

ANÁLISIS RAZONADO

2026

VIÑA CONCHA Y TORO
— FAMILY OF WINERIES —

ÍNDICE

CAP. 01

Aspectos destacados

CAP. 02

Comentarios del Gerente General

CAP. 03

Resultados 2Q2026

CAP. 04

Resultados 1H26

CAP. 05

Estado de Resultados

CAP. 06

Estado de Situación Financiera

CAP. 07

Análisis Comparativo y Explicación de las Principales Tendencias

CAP. 08

Otros Indicadores

CAP. 09

Diferencias entre Valores Libro y Valores Económicos de los principales activos de la Empresa

CAP. 10

Flujos de Efectivo Netos

CAP. 11

Análisis de Riesgo de Mercado

CAP. 12

Tablas Financieras

Viña Concha y Toro

(*) Es posible que, debido al redondeo de cifras, los números presentados a lo largo de este documento no coincidan exactamente con los totales proporcionados y los porcentajes puedan no reflejar con precisión las cifras absolutas.

Acerca de Viña Concha y Toro

Fundada en 1883, Viña Concha y Toro es la principal viña de Latinoamérica y una de las compañías vitivinícolas más grandes del mundo. Con más de 12.000 hectáreas de viñedos distribuidas en Chile, Argentina, Estados Unidos y recientemente Francia, el portafolio de vinos de la Compañía incluye marcas icónicas como Don Melchor, Almaviva (joint venture con Baron Philippe de Rothschild), su marca emblemática Casillero del Diablo, Trivento de Argentina, las marcas Bonterra de California y Maison Mirabeau de Francia.

Declaraciones con miras al futuro

Este documento puede contener declaraciones con estimaciones futuras relativas a la condición financiera, resultados de las operaciones y negocios de la compañía, y ciertos planes y objetivos de la compañía. Las estimaciones futuras son meras declaraciones de intención, creencias o expectativas de Viña Concha y Toro y de su administración con respecto a los resultados futuros de la empresa. Por su naturaleza,

estas afirmaciones envuelven riesgos e incertidumbres, porque se relacionan con circunstancias que ocurrirán en el futuro.

CAP. 01

Destacados

2Q26



VENTA CONSOLIDADA

CLP\$ 233.282 M

-4,7% a/a

VOLUMEN DE VINO

7.622 Miles de C9L

-1,8% a/a



EBITDA

CLP\$ 35.161 M

-5,5% a/a

MARGEN EBITDA

15,1%

-10 pb



UTILIDAD NETA

CLP\$ 19.407 M

+2,1% a/a

MARGEN NETO

8,3%

+60 pb

1H26



VENTA CONSOLIDADA

CLP\$ 425.895 M

-6,2% a/a

VOLUMEN DE VINO

13.473 Miles de C9L

-4,0% a/a



EBITDA

CLP\$ 58.919 M

-13,4% a/a

MARGEN EBITDA

13,8%

-120 pb



UTILIDAD NETA

CLP\$ 28.186 M

-14,0% a/a

MARGEN NETO

6,6%

-60pb

M: Millones

MM: Millones

CAP. 02

Comentarios del Gerente General

El segundo trimestre de 2026 reflejó una mejoría relevante en el desempeño de nuestro negocio respecto de las cifras vistas al inicio del año. Lo anterior quedó de manifiesto en que, pese a la apreciación del peso chileno, en el segundo trimestre las ventas moderaron su caída interanual a un dígito medio, mientras que la utilidad neta y utilidad neta por acción aumentaron en 2,1% y 6,1% respectivamente. Esto refleja nuestro continuo foco en rentabilidad, ejecución disciplinada y rigurosas iniciativas de control de costos y gastos en la compañía. Esperamos que esta tendencia de mejoría persista en los trimestres siguientes y tenemos confianza en que la segunda parte de 2026 mostrará resultados más sólidos que 2025, pese al desafiante entorno global que enfrentamos.

En el período, el desempeño por mercado fue mixto. Por una parte, en Brasil se profundizaron los resultados positivos durante el trimestre, apoyados en una sólida ejecución comercial y una demanda sostenida, reflejándose en un crecimiento de la venta a doble dígito. México también se mantuvo con un alto desempeño, respaldado por un favorable precio/mix y la continua expansión de nuestro portafolio, dada una positiva respuesta de los consumidores a nuestra proposición. Estos resultados favorables en Latinoamérica ayudaron a compensar en buena parte el proceso de normalización en curso en Estados Unidos, donde una transición en la distribución generó disrupciones durante el 1Q26 y continuó afectando nuestros despachos durante el 2Q26, aunque en una menor medida. Cabe notar que la demanda subyacente de nuestras marcas en EE.UU. es saludable, con depletions estabilizadas en el 2Q26 y nuestras marcas prioritarias creciendo a doble dígito. Estas señales de normalización en la distribución e inventarios nos permiten esperar crecimiento para la segunda mitad del año.

Un aspecto destacado del trimestre fue la capacidad que mostró la estructura para ajustarse en un escenario de disminución del volumen, lo que le permitió retornar a un margen bruto de 40%. Los costos y gastos operacionales tuvieron un efectivo control, como resultado de planes de eficiencia continua. Por el lado del costo del vino, un desarrollo particularmente positivo durante el período fue la finalización de la vendimia 2026 en Chile. Alcanzamos excelentes resultados en términos de volumen, calidad y costos de producción, favorecidos por mejoras operacionales implementadas en nuestros viñedos y bodegas. Esta buena cosecha nos ha posicionado para reforzar la calidad de nuestros vinos de cara a los próximos trimestres y para capturar nuevas eficiencias en costos.

Hacia adelante, mantenemos una perspectiva positiva para el resto de 2026. Por una parte, seguimos atentos al incierto entorno económico global y a la evolución de los patrones de consumo, pero nos alienta la mejora progresiva observada durante el año, gracias a una estrategia enfocada en fortalecer nuestro portafolio actual, mejorar las eficiencias operacionales y aumentar el valor de largo plazo de nuestras marcas.

CAP. 03

Resultados 2Q26

Ventas Consolidadas

Ventas (Millones de Ch\$)	2Q26	2Q25	Var (%)	1H26	1H25	Var (%)
<i>Mercados de Exportación ⁽¹⁾</i>	166.720	173.691	-4,0%	298.525	308.453	-3,2%
<i>Chile</i>	27.326	27.194	0,5%	48.154	48.338	-0,4%
<i>EE.UU.</i>	28.174	32.739	-13,9%	53.541	70.175	-23,7%
Vino	222.220	233.624	-4,9%	400.220	426.966	-6,3%
Cervezas y Licores	6.670	8.748	-23,8%	16.643	20.104	-17,2%
Otros Productos y Servicios⁽²⁾	4.391	2.458	78,6%	9.031	6.739	34,0%
Total Ventas	233.282	244.831	-4,7%	425.895	453.809	-6,2%

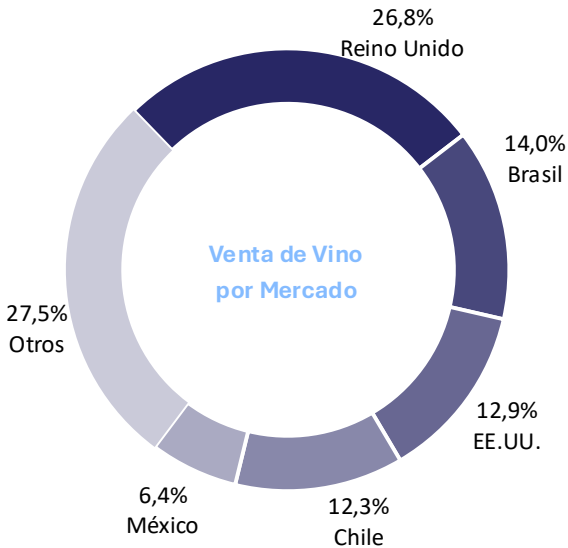
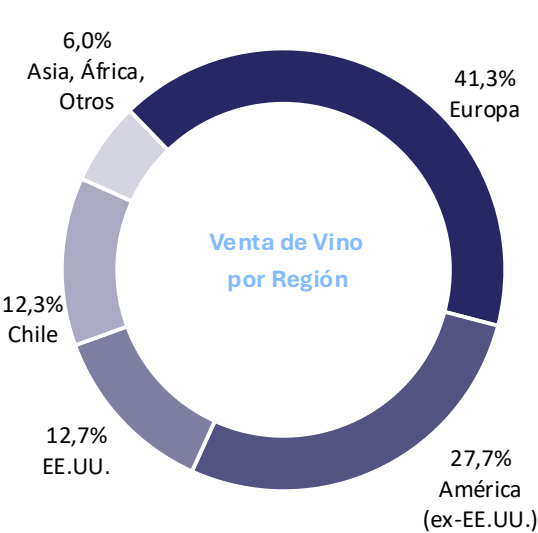
Volumen (miles de C9L)	2Q26	2Q25	Var (%)	1H26	1H25	Var (%)
<i>Mercados de Exportación⁽¹⁾</i>	5.377	5.452	-1,4%	9.478	9.651	-1,8%
<i>Chile</i>	1.543	1.547	-0,3%	2.678	2.746	-2,5%
<i>EE.UU.</i>	702	760	-7,6%	1.317	1.640	-19,7%
Vino	7.622	7.758	-1,8%	13.473	14.037	-4,0%
Cervezas y Licores	404	499	-18,9%	993	1.182	-16,0%
Total Volumen	8.026	8.257	-2,8%	14.465	15.219	-5,0%

Precio promedio (por C9L)	2Q26	2Q25	Var (%)	1H26	1H25	Var (%)
<i>Mercados de Exportación</i> US\$	34,5	33,7	2,4%	35,2	33,5	4,9%
<i>Chile Vino</i> Ch\$	17.712	17.580	0,7%	17.984	17.601	2,2%
<i>EE.UU.</i> US\$	44,6	45,6	-2,1%	45,4	44,9	1,2%

(1) Incluye exportaciones a terceros desde Chile, Argentina y Estados Unidos, así como ventas domésticas en Argentina. Excluye exportaciones desde Chile y Argentina a Estados Unidos, que se incluyen bajo EE.UU.

(2) "Otros Productos y Servicios" incluye materiales, insumos y merchandising, así como servicios enológicos, de embotellado y otros servicios relacionados prestados a clientes.

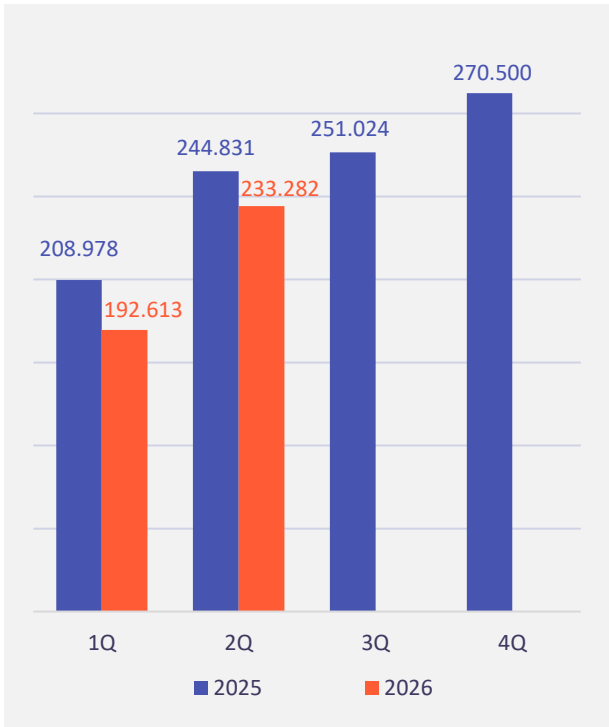
Ventas de vino
2Q26



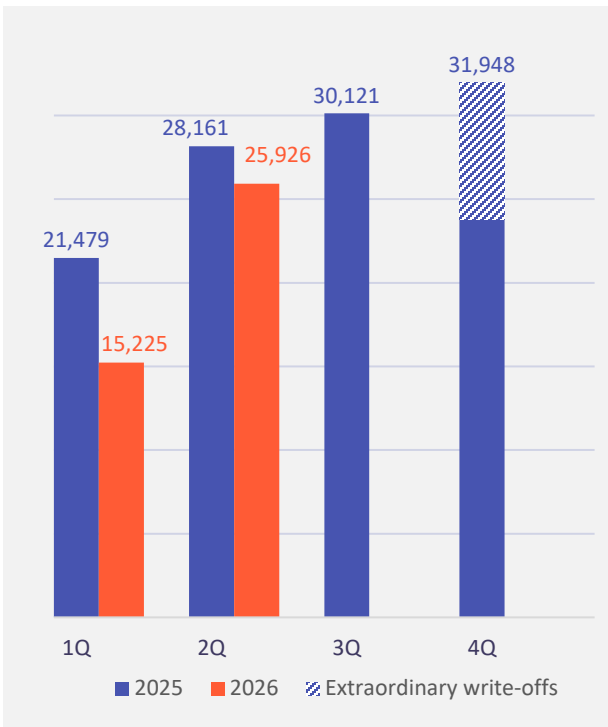
Evolución trimestral

(millones de CLP\$)

Ventas Consolidadas



Resultado Operacional (EBIT*)



(*) La cifra de CLP\$31.948 millones en 4T25 excluye castigos extraordinarios por CLP\$8.188 millones.

1. Venta consolidada

En el segundo trimestre de 2026, las ventas consolidadas disminuyeron 4,7% a/a en pesos chilenos, como resultado de la combinación entre una baja de 2,8% en volumen, un mayor precio promedio en la mayoría de los segmentos y un impacto negativo por conversión cambiaria. En dólares, las ventas fueron estables, con un aumento de 0,2%.

El segmento Vino, que representó el 95% de las ventas consolidadas, registró una disminución de 1,8% en volumen y de 4,9% en valor. En dólares, las ventas de vino se mantuvieron estables. Brasil y México continúan siendo nuestros mercados de mejor desempeño, con crecimientos de doble dígito, impulsados por una estrategia que iniciamos en 2025, con proposiciones nuevas para esos mercados, y que ya está dando frutos. El mercado doméstico chileno también mostró mejoras, con un crecimiento positivo de ventas, impulsado por las categorías Invest y Protect.

Las categorías Principal e Invest —marcas premium y superiores— representaron el 50,8% de las ventas totales, 350 puntos base por debajo de 2Q25, reflejando principalmente menores ventas de estas marcas en el mercado de Estados Unidos, que enfrenta desafíos de distribución descritos en la sección 1.3 Mercado de Estados Unidos.

Durante el trimestre, el precio promedio del segmento Mercados de Exportación aumentó 2,4% en dólares estadounidenses, mientras que en el mercado doméstico chileno de vinos aumentó 0,7% en pesos chilenos. El precio promedio en el mercado de Estados Unidos disminuyó 2,1% en dólares, principalmente debido a cambios en distribución que afectaron nuestras marcas foco.

a. Mercados de Exportación

Las ventas de la compañía en mercados de exportación aumentaron 1,0% en dólares estadounidenses, como resultado de la combinación de un mayor precio/mix promedio de 2,4% y una disminución de 1,4% en volumen. En pesos chilenos, los ingresos disminuyeron 4,0% hasta CLP\$166.720 millones, reflejando la depreciación del dólar estadounidense frente al peso chileno, de 5,0%.

En Europa, las ventas disminuyeron 8,0% en valor en CLP, principalmente por una caída de 10,9% en volumen y un impacto cambiario negativo. En este mercado se han llevado a cabo alzas de precios, lo que se reflejó en un mayor precio promedio en monedas locales, especialmente en Europa continental (+13,9%) y, en menor medida, en Reino Unido (+1,6%).

En Asia, las ventas disminuyeron 31,1% en valor en CLP, principalmente por caídas en Emiratos Árabes, con una alta base de comparación en 2Q25 por un sólido desempeño de Don Melchor tras haber sido galardonado como el mejor vino del año por Wine Spectator. Asimismo, en Japón, se produjo una baja por diferencias de timing en compras/ajustes de inventario asociados a la nueva instalación de embotellado para nuestros vinos; y en Corea del Sur, se produjo una baja por ajustes de inventario y disrupciones logísticas/de distribución.

En Latinoamérica, las ventas aumentaron 14,9% en pesos chilenos, impulsadas principalmente por Brasil (+22,4%) y México (+13,5%). En términos de volumen, la región registró un crecimiento promedio de 17,9%. Nuestras marcas Casillero del Diablo y Reservado impulsaron el crecimiento de volumen en las categorías Principal y Protect, que registraron aumentos de 14,3% y 17,1%, respectivamente.

En Canadá, las ventas crecieron 6,0% en valor y 5,5% en volumen, impulsadas por las categorías Principal e Invest desde nuestros tres orígenes productivos.

Respecto del impacto cambiario sobre las ventas en 2Q26, las ventajas de la diversificación de monedas de la compañía se evidencian en un impacto total de -1,4% sobre las ventas consolidadas al comparar el peso chileno con nuestra canasta de monedas de facturación. Al mismo tiempo, el peso chileno se apreció 5,0% frente al dólar estadounidense, 4,4% frente a la libra esterlina y 2,5% frente al euro. Por el contrario, el peso chileno se depreció frente al real brasileño (6,8%) y el peso mexicano (6,6%). La compañía mitiga parcialmente el impacto cambiario mediante coberturas, las que se revelan en la nota 18 de los Estados Financieros.

b. Chile

En el mercado doméstico chileno, las ventas de vino aumentaron 0,5% en valor, alcanzando CLP\$27.326 millones, y disminuyeron 0,3% en volumen. El precio promedio aumentó 0,7%, reflejando tendencias positivas de mix.

Las categorías Principal e Invest, que comprenden nuestras marcas prioritarias, crecieron 1,3% en valor y 2,2% en volumen. Las marcas de mejor desempeño fueron Casillero del Diablo, incluyendo Devils Carnaval en la categoría Principal, así como Cono Sur Bicicleta, Don Melchor y Amelia en la categoría Invest, que reportaron tasas de crecimiento de doble dígito.

La categoría Cervezas y Licores registró una disminución de 18,9% en volumen y de 23,8% en valor, en un contexto de condiciones de mercado desafiantes para nuestros productos, especialmente la marca internacional de cerveza Miller. Las marcas Kross y Odissea registraron caídas de un dígito medio.

c. EE.UU.

Las ventas en el mercado doméstico de Estados Unidos incluyen las de Bonterra Organic Estates —anteriormente Fetzer Vineyards— y el portafolio importado desde Chile y Argentina, actualmente comercializado por Bonterra Organic Estates.

En Estados Unidos, el mercado ha evolucionado positivamente desde el trimestre anterior, con los desafíos de distribución encaminados hacia la normalización tras la salida de uno de nuestros distribuidores más relevantes. Esta transición se refleja en ajustes de inventario que generaron una disminución en ventas, aunque más moderada que en el primer trimestre. Sin embargo, los depletions de nuestros productos —sell-out desde distribuidores— han

evolucionado positivamente, lo que constituye una señal de recuperación y anticipa crecimiento futuro en nuestras ventas.

Dado lo anterior, el volumen tuvo una caída de 7,6% y los ingresos disminuyeron 9,7% en dólares y 13,9% en pesos chilenos, alcanzando CLP\$28.174 millones.

2. Costo de Ventas

El costo de ventas totalizó CLP\$139.975 millones, una disminución de 5,5% respecto de 2Q25. En términos unitarios, el costo de ventas tuvo una disminución de 2,6% en pesos, que permitió a la empresa aumentar su margen bruto sobre ventas a 40,0% (+50pb vs 39,5% obtenido en 2Q25).

La reducción del costo de ventas en el trimestre reflejó la implementación exitosa de un nuevo plan de control de costos operacionales directos, materiales secos e insumos, en un contexto de alza del precio del petróleo que afectó transversalmente los costos productivos y logísticos. Asimismo, la baja en costo de ventas capturó una reversa de aranceles pagados anteriormente en EE.UU. y la entrada incipiente de la cosecha 2026, que fue favorable en costos, al costeo contable del vino desde mayo.

El costo total incluyó CLP\$113 millones en castigos, principalmente relacionados con pérdida de vino y mermas de inventarios. Estos castigos se presentan separadamente en el Estado de Resultados para mayor claridad, ya que no generan flujo de caja. En 2Q25, estos castigos totalizaron CLP\$489 millones y estuvieron relacionados con degradación de vino, obsolescencia y mermas de inventario.

El ratio de costo de ventas sobre ventas alcanzó 60,0%, 50 puntos base por debajo del 60,5% observado en el segundo trimestre de 2025, reflejando las eficiencias mencionadas anteriormente.

3. Margen Bruto

La ganancia bruta del período alcanzó CLP\$93.306 millones, una disminución de 3,5% respecto de 2Q25, que totalizó CLP\$96.660 millones. Esto se relaciona en primer lugar con la disminución de las ventas. El margen bruto fue de 40,0%, comparado con 39,5% registrado en 2Q25. Esto se relaciona con las eficiencias en costos mencionadas en la sección anterior.

Excluyendo los castigos de vino, la ganancia bruta ajustada alcanzó CLP\$93.419 millones, una disminución de 3,8% respecto de 2Q25, que alcanzó CLP\$97.149 millones. El margen bruto ajustado fue de 40,0%, comparado con 39,7% registrado en 2Q25.

4. Gastos de Administración y Ventas (GAV)

Los gastos de administración y ventas (costos de distribución + gastos de administración) totalizaron CLP\$66.724 millones durante el período, una disminución de 0,8% respecto de los CLP\$67.277 millones registrados en 2Q25. Este monto incluye un castigo de CLP\$39 millones, registrado en el

Estado de Resultados y relacionado principalmente con mermas y obsolescencia de insumos. En 2Q25, este monto alcanzó CLP\$192 millones por provisiones de obsolescencia de inventario. Estos gastos no generan flujo de caja. Al excluir castigos, los GAV presentaron una disminución de 0,6%, que se relaciona principalmente con menores gastos publicitarios.

El GAV en 2026 también incorporó un aumento de CLP\$2.239 millones debido a la consolidación de Beer Garden (Kross Bar) y Maison Mirabeau. En el primer caso, en años anteriores, la sociedad se trataba como asociada y sus resultados no se consolidaban a nivel operacional. En el segundo caso, la sociedad fue adquirida e integrada a partir de mayo de 2026.

Como resultado de lo anterior, el ratio de GAV sobre ventas alcanzó 28,6%, 110 puntos base por encima de 2Q25.

5. Otros Ingresos y Gastos

Otros ingresos alcanzaron CLP\$704 millones en 2Q26, una variación interanual de 52,8% respecto de CLP\$461 millones en 2Q25. Este aumento se relaciona principalmente con el resultado de la venta de activos inmobiliarios por CLP\$407 millones en 2Q26.

Otros gastos totalizaron CLP\$1.360 millones este trimestre, una disminución de 19,2% respecto del mismo período del año anterior, cuando alcanzaron CLP\$1.683 millones.

Este monto incluye un castigo de CLP\$298 millones, que se presenta separadamente en el Estado de Resultados y refleja principalmente pérdidas por un evento climático en Argentina. Los castigos en 2Q25 totalizaron CLP\$522 millones, principalmente debido al arranque de viñedos realizado en nuestros tres países productores. Excluyendo estos castigos, Otros gastos tuvieron una disminución de 8,5% o CLP\$98 millones, lo que se explica principalmente por menores indemnizaciones, fletes e impuestos en el extranjero.

Para facilitar la comparación, los castigos incluidos en GAV y Otros Gastos se presentan agrupados en una línea separada en el Estado de Resultados.

6. Resultado Operacional

El resultado operacional totalizó CLP\$25.926 millones, una disminución de 7,9% respecto del mismo trimestre de 2025, cuando alcanzó CLP\$28.161 millones. El margen operacional fue de 11,1% durante el trimestre, 40 puntos base por debajo del 11,5% registrado en 2Q25.

Excluyendo castigos en ambos períodos, el resultado operacional habría alcanzado CLP\$26.376 millones, una disminución de 10,2% respecto de la cifra de 2Q25, que totalizó CLP\$29.364 millones. Así, el margen EBIT ajustado fue de 11,3% (-70 puntos base).

7. EBITDA

El EBITDA (resultado operacional más depreciación y amortización, incluyendo castigos que no generan flujo de caja) alcanzó CLP\$35.161 millones en 2Q26, 5,5% por debajo de la cifra de 2Q25, que totalizó CLP\$37.209 millones.

El margen EBITDA fue de 15,1% (-10 puntos base). Su variación se explica principalmente por la caída de la venta consolidada que no fue acompañada por una baja de la misma magnitud a nivel de GAV.

8. Resultado No Operacional

En 2Q26, la compañía registró una pérdida no operacional de CLP\$3.565 millones, superior en 11,6% respecto de la pérdida de CLP\$3.193 millones registrada en 2Q25. Esto se explica por un menor resultado por participación en asociadas y negocios conjuntos contabilizados bajo el método de la participación. Además, se registraron menores ingresos financieros y mayores gastos financieros.

Los ingresos financieros alcanzaron CLP\$700 millones en 2Q26, con una disminución de 33,0% respecto de los CLP\$1.045 millones registrados en 2Q25. Esto se explica principalmente por menores colocaciones de nuestra filial argentina, luego que realizara un pago de dividendos hacia la casa matriz en Chile.

Los gastos financieros aumentaron 6,1% en comparación con el segundo trimestre de 2025, alcanzando CLP\$5.663 millones, principalmente debido a una mayor deuda promedio registrada en el período. Esta mayor deuda se asocia a la inversión en activos estratégicos, como Mirabeau, la recompra de acciones y compra de fondos. La línea de gastos financieros incluye los efectos de la política de cobertura de inflación implementada por la compañía, que en el trimestre generó una utilidad de CLP\$3.615 millones, que se compara con una utilidad de CLP\$513 millones en 2Q25.

El resultado por participación en asociadas y negocios conjuntos fue una pérdida de CLP\$76 millones en 2Q26, en comparación con una utilidad de CLP\$408 millones registrada en el segundo trimestre de 2025. Estos resultados se relacionan principalmente con una menor contribución de Almayva, que concentra su resultado en el tercer trimestre de cada año.

En la línea de diferencia de cambio, se registró un aumento de CLP\$760 millones, alcanzando una utilidad de CLP\$1.246 millones, como resultado de una exitosa gestión de cobertura de tipos de cambio.

9. Impuestos a las Ganancias

Durante el 2Q26, el gasto por impuesto a la renta fue de CLP\$2.407 millones, 59,5% menor que los CLP\$5.941 millones registrados en 2Q25, principalmente debido a una menor tasa efectiva, asociada a una mayor corrección monetaria del patrimonio por la inflación del período.

10. Ganancia y Ganancia por Acción

La utilidad atribuible a los accionistas controladores de la compañía fue de CLP\$19.407 millones, un aumento de 2,1% respecto de los CLP\$19.001 millones reportados en 2Q25. El margen neto fue de 8,3% (+60 puntos base).

La utilidad por acción (UPA) alcanzó CLP\$27,27 en 2Q26, lo que representa un aumento de 6,1% frente a los CLP\$25,7 registrados en 2Q25. El aumento de la UPA refleja tanto el crecimiento de la utilidad neta como el menor promedio ponderado de acciones en circulación tras el programa de recompra de acciones ejecutado en 2Q26.

La UPA es calculada utilizando el promedio ponderado de acciones en circulación durante el período, excluyendo las acciones propias adquiridas bajo el programa de recompra de acciones de la Compañía. Durante abril de 2026, Viña Concha y Toro adquirió 29,31 millones de acciones, equivalentes a aproximadamente 3,9% de las acciones suscritas y pagadas de la Compañía.

Así, para el período 2Q26, la UPA fue calculada usando el promedio ponderado de las acciones en circulación, de 711.632.857 acciones. Por otra parte, el número de acciones utilizado en el cálculo de la UPA en 2Q25 fue de 739.010.000.

CAP. 04

Resultados 1H26

1. Venta consolidada

En 1H26, las ventas consolidadas disminuyeron 6,2% hasta CLP\$425.895 millones, reflejando principalmente una caída de 5,0% en volumen, parcialmente compensada por un mayor precio promedio en todos los segmentos.

El segmento Vino, que representó el 94% de las ventas consolidadas, disminuyó 6,3% en valor y 4,0% en volumen frente a 1H25. Las marcas de las categorías Principal e Invest representaron el 52,0% de las ventas totales y el 55,4% al considerar solo las ventas de vino.

La disminución de las ventas se explicó principalmente por menores cifras en Estados Unidos, debido a los ajustes de inventario relacionados con el cambio de distribuidor, junto con un desempeño más débil en determinados mercados de exportación.

Las ventas de Cervezas y Licores disminuyeron 17,2% en valor y 16,0% en volumen, mientras que Otros Productos y Servicios aumentó 34,0% en valor.

Los precios promedio aumentaron en Mercados de Exportación (+4,9% en USD), Chile Vino (+2,2% en CLP) y Estados Unidos (+1,2% en USD), compensando parcialmente los menores volúmenes registrados durante el período.

a. Mercados de Exportación

Las ventas de la Compañía en Mercados de Exportación disminuyeron 3,2% hasta CLP\$298.525 millones. El volumen cayó 1,8%, mientras que el precio promedio aumentó 4,9% en dólares estadounidenses, compensando parcialmente el impacto de menores despachos y conversión cambiaria.

En Europa, el desempeño fue mixto, con menores volúmenes en ciertos mercados, especialmente en Reino Unido, lo que fue parcialmente compensado por alzas de precios llevadas a cabo durante el período. Destacaron mercados como Alemania, Noruega y Lituania por su buen desempeño en el período.

En Asia, las ventas continuaron bajo presión, reflejando principalmente un desempeño más débil en Corea del Sur y Japón, debido a ajustes en la distribución, así como en China, donde la compañía se encuentra en un proceso de salida deliberada de marcas, con el objetivo de potenciar su portafolio de marcas foco.

En Latinoamérica, las ventas se beneficiaron de un sólido crecimiento de volumen en Brasil y México, apoyado por el buen desempeño de marcas que se han potenciado en esos mercados, como lo son las categorías Principal, Invest y Protect.

Respecto del impacto cambiario sobre las ventas en 1H26, las ventajas de la diversificación de monedas de la compañía se evidencian en un impacto total de -1,7% sobre las ventas consolidadas al comparar el peso chileno con nuestra canasta de monedas de facturación. Al mismo tiempo, el peso chileno se apreció 6,6% frente al dólar estadounidense, 3,2% frente a la libra esterlina y 0,1% frente al euro. Por el contrario, el peso chileno se depreció frente al real brasileño (4,0%) y el peso mexicano (6,2%). La compañía mitiga parcialmente el impacto cambiario mediante coberturas, las que se revelan en la nota 18 de los Estados Financieros.

b. Chile

En el mercado doméstico chileno, las ventas de vino fueron estables, con una baja de 0,4% frente a 1H25, alcanzando CLP\$48.154 millones. Esto fue el resultado de una caída de volumen de 2,5% y un aumento de 2,2% en el precio promedio, reflejando tendencias positivas de mix.

El desempeño reflejó un precio/mix más favorable, parcialmente compensado por menores volúmenes en las categorías fuera de la matriz de marcas. Las categorías Principal e Invest en Chile para 1H26 crecieron en torno al 2,0% tanto en volumen como en valor.

La categoría Cervezas y Licores disminuyó 17,2% en valor y 16,0% en volumen, reflejando un entorno de mercado desafiante para la categoría.

c. EE.UU.

En Estados Unidos, las ventas disminuyeron 23,7% hasta CLP\$53.541 millones, reflejando principalmente una caída de 19,7% en volumen en medio de ajustes de inventario relacionados con el cambio de distribuidor, siendo las marcas de la categoría Protect las más afectadas. El precio promedio aumentó 1,2% en dólares estadounidenses.

A pesar de la caída de nuestras ventas reportadas, las depletions o ventas de los distribuidores al retail han mejorado secuencialmente, lo que indica una demanda subyacente más saludable por parte de los consumidores y respalda las expectativas de una normalización gradual durante la segunda mitad del año.

2. Costo de Ventas

El costo de ventas alcanzó CLP\$257.858 millones en 1H26, una disminución de 6,8% respecto de 1H25, en línea con menores ventas y volúmenes, junto con eficiencias en costos operacionales directos y costos de insumos. Este monto incluye CLP\$307 millones en castigos de vino, que se presentan separadamente en el Estado de Resultados y no generan flujo de caja.

El ratio de costo de ventas sobre ventas fue de 60,5%, con una mejora de 40pb frente al 60,9% registrado en 1H25.

3. Margen Bruto

La ganancia bruta alcanzó CLP\$168.037 millones, con una disminución de 5,2% respecto de 1H25, que totalizó CLP\$177.249 millones. Esto se relaciona con el menor nivel de ventas. El margen bruto fue de 39,5%, comparado con 39,1% en 1H25, lo que representa una mejora de 40 puntos base, reflejando eficiencias a nivel de costos.

Excluyendo los castigos de vino, la ganancia bruta ajustada alcanzó CLP\$168.343 millones, una disminución de 5,9% respecto de 1H25, que alcanzó CLP\$178.891 millones. El margen bruto ajustado fue de 39,5%, lo que se compara con 39,4% registrado en 1H25.

4. Gastos de Administración y Ventas (GAV)

Los gastos de administración y ventas totalizaron CLP\$125.492 millones en 1H26, con un aumento de 0,5% comparado con CLP\$124.888 millones en 1H25. El monto incluye un castigo de CLP\$82 millones en 1H26, relacionado principalmente con mermas y obsolescencia de insumos. En 1H25, el monto de castigos alcanzó CLP\$531 millones, por provisiones de obsolescencia de inventario. Estos gastos no generan flujo de caja. Al excluir castigos, los GAV presentaron un aumento de 0,8%, lo que se relaciona principalmente con la integración de nuevas sociedades al resultado operacional, como lo son Beer Garden (Kross Bar) y Maison Mirabeau, además de mayores indemnizaciones y gastos en el Centro del Vino.

Como resultado de lo anterior, el ratio de GAV sobre ventas alcanzó 29,5%, 200 puntos base por encima de 1H25.

5. Otros Ingresos y Gastos

Otros ingresos alcanzaron CLP\$983 millones en 1H26, un aumento de 26,6% respecto de 1H25. Otros gastos, por función, totalizaron CLP\$2.378 millones, 32,0% por debajo de 1H25.

El aumento en Otros ingresos se relaciona principalmente con el resultado de la venta de activos inmobiliarios por CLP\$407 millones en 1H26.

Respecto a Otros gastos, esta cifra incluye castigos por CLP\$631 millones en 1H26, en comparación con CLP\$1.441 millones en 1H25. Estos ítems se presentan separadamente en el Estado de Resultados para facilitar la comparación, ya que no generan flujo de caja. Al excluir los castigos, la cuenta Otros Gastos, por función se reduce 15,1% o CLP\$310 millones, principalmente reflejando ahorros en fletes y menores pérdidas por siniestros que en 2025.

6. Resultado Operacional

El resultado operacional alcanzó CLP\$41.150 millones en 1H26, una disminución de 17,1% respecto de CLP\$49.640 millones en 1H25. El margen operacional fue de 9,7%, 130 puntos base por debajo del año anterior.

Excluyendo los castigos señalados, el resultado operacional habría alcanzado CLP\$42.170 millones, con una disminución de 20,8% frente al 1H25. Esto se explica por un menor nivel de ventas acompañado por mayores costos de distribución de nuevas filiales.

7. EBITDA

El EBITDA fue de CLP\$58.919 millones en 1H26, una disminución de 13,4% respecto de CLP\$68.027 millones en 1H25. El margen EBITDA fue de 13,8%, comparado con 15,0% en 1H25.

El EBITDA se calcula como la ganancia por actividades operacionales más depreciación y amortización, más castigos que no generan flujo de caja.

8. Resultado No Operacional

En 1H26, la Compañía registró una pérdida no operacional de CLP\$7.046 millones, 6,4% menor que la pérdida de CLP\$7.524 millones registrada en 1H25. Esto como consecuencia de una mayor utilidad por gestión en la diferencia de cambio, por CLP\$1.383 millones.

Los ingresos financieros alcanzaron CLP\$1.602 millones en 1H26, 32,9% por debajo de 1H25. Esto se explica principalmente por menores colocaciones de nuestra filial argentina, luego que realizara un pago de dividendos hacia la casa matriz en Chile.

Los gastos financieros disminuyeron 1,9% en comparación con 1H25, alcanzando CLP\$10.386 millones. Esto se relaciona con una menor tasa de interés promedio en el período y con una exitosa cobertura de la inflación.

El resultado por participación en asociadas y negocios conjuntos fue una pérdida de CLP\$180 millones en 1H26, comparado con una pérdida de CLP\$13 millones en 1H25.

Las diferencias de cambio generaron una ganancia de CLP\$1.733 millones en 1H26, comparado con una ganancia de CLP\$350 millones en 1H25.

9. Impuestos a las Ganancias

Durante el 1H26, el gasto por impuesto a la renta fue de CLP\$5.104 millones, 44,1% menor que los CLP\$9.131 millones registrados en 1H25, principalmente debido a una menor tasa efectiva, asociada a una mayor corrección monetaria del patrimonio por inflación y otros componentes tributarios del período.

10. Ganancia y Ganancia por Acción

La utilidad atribuible a los accionistas controladores de la compañía fue de CLP\$28.186 millones en 1H26, con una baja de 14,0% respecto de los CLP\$32.785 millones reportados en 1H25. El margen neto fue de 6,6% (-60 puntos base).

La utilidad por acción (UPA) alcanzó CLP\$38,9 en 1H26, lo que representa una disminución de 12,4% frente a los CLP\$44,4 registrados en 1H25. Lo anterior refleja una menor utilidad neta.

La UPA es calculada utilizando el promedio ponderado de acciones en circulación durante el período, excluyendo las acciones propias adquiridas bajo el programa de recompra de acciones de la Compañía. Durante abril de 2026, Viña Concha y Toro adquirió 29,31 millones de acciones, equivalentes a aproximadamente 3,9% de las acciones suscritas y pagadas de la Compañía.

Así, para el período 1H26, la UPA fue calculada sobre el promedio ponderado de las acciones en circulación, de 725.245.635 acciones. Por otra parte, el número de acciones utilizado en el cálculo de la UPA en 1H25 fue de 739.010.000.

CAP. 05

Estado de Resultados

(miles de CLP\$)	2Q26	2Q25	Var (%)	1H26	1H25	Var (%)
Ingresos de actividades ordinarias	233.281.716	244.830.982	(4,7%)	425.894.916	453.808.814	(6,2%)
Costo de ventas	(139.862.262)	(147.681.622)	(5,3%)	(257.551.553)	(274.918.203)	(6,3%)
Castigos vino (Write-off)	(113.119)	(489.297)	(76,9%)	(306.598)	(1.641.256)	(81,3%)
Ganancia bruta	93.306.336	96.660.064	(3,5%)	168.036.764	177.249.355	(5,2%)
Margen bruto	40,0%	39,5%	50 pb	39,5%	39,1%	40 pb
Otros ingresos	703.708	460.582	52,8%	983.023	776.346	26,6%
Costos de distribución	(54.017.900)	(54.126.043)	(0,2%)	(100.639.209)	(99.000.951)	1,7%
Gastos de administración	(12.667.531)	(12.959.302)	(2,3%)	(24.770.666)	(25.355.849)	(2,3%)
Otros gastos, por función	(1.062.099)	(1.160.591)	(8,5%)	(1.746.483)	(2.056.417)	(15,1%)
Castigos (Write-off)	(336.931)	(713.745)	(52,8%)	(713.142)	(1.972.280)	(63,8%)
Ganancias de actividades operacionales	25.925.581	28.160.966	(7,9%)	41.150.287	49.640.204	(17,1%)
Margen operacional	11,1%	11,5%	(40 pb)	9,7%	10,9%	(130 pb)
Ingresos financieros	700.073	1.044.847	(33,0%)	1.602.450	2.389.544	(32,9%)
Gastos financieros	(5.663.017)	(5.335.372)	6,1%	(10.386.151)	(10.582.014)	(1,9%)
Participación en ganancia de asociadas y negocios conjuntos	(75.517)	407.747	(118,5%)	(179.887)	(12.563)	1331,8%
Diferencias de cambio	1.245.516	485.658	156,5%	1.733.049	350.374	394,6%
Resultados por unidades de reajuste	228.103	203.695	12,0%	184.898	330.800	(44,1%)
Resultado no operacional	(3.564.841)	(3.193.427)	11,6%	(7.045.641)	(7.523.859)	(6,4%)
Ganancia (pérdida), antes de impuestos	22.360.741	24.967.539	(10,4%)	34.104.645	42.116.345	(19,0%)
Gasto por impuestos a las ganancias	(2.406.925)	(5.941.081)	(59,5%)	(5.103.966)	(9.131.312)	(44,1%)
Ganancia (pérdida)	19.953.816	19.026.458	4,9%	29.000.679	32.985.033	(12,1%)
(Ganancia) pérdida, atribuible a participaciones no controladoras	547.169	25.291	2063,5%	814.596	200.400	306,5%
Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora	19.406.647	19.001.167	2,1%	28.186.083	32.784.633	(14,0%)
Margen neto	8,3%	7,8%	60 pb	6,6%	7,2%	(60 pb)
Ganancia (pérdida) por acción *	27,3	25,7	6,1%	38,9	44,4	(12,4%)
Gastos por depreciación	7.657.576	7.016.384	9,1%	14.429.070	13.177.933	9,5%
Gastos por amortización	1.128.142	828.254	36,2%	2.320.113	1.595.320	45,4%
EBITDA **	35.161.349	37.208.646	(5,5%)	58.919.210	68.026.993	(13,4%)
Margen EBITDA**	15,1%	15,2%	(10 pb)	13,8%	15,0%	(120 pb)

* Cálculos basados en el número promedio de acciones ordinarias en circulación en cada período, que para 2Q25 y 2Q26 era de 739.010.000 y 711.632.857, respectivamente, y para 1H25 y 1H26 era de 739.010.000 y 725.245.635, en cada caso. Detalles del cálculo en la sección 10. Ganancia y Ganancia por Acción.

** EBITDA = Ganancias (pérdidas) de actividades operacionales + Gastos por depreciación y Amortización + Castigos, los cuales no generan flujos de caja.

CAP. 06

Estado de Situación Financiera

Activos

Al 30 de junio de 2026, los activos de Viña Concha y Toro totalizaron CLP\$1.820.353 millones, lo que representa un aumento de 4,8% respecto de la cifra reportada al 31 de diciembre de 2025.

Pasivos

Al 30 de junio de 2026, la deuda financiera neta, incluyendo derivados relacionados, totalizó CLP\$447.261 millones, lo que representa un aumento de 29,3% respecto de la cifra reportada al 31 de diciembre de 2025. El ratio DFN/EBITDA fue de 3,1x.

La deuda financiera neta, incluyendo derivados relacionados, se calcula como: capital de deuda, incluyendo derivados relacionados con deuda financiera, menos efectivo y equivalentes al efectivo. Para mayor detalle, ver nota 19 de los Estados Financieros.

Estado de situación financiera³

(Miles de CLP\$)	Jun. 30, 2026	Dic. 31, 2025	Var (%)
Activos			
Efectivo y equivalentes al efectivo	34.183.206	57.270.659	(40,3%)
Inventarios corrientes	482.279.056	403.966.665	19,4%
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	290.953.081	302.890.197	(3,9%)
Activos biológicos corrientes	5.797.294	33.217.649	(82,5%)
Otros activos corrientes	63.339.260	47.144.688	34,4%
Activos corrientes totales	876.551.897	844.489.858	3,8%
Propiedades, planta y equipo	567.770.474	543.138.741	4,5%
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	37.562.504	37.582.684	(0,1%)
Otros activos no corrientes	338.467.998	311.945.221	8,5%
Activos no corrientes totales	943.800.976	892.666.646	5,7%
Total Activos	1.820.352.873	1.737.156.504	4,8%
Pasivos			
Otros pasivos financieros corrientes	263.695.899	172.514.408	52,9%
Otros pasivos corrientes	291.592.686	289.838.645	0,6%
Pasivos corrientes totales	555.288.585	462.353.053	20,1%
Otros pasivos financieros no corrientes	323.284.311	312.256.681	3,5%
Otros pasivos no corrientes	93.904.186	96.472.004	(2,7%)
Pasivos no corrientes totales	417.188.497	408.728.685	2,1%
Total Pasivos	972.477.082	871.081.738	11,6%
Patrimonio			
Capital emitido	74.030.880	74.030.880	0,0%
Ganancias (pérdidas) acumuladas	789.060.675	784.351.956	0,6%
Acciones propias	(27.152.418)	0	
Otras reservas	3.244.801	(52.620)	
Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora	839.183.938	858.330.216	(2,2%)
Participaciones no controladoras	8.691.853	7.744.550	12,2%
Total Patrimonio	847.875.791	866.074.766	(2,1%)
Total Pasivos y Patrimonio	1.820.352.873	1.737.156.504	4,8%

³ Para facilitar su análisis, algunas cuentas contables han sido agrupadas.

CAP. 07

Análisis Comparativo y Explicación de las Principales Tendencias

Al 30 de junio de 2026, la Compañía registró una ganancia atribuible a los propietarios de la controladora de CLP\$28.186 millones, lo que representa una disminución de 14,0% respecto de los CLP\$32.785 millones obtenidos al 30 de junio de 2025.

LIQUIDEZ

Liquidez corriente

Junio 2026	Diciembre 2025
1,58	1,83

La disminución en la liquidez corriente de 1,83x a 1,58x (-13,6%) se explica principalmente porque los pasivos corrientes crecieron en mayor proporción (20,1%) que los activos corrientes (3,8%) durante el período. El principal incremento de los pasivos corrientes corresponde al rubro Otros pasivos financieros corrientes, asociado a la mayor utilización de financiamiento de corto plazo durante el primer semestre de 2026, incluyendo el financiamiento del programa de recompra de acciones propias ejecutado en abril de 2026.

Razón ácida

Junio 2026	Diciembre 2025
0,71	0,95

Sumado a lo indicado previamente en Liquidez Corriente, la razón ácida disminuyó de 0,95x a 0,71x (-25,5%) principalmente por el aumento del saldo de inventarios corrientes, asociado principalmente al ciclo estacional de la vendimia 2026, mediante la cual los activos biológicos fueron cosechados y transferidos a inventarios durante el primer semestre.

ENDEUDAMIENTO

Razón de endeudamiento

Junio 2026	Diciembre 2025
0,65	0,49

La razón de endeudamiento aumentó de 0,49x a 0,65x (+32,1%). Este incremento se explica principalmente por el aumento en la deuda financiera neta de la Compañía, donde los otros pasivos financieros corrientes aumentaron de CLP\$172.514 millones a CLP\$263.695 millones, reflejando el mayor uso de financiamiento de corto plazo. En paralelo, el patrimonio total disminuyó de CLP\$866.074 millones a CLP\$847.875 millones, principalmente por el efecto del programa de recompra de acciones propias ejecutado en abril de 2026 (CLP\$27.152 millones) y la distribución de dividendos durante el período.

Proporción de pasivos corrientes y no corrientes sobre total pasivos

Pasivo	Junio 2026	Diciembre 2025
Corriente	57,10%	53,08%
No Corriente	42,90%	46,92%

Estos índices muestran la estructura de los pasivos corrientes y no corrientes de la Compañía, expresada como proporción del total de pasivos consolidados. Al 30 de junio de 2026, los pasivos corrientes representan el 57,1% del total de pasivos, versus 53,1% al cierre de 2025, lo que refleja un mayor uso de financiamiento de corto plazo durante el semestre. El aumento de los pasivos corrientes se explica principalmente por el incremento en otros pasivos financieros corrientes, asociado a mayores obligaciones financieras de corto plazo. En el Estado de Flujos de Efectivo se observan importes procedentes de préstamos de corto plazo por CLP\$173.586 millones y pagos de préstamos por CLP\$106.640 millones durante el período, lo que refleja una mayor utilización neta de financiamiento durante el semestre.

Cobertura de costos financieros

Junio 2026	Junio 2025
6,82	6,69

El aumento en el indicador de cobertura de costos financieros de 6,69x a 6,82x (+1,94%) se explica principalmente porque los costos financieros anualizados disminuyeron en una proporción mayor que el resultado utilizado para medir la cobertura. En consecuencia, pese a una menor generación operacional anualizada, la reducción de los costos financieros permitió mejorar levemente la cobertura respecto de junio de 2025.

ACTIVIDAD

Total de activos

Los activos de la Compañía presentan un aumento del 4,79%, respecto a diciembre del año 2025, lo que representa una variación de CLP\$83.196 millones. Esta variación se compone principalmente por el aumento en los activos corrientes totales de un 3,80% y un aumento de los activos no corrientes de un 5,74%.

Rotación de inventarios

Junio 2026	Junio 2025
0,58	0,60

La menor rotación de inventarios se explica principalmente por el aumento del saldo de inventarios al cierre del período, asociado al ciclo normal de la vendimia 2026 y a la transferencia de uva cosechada desde activos biológicos hacia inventarios de vino en proceso y a granel. Este comportamiento es habitual en la industria vitivinícola durante el primer semestre, donde los inventarios se incrementan significativamente como consecuencia de la cosecha y el proceso de vinificación, para luego ser comercializados en períodos posteriores.

Permanencia de inventarios

Junio 2026	Junio 2025
309 días	301 días

La mayor permanencia de inventarios, al igual que la menor rotación, se explica principalmente por el aumento del saldo de inventarios al cierre del período, asociado al ciclo normal de la vendimia 2026 y a la transferencia de uva cosechada desde activos biológicos hacia inventarios de vino en proceso y a granel.

CAP. 08

Otros Indicadores

Los conceptos que se indican muestran el siguiente comportamiento (CLP\$ millones):

	Junio 2026	Junio 2025
Otros resultados por función ¹	(8.440)	(10.245)
RAIIDAIE ²	61.239	67.472

Otros resultados por función presentaron una pérdida de CLP\$8.440 millones al 30 de junio de 2026, mejorando en CLP\$1.805 millones respecto de la pérdida de CLP\$10.245 millones registrada al 30 de junio de 2025. Esta mejora se explica principalmente por menores otros gastos por función y un efecto favorable de diferencias de cambio, parcialmente compensados por menores ingresos financieros y un menor resultado en asociadas y negocios conjuntos.

Por su parte, el RAIIDAIE alcanzó CLP\$61.239 millones al 30 de junio de 2026, disminuyendo CLP\$6.233 millones, equivalente a 9,2%, respecto de los CLP\$67.472 millones registrados al 30 de junio de 2025. Esta disminución se explica principalmente por el menor resultado operacional del período, asociado a menores ingresos consolidados y mayores costos de distribución relativos, efecto que fue parcialmente compensado por menores costos financieros y por el mejor desempeño de otros resultados no operacionales.

RENTABILIDAD

Rentabilidad del patrimonio

Junio 2026	Junio 2025
7,51%	9,26%

La rentabilidad del patrimonio alcanzó 7,51% al 30 de junio de 2026, disminuyendo respecto del 9,26% registrado al 30 de junio de 2025. Esta variación se explica principalmente por la menor ganancia neta anualizada del período, que disminuyó 16,39%, junto con un aumento del patrimonio neto promedio de 3,04%. En consecuencia, la menor generación de resultados en relación con una base patrimonial promedio más alta impactó negativamente el retorno.

¹ Resultado formado por otros ingresos por función, otros gastos por función, ingresos financieros, costos financieros, participación en las ganancias de asociadas, diferencias de cambio y resultado por unidades de reajuste.

² Ganancia antes de impuesto, costos financieros, depreciación y amortización. Para depreciación, se considera la imputada directamente en el resultado del periodo más la depreciación que forma parte del costo de venta.

Rentabilidad del activo

Junio 2026	Junio 2025
4,50%	5,55%

La rentabilidad del activo disminuyó desde 5,55% al 30 de junio de 2025 a 4,50% al 30 de junio de 2026. Esta baja se explica principalmente por la menor generación de resultados sobre la base de activos de la Compañía durante el período. Hubo una disminución de 16,39% en la ganancia neta anualizada, junto con un aumento de 3,23% en los activos promedio utilizados para el cálculo del indicador.

Rendimiento de activos operacionales

Junio 2026	Junio 2025
8,17%	10,05%

El rendimiento de los activos operacionales disminuyó desde 10,05% al 30 de junio de 2025 a 8,17% al 30 de junio de 2026. Para efectos de este indicador, se consideran como activos operacionales los activos corrientes totales y propiedades, planta y equipo. La disminución se explica principalmente por la baja de 17,08% en el resultado operacional anualizado.

Utilidad por acción

Junio 2026	Junio 2025
38,86	44,36

La utilidad por acción (UPA) disminuyó de CLP\$44,36 a CLP\$38,86 (-12,4%), lo que refleja principalmente la menor ganancia atribuible a los propietarios de la controladora durante el período (-14,0%). La caída en UPA fue parcialmente compensada por la reducción en el número promedio de acciones en circulación, producto del programa de recompra de acciones propias ejecutado en abril de 2026.

Retorno de dividendos

Junio 2026	Junio 2025
5,29%	3,90%

El aumento del retorno de dividendos se explica por una combinación de mayores dividendos por acción y una disminución del precio de mercado de la acción, lo que elevó la rentabilidad por dividendos.

CAP. 09

Diferencias entre Valores Libro y Valores Económicos de los principales activos de la Empresa

Las diferencias entre los valores libro y los valores económicos de la empresa están principalmente radicados en la valorización de los bienes raíces, los que han sido adquiridos hace años y están contabilizados a su valor de costo histórico. En algunas zonas donde se encuentran bienes de la Compañía, se han producido importantes aumentos en la plusvalía de los bienes raíces, lo que hace que los valores libro de los activos sean inferiores a los valores de mercado.

CAP. 10

Flujos de Efectivo Netos

La disminución neta del efectivo y equivalentes al efectivo fue de CLP\$23.087 millones durante el primer semestre de 2026, explicada por la combinación de los siguientes flujos:

- El flujo operacional positivo de CLP\$19.478 millones refleja la generación de caja de las operaciones del período, pese al menor nivel de ventas.
- El flujo de inversión negativo de CLP\$55.888 millones corresponde principalmente a compras de propiedades, planta y equipos por CLP\$37.770 millones, complementadas por desembolsos asociados a la adquisición de Maison Mirabeau y otras inversiones estratégicas del período.
- El flujo de financiamiento positivo de CLP\$12.030 millones refleja una utilización neta de préstamos de corto plazo, parcialmente compensada por pagos de deuda, dividendos y la recompra de acciones propias.

CAP. 11

Análisis de Riesgo de Mercado

Análisis de Riesgo Financiero de Mercado

La compañía está expuesta a distintos tipos de riesgos de mercado, siendo los principales de ellos; el riesgo de tipo de cambio, riesgo de tasa de interés y riesgo de variación en los índices de precios al consumidor.

1. Riesgo de Tipo de Cambio

Dada la naturaleza exportadora de Viña Concha y Toro, el riesgo de tipo de cambio corresponde al riesgo de apreciación del peso chileno (su moneda funcional) respecto a las monedas en las cuales recibe sus ingresos.

La exposición al riesgo de tipo de cambio de Viña Concha y Toro corresponde a la posición neta entre activos y pasivos denominados en monedas distintas a la moneda funcional. Esta posición neta se genera principalmente por el diferencial entre la suma de cuentas por cobrar y existencias por el lado del activo y aportes publicitarios, deuda financiera y costos de insumos de producción por el lado del pasivo, todos ellos denominados en Dólares Norteamericanos, Euros, Libras Esterlinas, Dólares Canadienses, Coronas Suecas, Coronas Noruegas, Reales Brasileños, Pesos Mexicanos, Yuan Chino y Pesos Argentinos.

Para mitigar y gestionar el riesgo de tipo de cambio, la compañía monitorea en forma diaria la exposición neta en cada una de las monedas para las partidas ya existentes, y cubre este diferencial principalmente con operaciones Forward de moneda a un plazo menor o igual a 90 días, pudiendo en algunas ocasiones utilizar Cross Currency Swap o algún otro derivado. El análisis de sensibilidad, suponiendo que la compañía no hubiese realizado coberturas al 30 de junio de 2026, arroja que una depreciación/apreciación del 10% del peso chileno, respecto a las diferentes monedas en las cuales la compañía mantiene activos y pasivos, hubiese generado una pérdida/utilidad de CLP\$ 8.936 millones. Esta sensibilización se realiza suponiendo todas las demás variables constantes y considerando en cada una de las monedas anteriormente señaladas los activos y pasivos promedios mantenidos durante el ejercicio señalado.

Adicionalmente y de acuerdo con las sensibilizaciones del impacto que tiene en el patrimonio neto, la apreciación o depreciación de cada una de las monedas, la compañía cubre parte de las partidas esperadas, de acuerdo con sus proyecciones de venta con ventas Forward de monedas a plazos mayores de 90 días.

El impacto en el patrimonio neto sobre las partidas esperadas proviene por una parte por las pérdidas/utilidades que pueden generar las depreciaciones/apreciaciones del peso chileno respecto a las monedas en que se efectúa la exportación, así como por las utilidades/pérdidas que se puedan generar producto de los menores/mayores costos en los casos en que éste se encuentra denominado o indexado a las variaciones de las diferentes monedas.

El análisis de sensibilidad arroja que una depreciación/apreciación del 10% del peso chileno respecto a las diferentes monedas en las cuales la compañía genera ingresos y egresos, hubiese representado al 30 de junio de 2026 una pérdida/utilidad de CLP\$ 13.707 millones. Esta sensibilización se realiza suponiendo todas las demás variables constantes y considerando en cada una de las monedas anteriormente señaladas los ingresos y egresos proyectados para el año.

2. Riesgo de Tasa de Interés

El riesgo de tasa de interés impacta a la deuda financiera de la compañía. Al 30 de junio de 2026 Viña Concha y Toro tenía una deuda financiera total de CLP\$ 481.444 millones (sin intereses y con efecto de derivados relacionados a la deuda financiera), de esta deuda un 44,78% se encuentra en el pasivo corriente y un 55,22% en el no corriente. Al cierre de este ejercicio la compañía no mantiene deuda con interés variable.

a. Riesgo de Inflación

Una característica muy particular del mercado financiero de Chile es la profundidad que existe para los bonos corporativos denominados en UF y no así en pesos chilenos, esto debido a que los primeros garantizan al inversionista un retorno específico en términos reales, aislando el riesgo inflacionario, sin embargo, este mismo es traspasado al emisor de la deuda. A raíz de esto la compañía ha emitido en el mercado local Bonos Corporativos denominados en unidades de fomento. Para cubrirse del riesgo de Inflación, la compañía ha tomado contratos Swap de UF a Pesos y de UF a Dólares, calzando la posición pasiva en UF.

En efecto, al 30 de junio de 2026 el 50,5% de la deuda de la compañía está denominada en UF, que corresponde principalmente a las colocaciones de Bonos vigentes por UF 7.000.000, la compañía para mitigar este riesgo ha tomado contratos “Cross Currency Swap” de UF a CLP y de UF a USD. El tope de inflación de los contratos vigentes al 30 de junio de 2026 es de 2,82% anual.

Con motivo de estos derivados y considerando que la variación de la UF entre el 01 de enero del 2026 y el 30 de junio de 2026 anualizada fue de 5,62% se generó una disminución de la pérdida en CLP\$ 2.922 millones. Esta utilidad se obtiene de considerar que el valor sin cobertura habría sido de CLP\$ 5.682 millones, la que se acotó a CLP\$ 2.760 millones por las coberturas señaladas.

El análisis de sensibilidad suponiendo que la compañía no hubiese contratado estas coberturas, nos muestra que una variación de 100 puntos base anual en la inflación que corrige la UF en este período, hubiese generado una mayor pérdida/utilidad por CLP\$ 2.381 millones con efecto en resultado.

3. Riesgo de Crédito

El riesgo de crédito corresponde a la incertidumbre respecto al cumplimiento de las obligaciones de la contraparte de la compañía, para un determinado contrato, acuerdo o

instrumento financiero, cuando este incumplimiento genere una pérdida en el valor de mercado de algún activo financiero.

4. Cuentas por Cobrar

El riesgo de crédito al cual está expuesta la compañía proviene principalmente de cuentas por cobrar comerciales que no tienen cotización en el mercado activo, por lo cual son medidos a su costo amortizado. Las cuentas por cobrar comerciales se reconocen por el importe de la factura y registrando el correspondiente deterioro en el caso que exista.

El otorgamiento de crédito a clientes es evaluado por la Administración, quien determina líneas de crédito y plazos de pagos con el objetivo de disminuir los riesgos de incobrabilidad. Lo anterior, considera principalmente la recopilación de información financiera, comercial y tributaria, más la opinión y la cobertura de seguros de créditos asignada por la Compañía de Seguros.

La política de la compañía es cubrir con seguro de crédito a todos sus clientes, tanto del mercado nacional, mercado de exportaciones y también para los clientes de sus subsidiarias, con una cobertura del 90% de las líneas de crédito otorgadas. En el caso de clientes rechazados de cobertura, se buscan mecanismos alternativos de garantizar sus pagos para ello se solicitan, cartas de crédito bancarias, pagos anticipados, cheques a fecha o cualquier otro que puede existir, de acuerdo a la legislación de cada país.

La incobrabilidad de las cuentas por cobrar, y en consecuencia, la provisión de incobrables, se determina considerando los montos no cubiertos por la compañía de seguros, analizando el riesgo por antigüedad de las deudas morosas, de acuerdo a la experiencia histórica o cuando ocurre uno o más de los siguientes eventos:

- Habiéndose ejecutado el proceso de cobranza de la deuda morosa, el cliente no reconoce la deuda.
- Habiéndose ejecutado el proceso de cobranza de la deuda morosa, el cliente no presenta intención de pago respecto de los compromisos adquiridos.
- El cliente ha entrado en cesación de pagos y/o presenta dificultades financieras significativas.
- Otros casos en que la cuenta por cobrar presenta deterioro debido a datos observables, objetivos y medibles que reclamen la atención de la compañía en cuanto puedan impactar los flujos de efectivo futuros de este activo.

Al 30 de junio de 2026, este servicio es provisto por una compañía de seguros con clasificación crediticia AA, por lo que las coberturas de crédito señaladas en el párrafo anterior están concentradas en un 100% en esa empresa.

Al 30 de junio de 2026 se han recibido pagos efectivos por CLP\$82 millones por ejecución de garantías colaterales.

a. Venta a terceros desde Chile:

En el mercado nacional la venta está diversificada en más de 10 mil clientes, considerando a cadenas supermercados, distribuidores mayoristas y minoristas.

En el caso de las cuentas por cobrar del mercado nacional, un 97,12% cuenta con seguro de crédito, el cual cubre un 90% del siniestro. Al 30 de junio de 2026 los 5 principales clientes

concentran el 59,6% de las cuentas por cobrar de este mercado, estando el 100% de esta deuda cubierta por el seguro de crédito. El 74%, de las cuentas por cobrar están concentradas en clientes que mantienen cuentas por cobrar por montos superiores a los CLP\$100 millones, siendo que un 12% corresponde a clientes con una deuda inferior a los CLP\$10 millones.

La compañía exporta a más de 100 países en el extranjero logrando una amplia base de clientes principalmente como Distribuidores o Cadenas de Supermercados.

Para las exportaciones efectuadas desde Chile a terceros, un 97,02% cuenta con seguro de crédito, el cual cubre un 90% de la cuenta por cobrar, además un 8,4% corresponden a ventas a monopolios estatales. Al 30 de junio de 2026 los veinte principales clientes concentran un 69,43% de las cuentas por cobrar de este mercado, estando el 98% de esta deuda cubierta por seguro de crédito, además un 6,13% corresponde a ventas a monopolios estatales. El 30,57% restante, está constituido por cerca de 150 clientes.

Al 30 de junio de 2026, un 100% de la estimación de deterioro estaba compuesta por clientes nacionales asegurados.

Al 30 de junio de 2026, un 0% de la estimación de deterioro estaba compuesta por clientes nacionales no asegurados.

b. Venta a terceros desde el extranjero:

La compañía cuenta con subsidiarias distribuidoras de sus productos en Inglaterra, Suecia, Noruega, Finlandia, Argentina, Brasil, México, Singapur y China.

Al 30 de junio de 2026, la mayoría de las filiales cuentan con seguros de crédito que cubren aproximadamente un 90% del monto asegurado.

En Bodegas y Viñedos Trivento S.A., alrededor del 70% de las cuentas por cobrar del mercado local y el 89% de las de exportación están aseguradas al 90%.

En VCT & DG México, Gan Lu Wine Trading y en VCT Brasil, más del 90% de las cuentas por cobrar se encuentran cubiertas por seguros de crédito con una protección del 90% del valor. Bonterra y Concha y Toro UK mantienen cobertura de seguros de crédito del 90% del valor sobre el 99% de la cartera.

Mirabeau SAS, reciente adquisición por parte de la compañía, cuenta con seguros de crédito que cubren un 90% del monto asegurado.

Las filiales de Suecia, Noruega y Finlandia concentran la mayoría de sus cuentas por cobrar en monopolios estatales, que no requieren seguros de crédito por su bajo riesgo crediticio.

Al 30 de junio de 2026, un 0% de la estimación de deterioro estaba compuesta por clientes asegurados.

Al 30 de junio de 2026, un 100% de la estimación de deterioro estaba compuesta por clientes no asegurados.

5. Inversiones Corto Plazo y Forward

Los excedentes de efectivo se invierten de acuerdo con la política de inversiones de corto plazo, principalmente, en pactos de retrocompra sobre papeles del banco central, depósitos

a plazo con distintas instituciones financieras, fondos mutuos de renta fija de corto plazo. Estas inversiones están contabilizadas como efectivo y equivalentes al efectivo y en inversiones mantenidas hasta su vencimiento.

Los instrumentos de cobertura, principalmente Forward y Swap, son contratados por plazos hasta cinco años solo con instituciones bancarias.

Con el fin de disminuir el riesgo de contraparte, y que el riesgo asumido sea conocido y administrado por la Sociedad, se diversifican las inversiones con distintas instituciones bancarias. De esta manera, la Sociedad evalúa la calidad crediticia de cada contraparte y los niveles de inversión, basada en: (i) su clasificación de riesgo y (ii) el tamaño del patrimonio de la contraparte.

6. Riesgo de Liquidez

El riesgo de liquidez corresponde a la incapacidad que puede enfrentar la sociedad en cumplir, en tiempo y forma, con los compromisos contractuales asumidos con sus proveedores e instituciones financieras.

La principal fuente de liquidez de la compañía son los flujos de efectivo provenientes de sus actividades operacionales. Además, la compañía posee líneas de financiamientos no utilizadas, y la capacidad de emitir instrumentos de deuda y patrimonio en el mercado de capitales.

Al 30 de junio de 2026, la Compañía tiene CLP\$ 34.183 millones en saldos bancarios, fondos mutuos u otros. Además de líneas de crédito bancario.

Para mitigar y gestionar el riesgo de liquidez, la compañía monitorea en forma mensual y anual, mediante flujos de caja proyectados, la capacidad de ésta para financiar su capital de trabajo, inversiones futuras y sus vencimientos de deuda.

7. Riesgo de Precio de Materia Prima

La Compañía utiliza aproximadamente 60% de uvas y vino a granel propio, por lo que igualmente depende de viñedos externos para su abastecimiento. Las uvas o vinos que compra a productores externos están sujetas a fluctuaciones de oferta, precio y calidad. La interrupción de oferta o aumento de precios podrían afectar negativamente al Grupo.

CAP.12 Tablas Financieras

Periodo	2026	2025
Activos corrientes totales	876.551.897	844.489.858
Pasivos Corrientes totales	555.288.585	462.353.053
Liquidez Corriente	1,58	1,83
Activos corrientes totales - Inventarios, corrientes	394.272.841	440.523.193
Pasivos Corrientes totales	555.288.585	462.353.053
Razón Ácida	0,71	0,95
Otros pasivos financieros corrientes y no corrientes - Efectivo y Equivalente de efectivo	552.797.004	427.500.430
Patrimonio total	847.875.791	866.074.766
Razón de Endeudamiento	0,65	0,49
Pasivos Corrientes totales	555.288.585	462.353.053
Total Pasivos	972.477.082	871.081.738
Proporción Deuda Corriente	57,10%	53,08%
Total de Pasivos no Corrientes	417.188.497	408.728.685
Total Pasivos	972.477.082	871.081.738
Proporción Deuda No Corriente	42,90%	46,92%
Ganancia Bruta + Costos de distribución + Gastos de administración + Depreciación + Amortización	141.846.607	148.883.754
Costo Financiero Anualizado	20.801.570	22.266.927
Cobertura de Costos Financieros	6,82	6,69
Activos corrientes totales	876.551.897	844.489.858
Total de Activos no Corrientes	943.800.976	892.666.646
Total de Activos	1.820.352.873	1.737.156.504
Costo de ventas	257.858.152	276.559.459
Inventario Promedio	443.122.861	462.336.420
Rotación de Inventarios	0,58	0,60
Inventario Promedio	443.122.861	462.336.420
Costo de ventas	257.858.152	276.559.459
Permanencia de Inventarios	1,72	1,67
Días del periodo en medición	180	180
Rotación de Inventarios	0,58	0,60
Permanencia de Inventarios	309	301

Periodo	2026	2025
Ganancia Neta Anualizada	64.367.527	76.988.484
Patrimonio Neto Promedio	856.975.279	831.699.709
Rentabilidad del Patrimonio	7,51%	9,26%
Ganancia Neta Anualizada	64.367.527	76.988.484
Activos Promedio	1.431.009.456	1.386.252.444
Rentabilidad del Activo	4,50%	5,55%
Resultado Operacional	95.031.953	114.605.380
Activos Operacionales Promedio	1.162.550.996	1.140.133.059
Rendimiento de Activos Operacionales	8,17%	10,05%
Utilidad por Acción	38,86	44,36
Pesos por acción pagados en los últimos doce meses	45,50	41,90
Precio Acción al cierre	860,00	1.075,00
Retorno de Dividendos	5,29%	3,90%