad incorporada en toda la cadena productiva: agrícola, enología, supply, packaging e innovación.

COMPROMISO Y METAS

Gestión responsable del agua, la biodiversidad y la regeneración, la economía circular, la acción climática, la biodiversidad, emisiones y adaptación al cambio climático.

LIDERAZGO

Desde el año 2021 somos una empresa B Corp y reconocimiento internacional, convirtiendo la sustentabilidad en reputación, acceso a clientes y ventaja competitiva.

- Primera empresa chilena listada en certificarse como Empresa B (2021).
- Primera empresa vitivinícola en formar parte del Dow Jones Sustainability Index 2015.
- Única viña en el S&P Global Sustainability Yearbook 2025.

05.

LO QUE *hemos construido*

-
- 01. EL MUNDO DEL CONSUMO CAMBIÓ
 - 02. LA REALIDAD DE LA INDUSTRIA
 - 03. NOS ANTICIPAMOS AL CAMBIO
 - 04. UNA HISTORIA DE DECISIONES DE LARGO PLAZO
 - 05. LO QUE HEMOS CONSTRUIDO**
 - 06. LA ACTUAL TRANSFORMACIÓN
 - 07. LAS OPORTUNIDADES PARA VIÑA CONCHA Y TORO
 - 08. ACTIVOS INMOBILIARIOS
 - 09. IDEAS FINALES IR
 - 10. Q&A



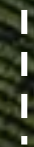
Una compañía. *Cinco orígenes.*
Alcance global.

UNA ESTRUCTURA PRODUCTIVA Y COMERCIAL GLOBAL

difícil de replicar



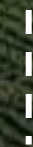
PLATAFORMA PRODUCTIVA INTEGRADA



Agrícola, capacidad técnica, el Centro de Investigación e Innovación, bodegas, plantas y supply.



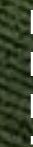
PLATAFORMA GLOBAL



Chile, Argentina, California, México y Francia, conectados a una extensa red comercial en todo el mundo.



PLATAFORMA DE MARCAS



Desde marcas de gran volumen hasta Luxury & Super Premium: muy pocos competidores cubren este amplio rango.



SOLIDEZ FINANCIERA

BASE PARA LA *opcionalidad*

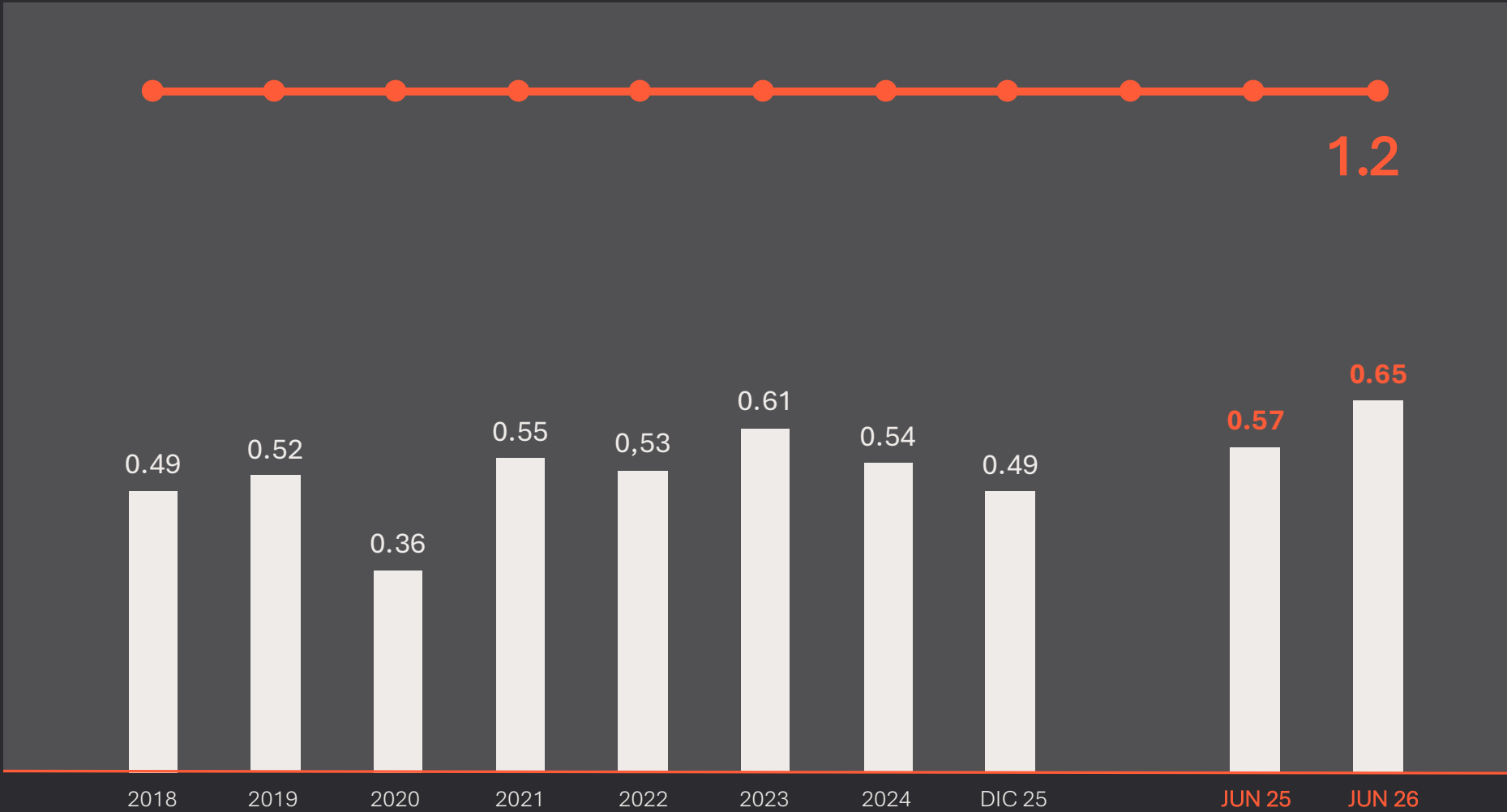
OPCIONALIDAD

Preservar la capacidad financiera para tomar decisiones de crecimiento y actuar sobre nuevas oportunidades, siempre buscando la creación de valor.

SOLIDEZ FINANCIERA

OPCIONALIDAD PARA VIÑA CONCHA Y TORO, *creación de valor*

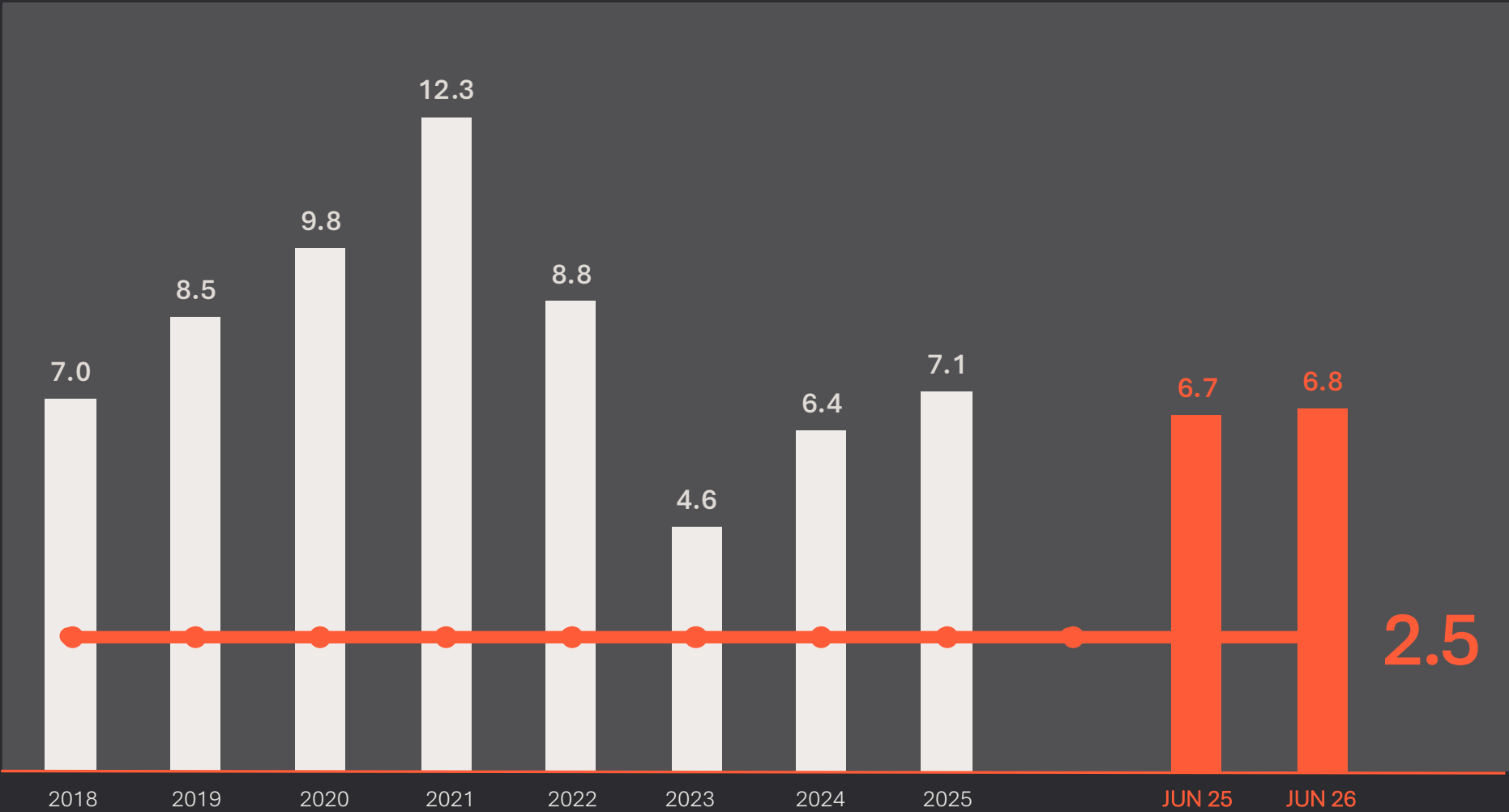
RATIO ENDEUDAMIENTO NETO
(DEUDA FINANCIERA NETA + DERIVADOS(*) / PATRIMONIO)



● RATIO ENDEUDAMIENTO NETO ● COVENANTS

(*) Deuda Financiera Neta + Derivados:
Otros Pasivos Financieros Corrientes y no Corrientes (K + i) – Caja

RAZÓN COBERTURA DE COSTOS FINANCIEROS



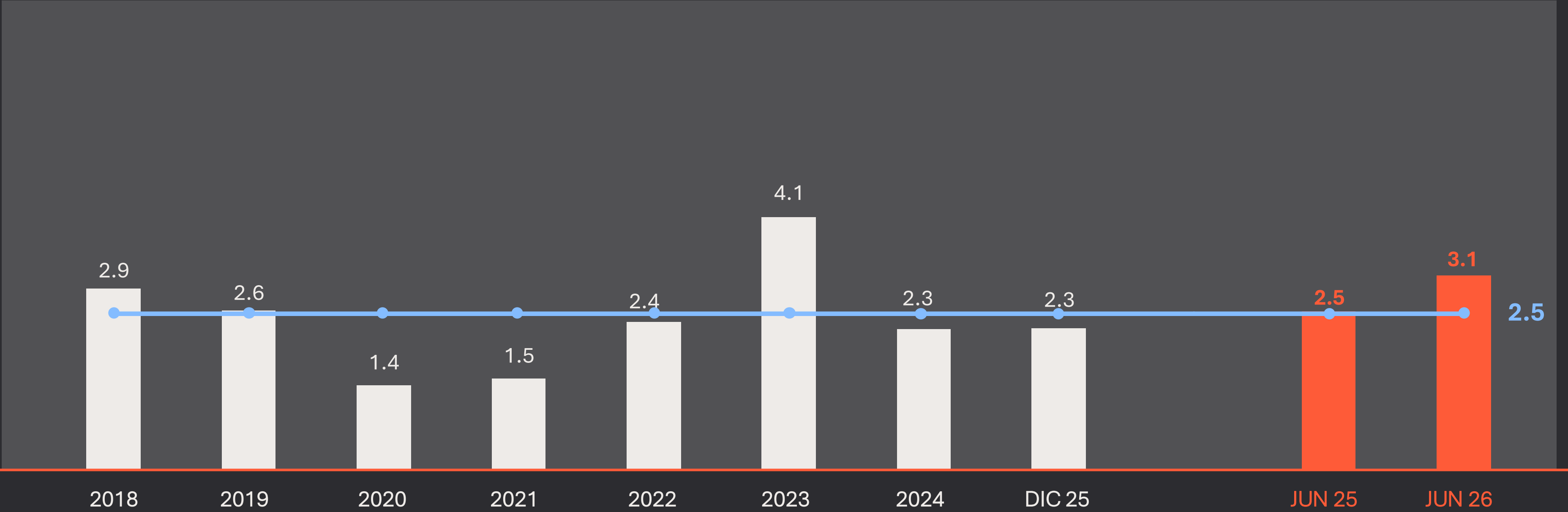
● RATIO ENDEUDAMIENTO NETO ● COVENANTS

(**) Razón de Cobertura de Gastos Financieros: (Ganancia Bruta - Costos de Distribución - Gastos de Administración + Depreciación + Amortización) / Costos Financieros

SOLIDEZ FINANCIERA

OPCIONALIDAD PARA VIÑA CONCHA Y TORO, *creación de valor*

DEUDA FINANCIERA NETA (*) / EBITDA



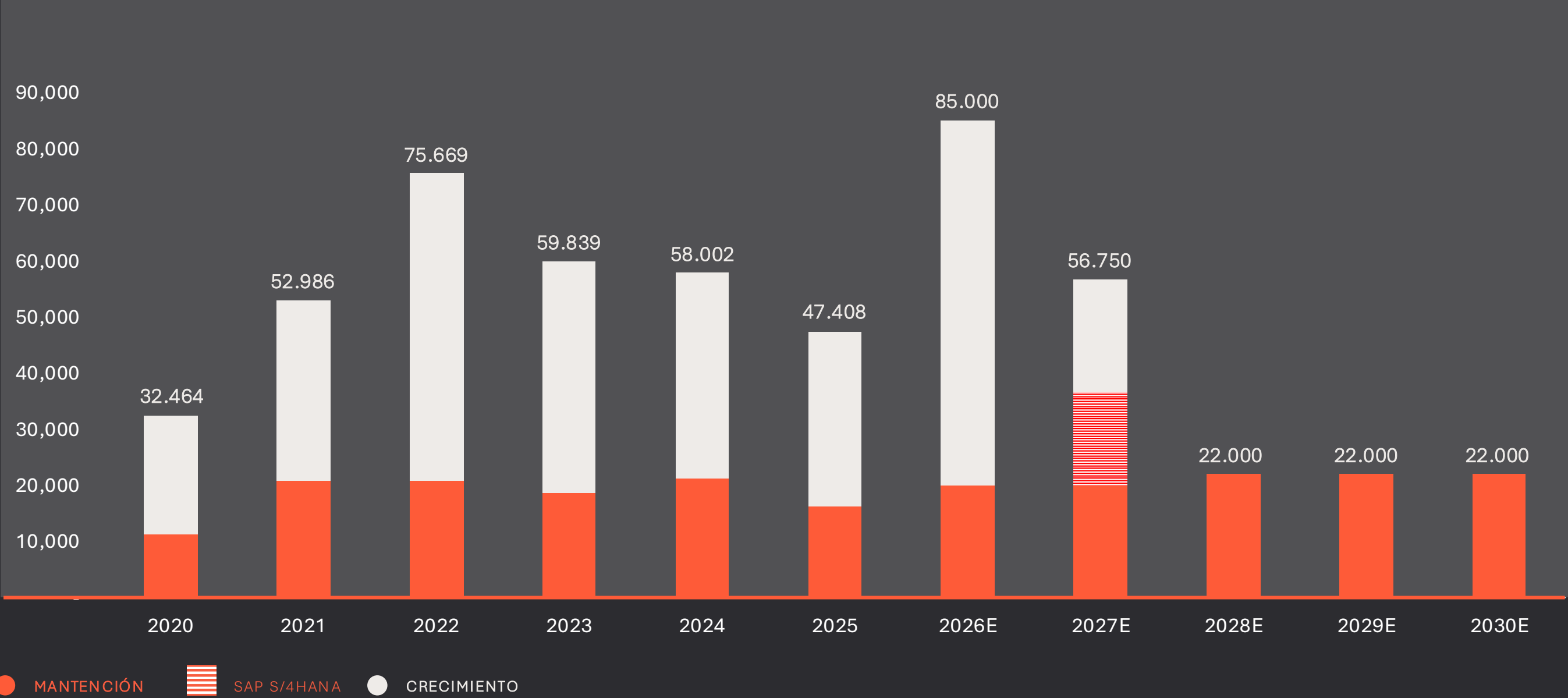
(*) Deuda Financiera Neta: Capital de la Deuda Incluyendo Derivados Relacionados – Caja
(*) EBITDA : Resultado oper. + Dep + Amort + Write-off

OBJETIVO INTERNO

SOLIDEZ FINANCIERA

EL CAPEX NECESARIO PARA EL FUTURO *ya está ejecutado*

INVERSIONES (MILLONES DE CLP)



Gracias a inversiones ya concretadas, la compañía cuenta con capacidad para generar mayores volúmenes:



FORTALEZA OPERACIONAL (*)

PERSPECTIVAS DE RESULTADOS SÓLIDOS, *en un mercado incierto*

EN MM\$	PROM 5 AÑOS (2021- 2025)	2026	2027	2030
VENTAS	895.694	937.000 - 945.000	963.000 - 981.000	1.007.000 - 1.055.000
EBITDA	137.180	135.000 - 142.000	145.000 - 158.000	167.000 - 193.000
MARGEN EBITDA %	15,3%	14,4% - 15,0%	15,1% - 16,1%	16,6% - 18,3%

(*) Las cifras del cuadro superior son metas internas y declaraciones a futuro, no proyecciones ni garantías de resultados. Dependen de variables macroeconómicas, climáticas y de mercado ajenas al control de la Compañía, por lo que los resultados reales pueden diferir de forma significativa. La Compañía no asume obligación de actualizarlas.

06.

LA ACTUAL *transformación*

-
- 01. EL MUNDO DEL CONSUMO CAMBIÓ
 - 02. LA REALIDAD DE LA INDUSTRIA
 - 03. NOS ANTICIPAMOS AL CAMBIO
 - 04. UNA HISTORIA DE DECISIONES DE LARGO PLAZO
 - 05. LO QUE HEMOS CONSTRUIDO
 - 06. LA ACTUAL TRANSFORMACIÓN**
 - 07. LAS OPORTUNIDADES PARA VIÑA CONCHA Y TORO
 - 08. ACTIVOS INMOBILIARIOS
 - 09. IDEAS FINALES IR
 - 10. Q&A

Transformación AGRÍCOLA, TÉCNICA Y OPERACIONAL



AGRÍCOLA

.....

Creciente automatización de viñedos, productividad, agricultura de precisión y adaptación al cambio climático.



TÉCNICA Y SUPPLY

.....

Bodegas y plantas de envasado automatizadas, mayor OEE, eficiencia y simplificación.



INVESTIGACIÓN E INNOVACIÓN

.....

Investigación aplicada para mantenernos a la vanguardia agrícola, enológica, productiva y de nuevos procesos.

UNA *nueva forma* DE GESTIONAR LA COMPAÑÍA.



SAP S/4HANA



La columna vertebral tecnológica para integrar, simplificar y estandarizar procesos de punta a punta.



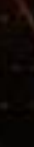
ANAPLAN



La plataforma comercial de nuestras oficinas: fortalece planificación, forecasting, revenue growth management y disciplina de ejecución.



SUCCESSFACTORS +
IA + DATOS



Modernización de recursos humanos y uso creciente de tecnología e inteligencia artificial para tomar mejores decisiones.



07.

LAS *oportunidades* **PARA VIÑA CONCHA Y TORO**

-
- 01. EL MUNDO DEL CONSUMO CAMBIÓ
 - 02. LA REALIDAD DE LA INDUSTRIA
 - 03. NOS ANTICIPAMOS AL CAMBIO
 - 04. UNA HISTORIA DE DECISIONES DE LARGO PLAZO
 - 05. LO QUE HEMOS CONSTRUIDO
 - 06. LA ACTUAL TRANSFORMACIÓN
 - 07. LAS OPORTUNIDADES PARA VIÑA CONCHA Y TORO**
 - 08. ACTIVOS INMOBILIARIOS
 - 09. IDEAS FINALES IR
 - 10. Q&A

A woman with blonde hair is smiling and holding a glass of red wine. In the background, there is a lush green vineyard with rows of grapevines. The sun is setting, creating a warm, golden glow and a lens flare effect. Another glass of wine is visible in the foreground, slightly out of focus.

Crecer en vino, *es nuestro core.*



NO BUSCAMOS CRECER EN OTRAS CATEGORÍA



No buscamos crecer entrando en nuevas categorías de bebidas. Queremos concentrar capital, talento e innovación donde tenemos mayores ventajas competitivas: el vino y las oportunidades directamente relacionadas con él.



NUESTRA FORTALEZA ESTÁ EN EL VINO



Cerca de 13.000 hectáreas de viñedos en Chile, Argentina y EE. UU. Acompañadas de una plataforma comercial y logística que abarca más de 130 países.



EL KNOW-HOW DE CONCHA Y TORO EN EL VINO



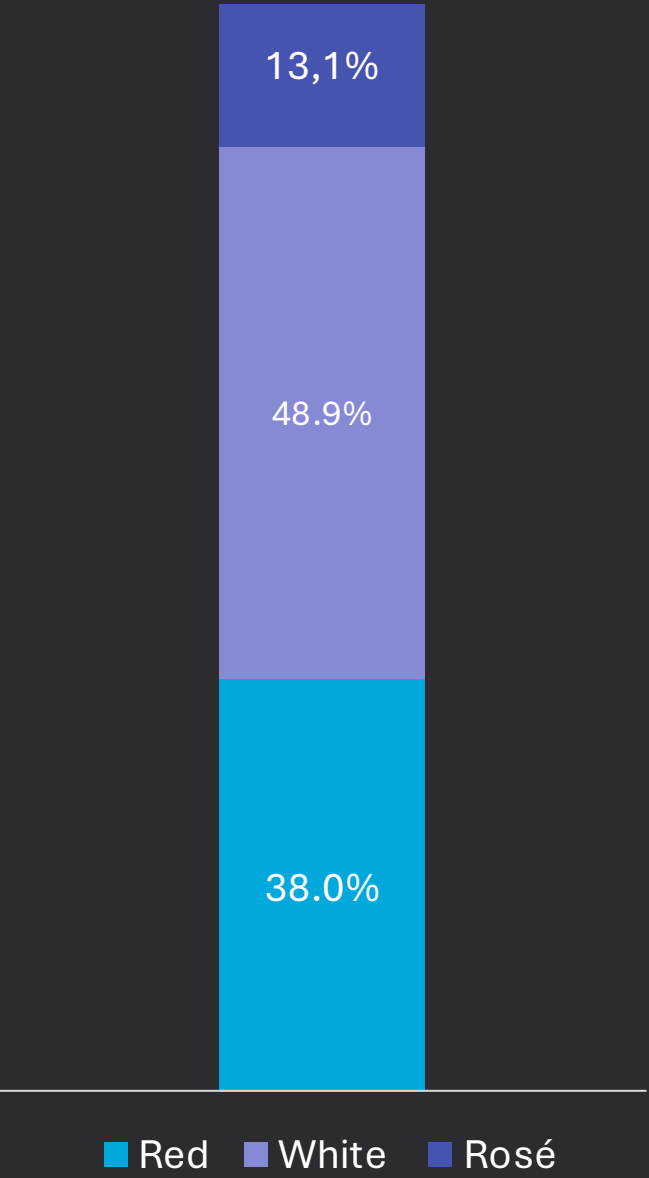
Nuestro conocimiento, activos, marcas, distribución, talento y ventajas competitivas han sido contruidos fundamentalmente alrededor del vino.

2026,
adquisición de Mirabeau.

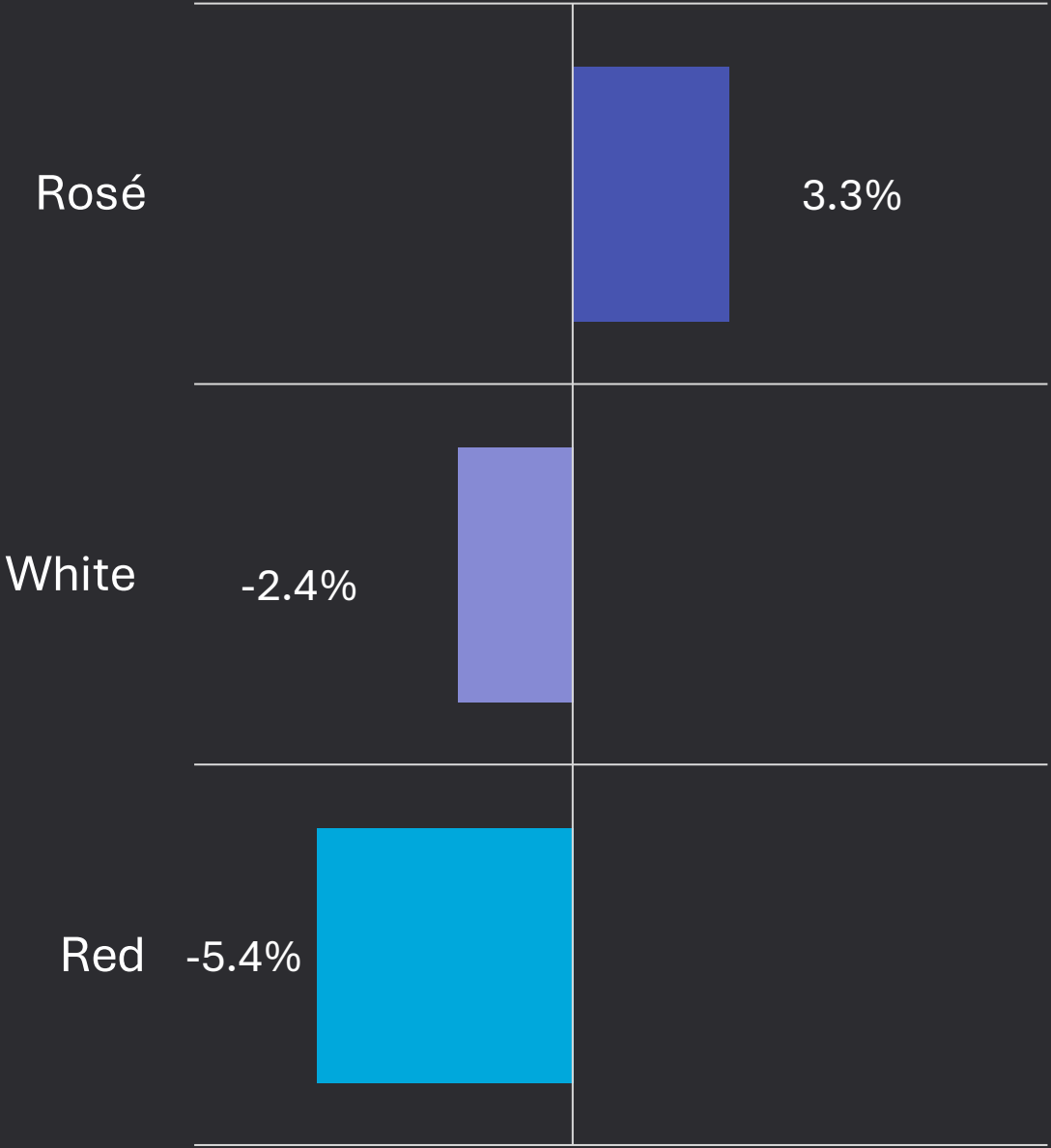
FRANCIA

UNA *gran oportunidad* PARA EL ROSÉ FRANCÉS EN UK

VOLUME % SHARE



VOLUME % CHANGE VS. YA



ROSÉ FRANCÉS

43.6%

Volume Share of Total Rosé
2.3 x larger than USA 2nd

119

French Rosé ASP Index
vs. Total Rosé
£8.63 vs. £7.25

135

Provence ASP Index
vs. French Rosé
£11.66 vs. £8.63

SOURCE: NIQ DATA 52 W.E 06.09.2026

UNA *gran oportunidad* PARA EL ROSÉ FRANCÉS EN UK

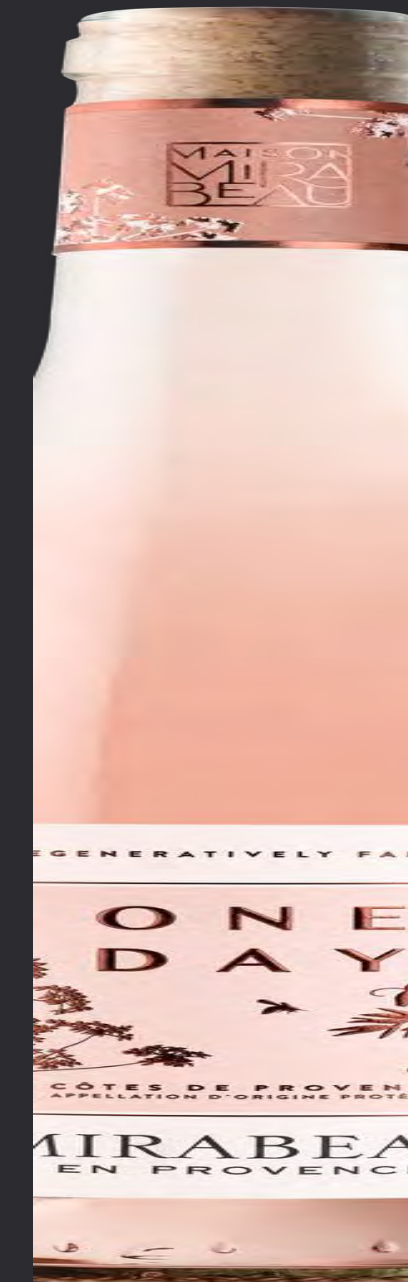
BUENO



MEJOR



EL MEJOR



Los SKU tácticos fortalecen y diversifican nuestro portafolio, ampliando la oferta para expandirnos hacia nuevas categorías y canales.

An aerial photograph of Rio de Janeiro, Brazil, featuring the Christ the Redeemer statue prominently on a hill overlooking the city. The image is darkened to serve as a background for the text.

Brasil,
mejor performance.

LA REESTRUCTURACIÓN DE LA INDUSTRIA CREA UNA *gran oportunidad*



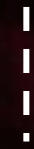
CONSOLIDACIONES



La transformación dejará espacios, participación, marcas y activos disponibles para quienes estén preparados.



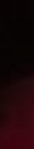
VENTAJAS DE ESCALA



Los jugadores con marcas fuertes, distribución, tecnología, sustentabilidad y solidez financiera deberían salir fortalecidos.



NUESTRO AMPLIO PORTFOLIO



Crecer orgánicamente.



INNOVACIONES DENTRO DEL VINO



Evaluar adquisiciones altamente selectivas, principalmente dentro del core del vino, capaces de apalancarse en nuestra plataforma global.

TENDENCIAS

Crecimiento DE LA INDUSTRIA



BAJOS Y
SIN ALCOHOL



FRESCURA,
VINOS BLANCOS
ROSADOS



SIMPLICIDAD
Y VINOS DULCES



ECONOMÍA DE
BOLSILLO



FORMATO DE
MENOR TAMAÑO



EXPERIENCIAS



08.

ACTIVOS *inmobiliarios*

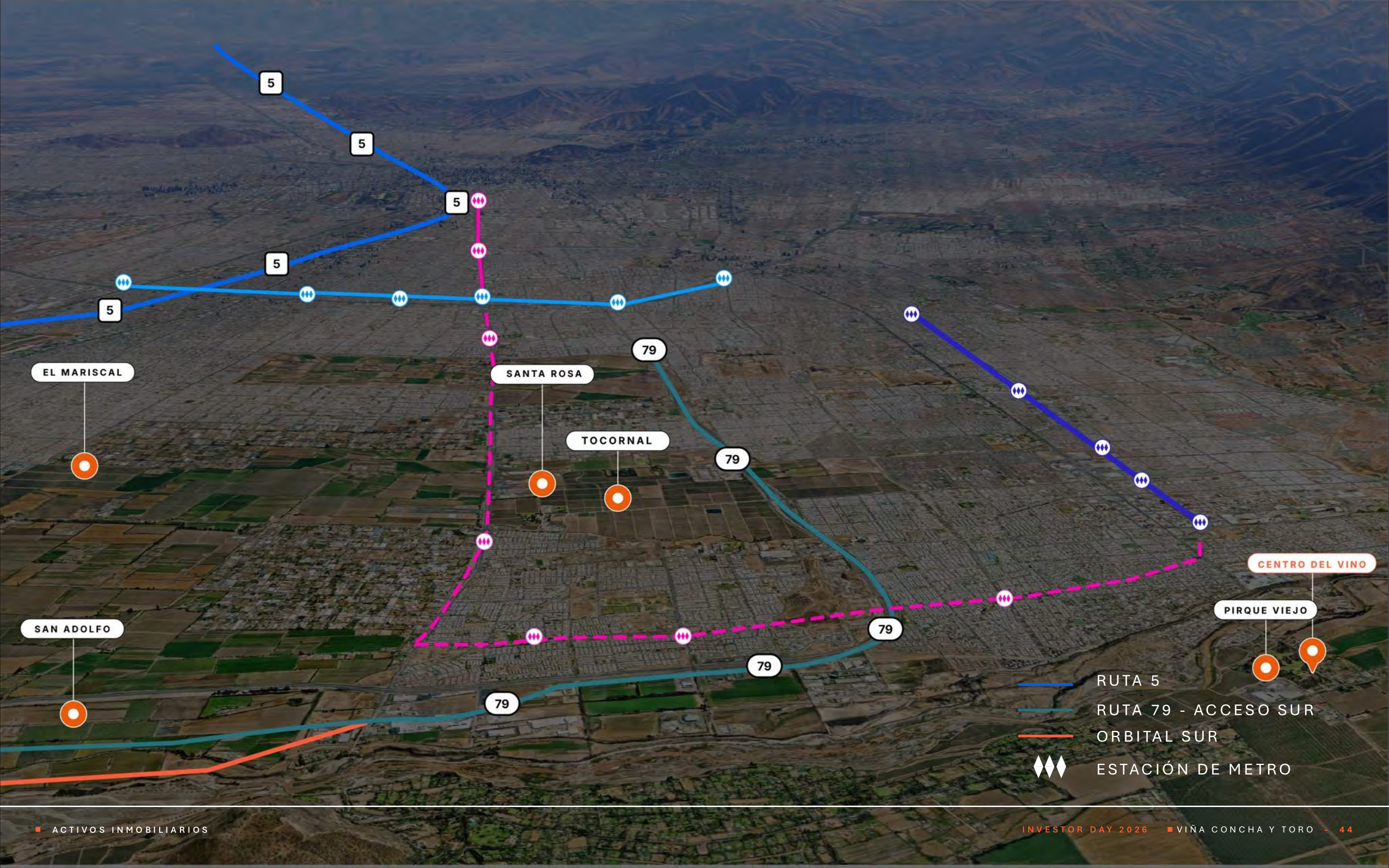
- 01. EL MUNDO DEL CONSUMO CAMBIÓ
- 02. LA REALIDAD DE LA INDUSTRIA
- 03. NOS ANTICIPAMOS AL CAMBIO
- 04. UNA HISTORIA DE DECISIONES DE LARGO PLAZO
- 05. LO QUE HEMOS CONSTRUIDO
- 06. LA ACTUAL TRANSFORMACIÓN
- 07. LAS OPORTUNIDADES PARA VIÑA CONCHA Y TORO
- 08. ACTIVOS INMOBILIARIOS**
- 09. IDEAS FINALES IR
- 10. Q&A

TRES FUERZAS *convergen* EN EL SUR DE LA REGIÓN METROPOLITANA ENTRE 2027 Y 2033

US\$2.733 M

METRO LLEGA A LA PINTANA Y BAJOS DE MENA

La Línea 9 abre por tramos en 2030, 2032 y 2033. Es el primer acceso a metro para La Pintana y conecta Bajos de Mena con Plaza Puente Alto. El suelo cerca de estaciones se reprecia antes de la apertura.



EL MARISCAL

SANTA ROSA

TOCORNAL

SAN ADOLFO

CENTRO DEL VINO

PIRQUE VIEJO

- RUTA 5
- RUTA 79 - ACCESO SUR
- ORBITAL SUR
- ◆◆◆ ESTACIÓN DE METRO

TRES FUERZAS *convergen* EN EL SUR DE LA REGIÓN METROPOLITANA ENTRE 2027 Y 2033

US\$2.733 M

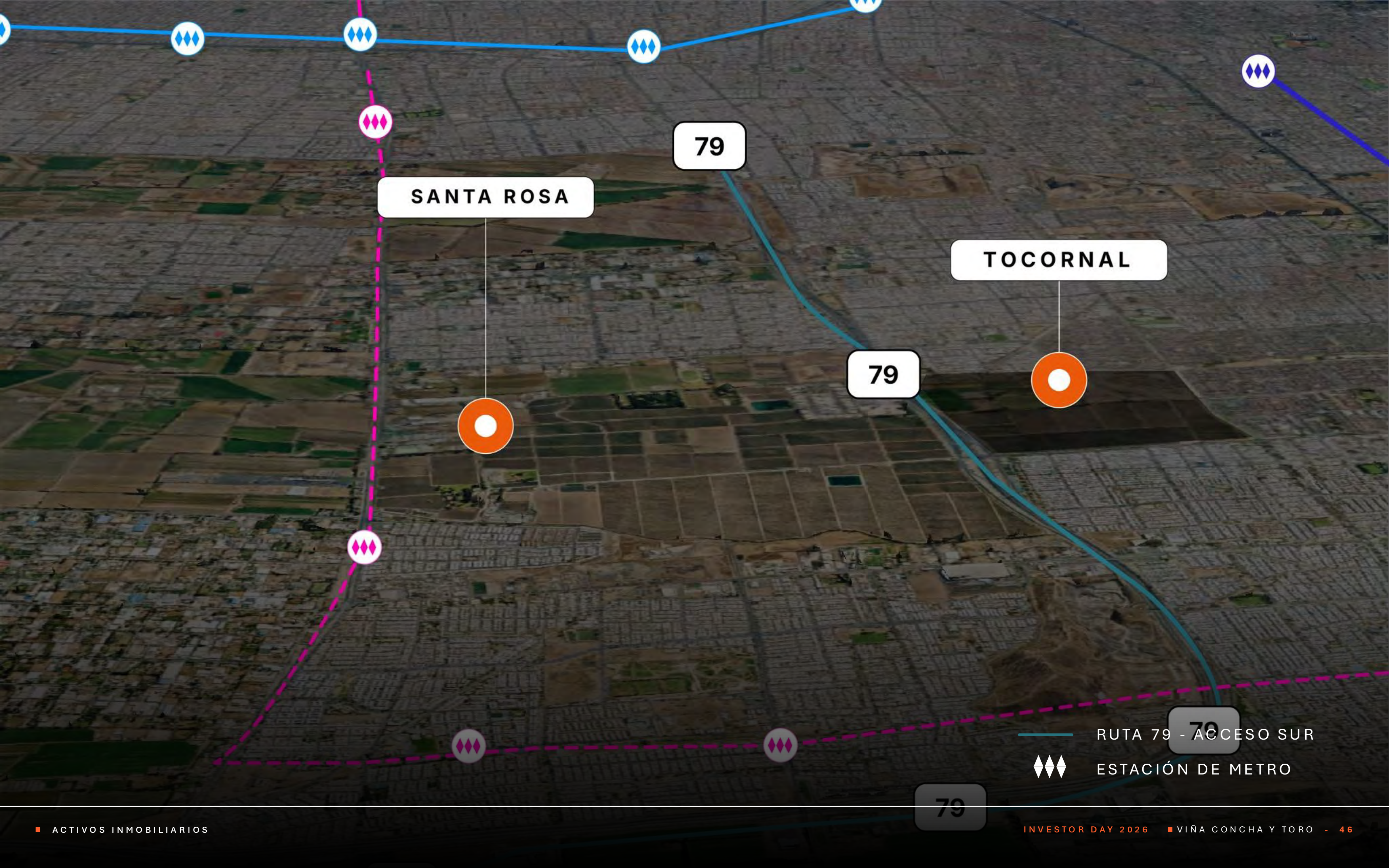
METRO LLEGA A LA PINTANA Y BAJOS DE MENA

La Línea 9 abre por tramos en 2030, 2032 y 2033. Es el primer acceso a metro para La Pintana y conecta Bajos de Mena con Plaza Puente Alto. El suelo cerca de estaciones se reprecia antes de la apertura.

450 MW

UN POLO ENERGÉTICO PARA DATA CENTERS

Con el norte de Santiago saturándose, las subestaciones de Alto Jahuel (Buin) y Chena (San Bernardo) atraen proyectos. Una sola conexión autorizada en Alto Jahuel equivale a 450 MW.



SANTA ROSA

TOCORNAL

RUTA 79 - ACCESO SUR
ESTACIÓN DE METRO

TRES FUERZAS *convergen* EN EL SUR DE LA REGIÓN METROPOLITANA ENTRE 2027 Y 2033

US\$2.733 M

METRO LLEGA A LA PINTANA Y BAJOS DE MENA

La Línea 9 abre por tramos en 2030, 2032 y 2033. Es el primer acceso a metro para La Pintana y conecta Bajos de Mena con Plaza Puente Alto. El suelo cerca de estaciones se reprecia antes de la apertura.

450 MW

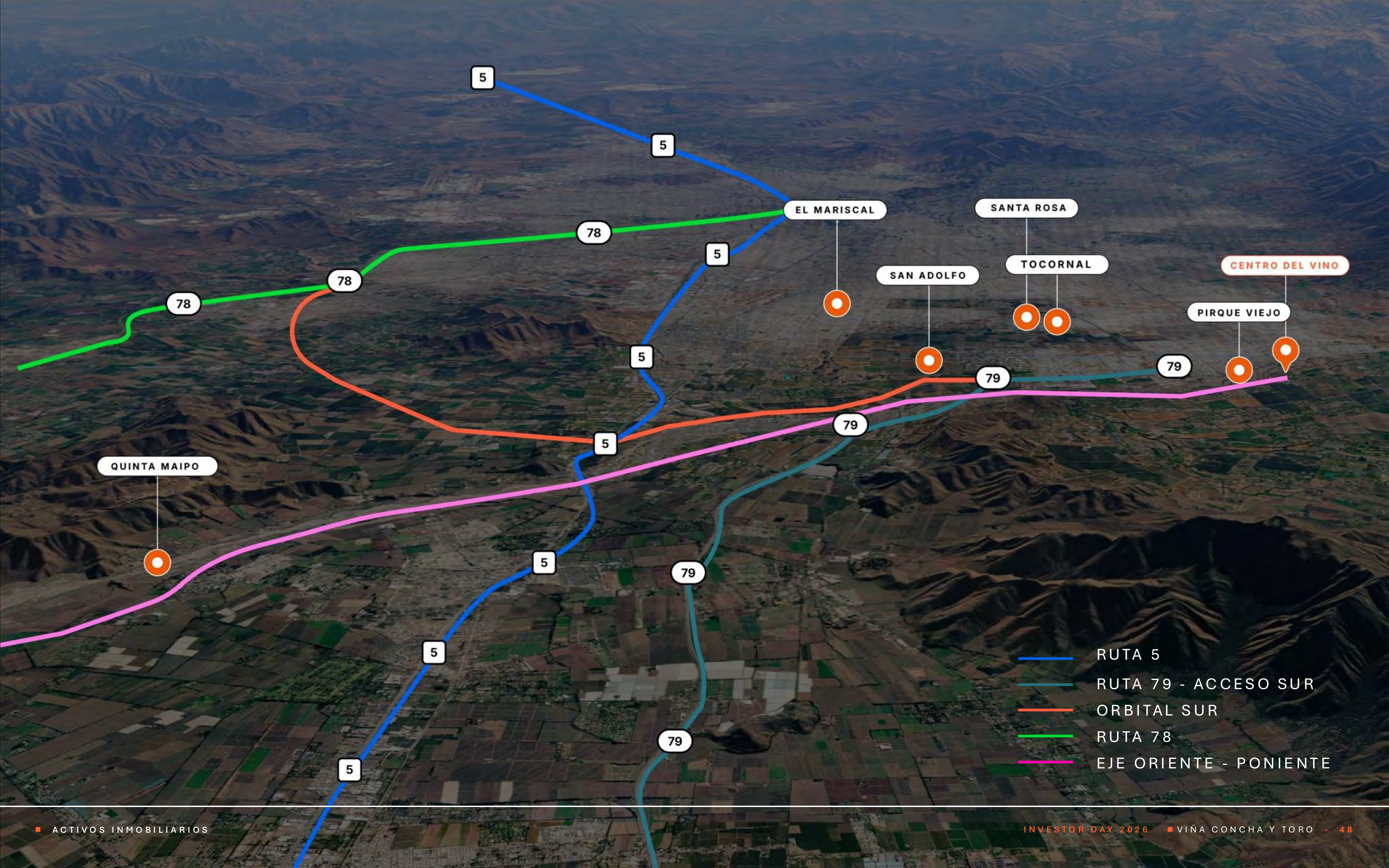
UN POLO ENERGÉTICO PARA DATA CENTERS

Con el norte de Santiago saturándose, las subestaciones de Alto Jahuel (Buin) y Chena (San Bernardo) atraen proyectos. Una sola conexión autorizada en Alto Jahuel equivale a 450 MW.

24 km

ORBITAL SUR CIERRA EL SEGUNDO ANILLO

La autopista adjudicada a Intervial une Acceso Sur, Ruta 5 y Ruta 78 por la ribera norte del Maipo. Mejora el eje oriente–poniente para logística y vivienda en San Bernardo, Buin y Pirque.



QUINTA MAIPO

EL MARISCAL

SANTA ROSA

TOCORNAL

SAN ADOLFO

CENTRO DEL VINO

PIRQUE VIEJO

- RUTA 5
- RUTA 79 - ACCESO SUR
- ORBITAL SUR
- RUTA 78
- EJE ORIENTE - PONIENTE

POTENCIAL DE ACTIVOS INMOBILIARIOS

	SUPERFICIE (HECTÁREAS)	VALOR DE MERCADO ESTIMADO UF/M2	VALOR TOTAL ESTIMADO UF MILES (*)
TOCORNAL	40	4,0 – 8,0	1.600 – 3.200
CYT PONIENTE	81	5,0 – 6,0	4.050 – 4.860
QUINTA MAIPO	16	0,4 – 0,5	65-82
DESINVERSIONES MENORES			134- 163
VALOR TOTAL ESTIMADO UF			5.849 – 8.305
EQUIVALENTE EN USD (42.0 USD / UF)			~MMUSD 240-350

(*) Las cifras presentadas son estimaciones basadas en estudios de mercado llevados a cabo por la compañía y no constituyen garantías de resultados. La conversión desde UF a dólar se realizó utilizando el tipo de cambio observado al 14-10-2026, de USD/CLP 981, CLP/UF 41.157 y así, 42,0 USD/UF.

09.

IDEAS FINALES IR

- 01. EL MUNDO DEL CONSUMO CAMBIÓ
- 02. LA REALIDAD DE LA INDUSTRIA
- 03. NOS ANTICIPAMOS AL CAMBIO
- 04. UNA HISTORIA DE DECISIONES DE LARGO PLAZO
- 05. LO QUE HEMOS CONSTRUIDO
- 06. LA ACTUAL TRANSFORMACIÓN
- 07. LAS OPORTUNIDADES PARA VIÑA CONCHA Y TORO
- 08. ACTIVOS INMOBILIARIOS
- 09. IDEAS FINALES IR**
- 10. Q&A

VIÑA CONCHA Y TORO *hoy*



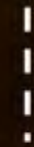
FORTALEZA EN VINO A NIVEL MUNDIAL



Marcas defensivas, modelo de
negocios, escala global



CAPACIDAD PARA TOMAR OPORTUNIDADES Y CRECER



Hemos construido durante décadas
la capacidad para enfrentar crisis
prolongadas y salir fortalecidos.



POTENCIAL DE MONETIZACIÓN INMOBILIARIA



Monetización de activos non-core
con alta plusvalía permitirá generar
flujos adicionales a la operación.

VIÑA CONCHA Y TORO

— FAMILY OF WINERIES —

CT
CONCHAY TORO
DESDE 1883


VIÑA DON MELCHOR

A.
VIÑA AMELIA
LIMARI-CHILE

Cono Sur
VINEYARDS & WINERY


VIÑA MAIPO

Baron
Philippe de
Rothschild

Viña
Concha
y Toro
AlmaViva

BODEGA
TRIVENTO
ARGENTINA

BONTERRA
ORGANIC ESTATES

MAISON
MIRABEAU