



PRESS RELEASE

40
24

VIÑA CONCHA Y TORO
— FAMILY OF NEW WORLD WINERIES —

ÍNDICE

CAP. 01

Destacados

CAP. 02

Comentarios del CEO

CAP. 03

Resultados 4Q24

CAP. 04

Resultados 2024

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

(*) 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 el principal productor de vinos de Latinoamérica, con una destacada posición entre las compañías de vino más importantes del mundo. Posee más de 12.000 hectáreas de viñedos en Chile, Argentina y EE.UU.. Su portfolio de vinos incluye los íconos Don Melchor y Almaviva (Joint Venture con Barón Philippe de Rothschild) y su emblemático Casillero del Diablo, además los vinos Trivento de Argentina, y Bonterra de California.

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

4 Q 2 4



VENTA CONSOLIDADA

+9,1%

HASTA CLP\$ 282.912 MM



PREMIUMIZACIÓN

54,7%

MIX PORTFOLIO
PRINCIPAL + INVEST
(+100 pb)



GANANCIA BRUTA

+12,1%

HASTA CLP\$ 110.074 MM
EL MARGEN BRUTO ALCANZÓ 38,9%
(+110 pb)

EBITDA

+33,5%

CLP\$ 48.464 MM

MARGEN EBITDA

17,1%

(+310 pb)

UTILIDAD NETA

+48,2%

LLEGANDO A CLP\$ 25.072 MM,
CON UN MARGEN NETO DE 8,9%
(+230 pb)

2 0 2 4



VENTA CONSOLIDADA

+14,5%

HASTA CLP\$ 958.630 MM



PREMIUMIZACIÓN

52,6%

MIX PORTFOLIO
PRINCIPAL + INVEST
(+70 pb)



GANANCIA BRUTA

+20,4%

HASTA CLP\$ 372.692 MM
EL MARGEN BRUTO ALCANZÓ 38,9%
(+190 pb)

EBITDA

+58,6%

CLP\$ 151.375 MM

MARGEN EBITDA

15,8%

(+440 pb)

UTILIDAD NETA

+79,5%

LLEGANDO A CLP\$ 77.420 MM,
CON UN MARGEN NETO DE 8,1%
(+290 pb)

CAP. 02

Comentarios del CEO

El año 2024 fue muy positivo para Viña Concha y Toro no solo por el sólido desempeño de ventas y márgenes, sino porque tuvimos uno de los hitos más grandes en la historia de la compañía: Don Melchor fue nominado el vino número 1 entre los 100 mejores de la prestigiosa revista Wine Spectator.

La primera cosecha de Don Melchor en 1987 se vendió a US\$50 la caja de 9 litros, mientras que de su cosecha 35 de 2023, se liberaron 18.300 cajas a un precio de US\$900. La consistencia es parte de la trayectoria de Don Melchor, prueba de ello es que por cinco años se ha situado entre los top10 de ese ranking. Esto habla de la capacidad de ofrecer vinos de calidad mundial, así como también de crear marcas globales y potentes.

En cuanto al desempeño operacional, la compañía resaltó frente a sus pares en un contexto complejo para la industria del alcohol en general. El cuarto trimestre fue el mejor del año, con un crecimiento de 9,1% en ingresos y de 4,7% en volumen. En el acumulado, tal como habíamos anticipado, el aumento en valor fue de dos dígitos, al subir 14,5% hasta los CLP\$958,6 mil millones, influido por mayores ventas, tipo de cambio y ajuste de precios. En volumen solo vino el incremento fue de 4,1%.

Todos los mercados prioritarios anotaron un fuerte crecimiento, dando cuenta de la potencia de nuestra robusta red propia de distribución internacional. Destacó el crecimiento de Reino Unido, Estados Unidos y Brasil, con alzas de dos dígitos en el año.

A nivel de marcas, Casillero del Diablo y sus extensiones de línea brillaron en 2024 con un crecimiento anual de 19,8% en valor, mientras que entre octubre y diciembre el avance en valor fue de 17,5%. Otras marcas con una expansión relevante fueron Trivento -de nuestra filial argentina, con un incremento de 9,5% y Diablo, con 9,3%.

Nuestro margen operacional mejoró notablemente al pasar de 10,7% a 13,9% en el cuarto trimestre, mientras que en el año quedó en 12,5% (versus el 7,8% de 2023). Parte de esta mejora se explica por el plan de eficiencia y optimización de procesos que acumuló un ahorro de CLP\$20.237 millones desde 2022.

Este 2024 ratificó la fortaleza de nuestras ventajas competitivas como las 12 oficinas propias de distribución en el mundo, así como también la solidez de nuestras marcas. Todo lo anterior nos permite mirar optimistas los años que vienen.

CAP. 03

Resultados 4Q24

Venta Consolidada

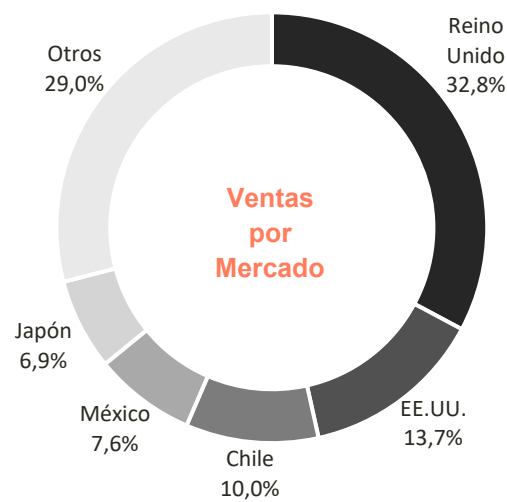
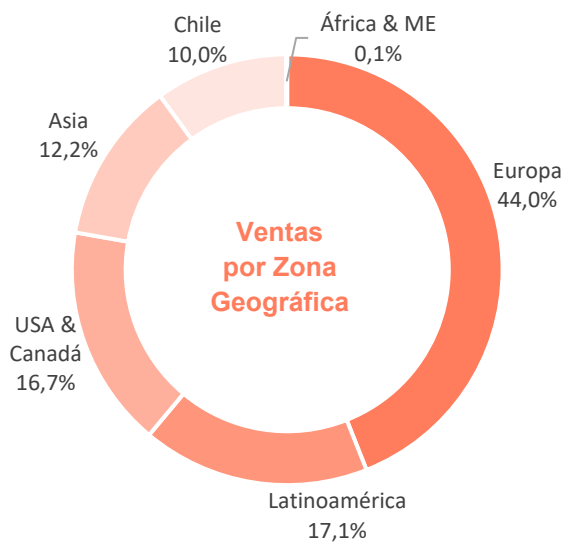
Ventas (Millones de CLP\$)	4Q24	4Q23	Var (%)	2024	2023	Var (%)
Mercados de Exportación ⁽¹⁾	200.954	182.280	10,2%	658.654	564.154	16,8%
Chile	40.585	38.345	5,8%	146.999	143.571	2,4%
Vino	26.145	25.618	2,1%	103.856	98.306	5,6%
Cervezas y Licores ⁽²⁾	14.440	12.727	13,5%	43.143	45.265	(4,7%)
EE.UU.	35.186	31.291	12,4%	130.805	110.229	18,7%
Otros	6.188	7.465	(17,1%)	22.173	19.259	15,1%
Total Ventas	282.912	259.381	9,1%	958.630	837.213	14,5%

Volumen (Miles de C9L)	4Q24	4Q23	Var (%)	2024	2023	Var (%)
Mercados de Exportación	6.449	6.028	7,0%	21.226	20.102	5,6%
Chile	2.248	2.238	0,5%	8.628	9.025	(4,4%)
Vino	1.333	1.429	(6,7%)	5.924	6.171	(4,0%)
Cervezas y Licores ⁽²⁾	915	809	13,1%	2.704	2.854	(5,3%)
EE.UU.	829	833	(0,5%)	3.222	2.901	11,1%
Total Volumen	9.527	9.099	4,7%	33.077	32.028	3,3%

Precio promedio (por C9L) ⁽³⁾		4Q24	4Q23	Var (%)	2024	2023	Var (%)
Mercados de Exportación	US\$	32,3	33,8	(4,4%)	32,8	33,3	(1,3%)
Chile Vino	CLP\$	19.614	17.927	9,4%	17.530	15.931	10,0%
EE.UU.	US\$	44,1	42,2	4,4%	42,9	45,2	(5,0%)

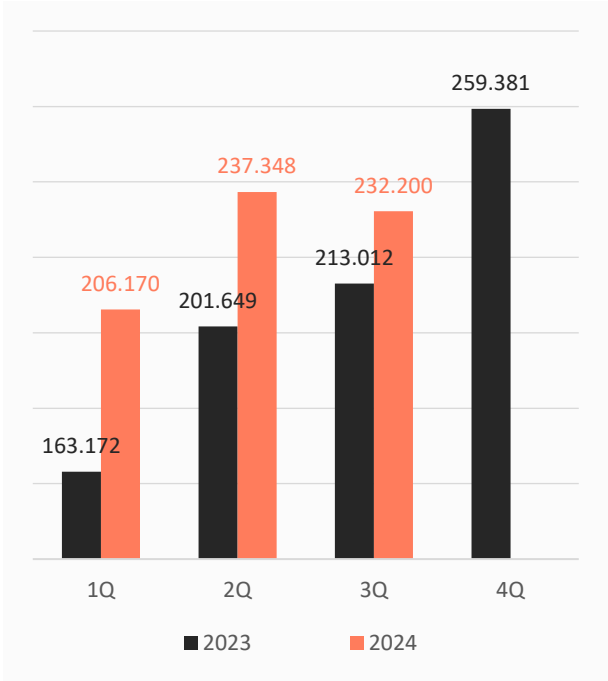
(1) Incluye exportaciones a terceros desde Chile, Argentina y EE.UU, y ventas en Argentina. Excluye exportaciones de Chile y Argentina a Estados Unidos, las cuales están incluidas en EE.UU. (2) "Cerveza y licores" se informaron anteriormente bajo el nombre Ventas No-Vino. La división de esta línea tiene como objetivo separar las ventas no líquidas (ahora pertenecientes a "Otros"), de las bebidas distintas al vino (ahora pertenecientes a "Cerveza y licores"). (3) Excluye las ventas de vino a granel.

Participación ventas en valor – solo Vino
4Q24

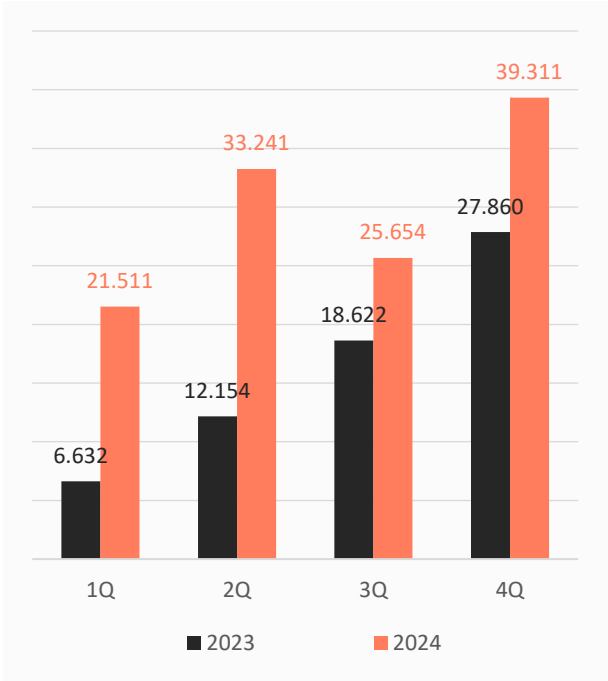


Evolución por Trimestre: Crecimiento en Ventas y EBIT
(cifras en millones de CLP\$)

Ventas Consolidadas



Resultado Operacional (EBIT)



1. Venta consolidada

El último trimestre del año mostró un crecimiento superior al esperado, al totalizar CLP\$282.912 millones (+9,1% YoY). Esto, gracias a un mayor precio promedio (+4,2% en pesos chilenos) por un mejor tipo de cambio y mix de producto, y a un incremento en los volúmenes consolidados, de 4,7%. De esta manera, la compañía completó cinco trimestres de alzas, desde el 4Q23 en adelante, gracias a las medidas implementadas en los últimos años, que nos han permitido ser una empresa más ágil, eficiente y cercana a nuestros consumidores, a pesar de que la industria sigue afectada a nivel global.

El segmento Vino tuvo un alza en las ventas en valor de 9,7% debido a un mayor precio promedio por efecto tipo de cambio y mix, y al incremento de volúmenes de 3,9% YoY. El segmento de Cervezas y Licores, a diferencia de lo visto en trimestres anteriores, tuvo un alza de 13,5% en valor y 13,1% en volumen, explicado gracias al crecimiento de las marcas de cervezas y piscos propios, como Odissea de Kross y pisco Diablo.

Entre los mayores mercados de la compañía, Reino Unido volvió a mostrar crecimiento de doble dígito (+14,5% en valor). También destacó EE.UU. con un incremento de 12,4%, y Japón, con 23,9%.

En el cuarto trimestre hubo un notable desempeño en valor de nuestras marcas prioritarias: Casillero del Diablo (+17,5%), Trivento Reserve (+9,5%), Diablo (+9,3%) y Reservado (+8,8%).

En las categorías Principal e Invest, donde encontramos el portfolio prioritario de marcas de la compañía, se observó un alza en el mix de ventas, representando el 54,7% de los ingresos totales de la compañía (+100 pb interanual), debido al alza de categorías premium, en mayor medida, por el segmento Principal, donde se ubica la marca Casillero del Diablo y sus extensiones de línea.

Durante este periodo resaltó el aumento del precio promedio/mix en Chile Vino (+9,4% en CLP\$) y en EE.UU. (+4,4% en US\$). En Mercados de Exportación, en cambio, se vio una caída en US\$ de 4,4%.

1.1. Mercados de Exportación

Las ventas de la compañía en los Mercados de Exportación aumentaron un 10,2%, llegando a CLP\$200.954 millones, con volúmenes creciendo 7,0%. Este resultado refleja el posicionamiento de la compañía a nivel global, donde seguimos mejorando nuestro market share gracias a las medidas y estrategias que la compañía ha realizado en los últimos años para recuperar volúmenes.

En Europa, la facturación creció un 8,2%, donde seguimos destacando el crecimiento de ventas de Reino Unido, con alzas en las categorías Principal e Invest, donde este mix representó el 75,7% de las ventas en valor. También destacan Suecia y Noruega, con crecimientos en valor de 18,4% y 16,5% respectivamente.

En Asia, la facturación aumentó 18,7%, donde destaca el crecimiento de Japón y Corea del Sur, con alzas de 23,9% y 91,3% respectivamente, lo que estuvo empujado por el segmento Principal. Por otro lado, China continua con caídas (24,2% en valor) debido al escenario desafiante que se sigue observando, por las condiciones macroeconómicas que afectan a dicho mercado.

América Latina continúa con crecimientos en valor, de 7,8%, liderado por Brasil, y gracias a los desempeños de las categorías Protect e Invest.

Con respecto al impacto cambiario, en el 4Q24 el peso chileno se depreció un 7,1% frente a nuestra canasta de monedas de facturación. A nivel de las principales monedas, el peso chileno se depreció respecto del euro (6,7%), del dólar estadounidense (8,7%) y de la libra esterlina (11,0%)¹.

1.2. Chile

En el mercado doméstico de Chile, la venta de vino creció 2,1% en valor, llegando a CLP\$26.145 millones. Se observa un alza de 9,4% en el precio promedio/mix que compensa la caída en volumen de 6,7%. El alza en valor se concentró, principalmente, en las categorías Invest y Protect, con alzas de 5,0% y 3,7% respectivamente.

A nivel de marcas destacamos los incrementos en valor de Exportación Selecto (+11,3%), Marques de Casa Concha (+4,6%) y SBX (+22,5%).

La categoría Cervezas y Licores tuvo un alza de 13,1% en volumen y 13,5% en valor, explicado, en su mayoría, por el buen desempeño de Odissea, el nuevo producto de la cervecería Kross, y de pisco Diablo.

1.3. EE.UU.

Las ventas en el mercado doméstico de EE.UU. incluyen las de Bonterra Organic Estates (ex Fetzer Vineyards) y el portafolio importado de Chile y Argentina, actualmente comercializado por Bonterra Organic Estates.

En EE.UU. este trimestre, al igual que durante la primera mitad del año, se observan incrementos en valor, de 12,4%, hasta CLP\$35.186 millones, debido a un mayor precio promedio en dólares, lo que conlleva a un crecimiento de 13,0% en el precio promedio en pesos chilenos, que compensa los volúmenes casi planos del periodo.

A nivel de marca, destacamos a Frontera (+8,1% en valor), Bonterra (+5,9%), Trivento Reserve (+28,7%) y Don Melchor (+970,6%).

2. Costo de Venta

El costo de venta alcanzó CLP\$172.838 millones, 7,2% superior a la cifra del 4Q23, debido, en parte, a efectos del excise por mayores ventas en Reino Unido, a efectos de tipo de cambio que impacta a nuestros insumos secos y efectos mix en costo de vino.

La ratio costo de ventas sobre ventas alcanza un 61,1%, disminuyendo 110 pb con respecto al 62,1% reflejado en el 4Q23. Si bien aún no alcanzamos nuestra ratio meta del 60%, a la fecha ya observamos menores costos debido a las eficiencias realizadas en las áreas productivas y operacionales, que se irán reflejando en los próximos trimestres.

A nivel unitario por moneda de origen en cada país, en Argentina se ve un alza en el costo por litro en dólares de 22,7%, debido a un aumento general por el contexto país y a efectos precio y mix. En EE.UU., tuvimos un incremento de 11,9% en el costo por litro en dólares debido a menores volúmenes, efecto precio y mayores gastos operacionales. En Chile, se ve un aumento en el costo por litro en pesos chilenos de 7,4%, por mayores costos secos, gastos enológicos y costo vino, por efecto precio y mix y disminución en los costos operacionales.

3. Margen Bruto

La compañía alcanzó un margen bruto de 38,9% (+110 pb YoY), reflejando cambios en el mix de ventas y mejoras en costos que se fueron reflejando en el último año, unido a un impacto favorable del tipo de cambio.

En este trimestre en particular vemos que los mayores volúmenes en el segmento de Cervezas y Licores en Chile contribuyeron 0,23 puntos porcentuales al margen, lo cual nos ayuda a acercarnos más a nuestra meta.

4. Gastos de Administración y Ventas (GAV)

Los gastos de administración y venta (costos de distribución + gastos de administración) fueron CLP\$71.109 millones en el periodo, 7,8% superior a la cifra de CLP\$65.992 millones registrada en el 4Q23. El aumento de los GAV se debe principalmente a alzas en las cuentas de remuneraciones, publicidad y marketing. Sin embargo, y debido a las mayores ventas, la ratio GAV sobre ventas mejoró 30 pb en comparación con 4Q23, llegando a 25,1%, entrando en nuestro rango meta para esta ratio.

Esta ratio refleja la optimización de los procesos y estructura que la compañía comenzó a ejecutar desde comienzos del 2023, además de un menor gasto por concepto de extraordinarios que se observaban en trimestres anteriores, en especial por indemnizaciones por años de servicio y arriendos de bodegas.

5. Otros Ingresos y Gastos

Otros ingresos fueron de CLP\$3.589 millones en 4Q24, un 11,1% mayor que el mismo trimestre del 2023, en el que llegó a CLP\$3.230 millones. Esto se explica, en su mayoría, por la venta de una sucursal en Valdivia, por CLP\$980 millones.

Otros gastos sumaron CLP\$3.243 millones este trimestre, un 57,1% inferior al mismo periodo del año pasado, el cual fue de CLP\$7.556 millones. Esto se explica, principalmente, porque en 4Q23 tuvimos un gasto extraordinario en EE.UU. por un acuerdo judicial, sumando CLP\$6.920 millones. Además, este año, se generó un gasto extraordinario por CLP\$1.756 millones en Brasil por acuerdos judiciales.

6. Resultado Operacional

Las ganancias de actividades operacionales alcanzaron CLP\$39.311 millones, mejorando un 41,1% desde CLP\$27.860 millones en 4Q23. De esta manera, el margen operacional del trimestre tuvo una mejora frente a igual periodo del año previo, al pasar de 10,7% hasta 13,9% (+320 pb), gracias al incremento de las ventas, mayores eficiencias, y la estrategia comercial que la compañía ha desarrollado.

7. EBITDA

El EBITDA (resultado operacional más depreciación y amortización) fue de CLP\$48.464 millones en 4Q24, 33,5% por sobre la cifra del 4Q23. El margen EBITDA alcanzó 17,1% (+310 pb).

8. Resultado No Operacional

En el 4Q24 la compañía registró una pérdida no operacional de CLP\$3.476 millones, que se compara con una pérdida de CLP\$6.810 millones en 4Q23.

Los ingresos financieros fueron CLP\$1.079 millones en 4Q24, un 8,5% superior a la cifra de CLP\$994 millones registrada en 4Q23. Esto se explica, en su mayoría, porque el capital invertido en corto plazo del trimestre fue mayor que el del mismo periodo del año anterior.

Los gastos financieros se mantuvieron planos en el trimestre vs el mismo periodo de 2023, alcanzando CLP\$5.929 millones.

El resultado en la participación de empresas asociadas y negocios conjuntos fue de una utilidad de CLP\$926 millones en 4Q24, que se compara con la utilidad de CLP\$455 millones obtenida en 4Q23, esto es, un alza de 103,5%.

La utilidad por diferencia de cambio fue de CLP\$456 millones, y se compara con la pérdida de CLP\$2.610 millones en 4Q23. La pérdida del año 2023 estuvo impactada por la devaluación del peso argentino.

9. Impuestos a las Ganancias

En el período, el gasto por impuesto a las ganancias fue de CLP\$9.874 millones, 196,0% superior a la cifra de CLP\$3.336 millones en 4Q23 debido, mayormente, a que en el cuarto trimestre del año pasado aún se reflejaba el beneficio tributario por el aumento de la inflación en Chile, el cual afectó la tasa de impuestos, y, además, por el mayor resultado obtenido en el periodo.

10. Ganancia y Ganancia por Acción

La ganancia atribuible a los propietarios de la controladora fue CLP\$25.072 millones, un aumento de 48,2% respecto a los CLP\$16.913 millones reportados en 4Q23. El margen neto fue 8,9%, con un incremento de 230 pb.

En base a las 739.010.000 acciones suscritas en circulación al 31 de diciembre de 2024, la ganancia por acción de Concha y Toro totalizó en CLP\$33,9, un 48,2% superior a los CLP\$22,9 por acción registrados en el mismo trimestre del año anterior, con la misma cantidad de acciones suscritas, explicado por un crecimiento de la utilidad neta.

CAP. 04

Resultados 2024

1. Venta consolidada

Al cierre del año 2024, la venta consolidada alcanzó CLP\$958.630 millones, mostrando un incremento de 14,5% contra el año 2023. Este resultado se explica, en gran medida, por nuestra aún vigente estrategia de premiumización y por las medidas adoptadas por la compañía desde septiembre de 2022 que nos permiten ser más ágiles y tener una mejor capacidad de adaptación ante los escenarios adversos y desafiantes que se observaron durante el año, y también a mejores tipos de cambio en nuestra canasta de monedas.

Los volúmenes consolidados crecieron un 3,3%, destacando el crecimiento del volumen de vino, en 4,1%, el cual es impulsado por el buen desempeño en EE.UU. y alzas en los Mercados de exportación.

Las ventas de las marcas en las categorías Principal e Invest mostraron un crecimiento de 16,1% en valor y un 5,8% en volumen. Con esto, el mix de ventas de Principal e Invest acumulado representó el 52,6% de las ventas totales de la compañía (+70 pb).

Para 2024, destacamos el aumento del precio promedio/mix en Chile Vino, de 10,0% en pesos chilenos. Por el contrario, EE.UU. y Mercados de Exportación tuvieron una contracción del precio promedio/mix en US\$ de 5,0% y de 1,3% respectivamente.

1.1. Mercados de Exportación

Las ventas de la compañía continúan con crecimiento, pese a que persiste el escenario global desafiante para la industria del vino. Se observó un alza de 16,8% en valor, alcanzando CLP\$658.654 millones, lo cual se explica por un incremento de 5,6% en los volúmenes, al mix de vinos premium y a un efecto de tipo de cambio favorable que impactó a todas las zonas.

En Europa, las ventas crecieron 18,5% en valor y 2,4% en volumen. Este resultado se explica, principalmente, por las alzas de volúmenes en Reino Unido, así como también en Suecia e Irlanda. Destacamos nuevamente a Reino Unido, con ventas creciendo 19,5% en valor, impulsado por las marcas Casillero del Diablo, Trivento Reserve, Diablo e Isla Negra, que crecen a doble dígito.

Las ventas en Asia aumentaron 6,8% en valor y 3,2% en volumen. Se destaca nuevamente el crecimiento de Japón, con un alza de 27,3% en valor, impulsado mayoritariamente por el aumento del segmento Principal, con 147,6%. Así también, es destacable el alza en Corea del sur, con un incremento de 22,8% en valor, explicado principalmente por el incremento del segmento Principal + Invest, de 13,6%. Por otro lado, seguimos viendo caídas en valor en China, de 19,5%, debido a las razones explicadas anteriormente.

En América Latina, las ventas tuvieron un alza de 16,5% en valor, donde observamos incrementos en la mayoría de las categorías, siendo las más relevantes Protect (+20,2%) y Principal (+13,1%). Destaca Brasil y Costa Rica, con crecimientos de doble dígito en valor, y México, con alzas de 7,4%, debido, mayoritariamente, a la normalización de los inventarios en la cadena de distribución y a los nuevos lanzamientos e innovaciones.

Canadá continúa con crecimiento en ventas, de 26,9% en valor, en mayor medida por el aumento de 34,5% en los segmentos Principal + Invest, principalmente por el buen desempeño de Casillero del Diablo, Bicicleta, Cono Sur Orgánico y Trivento Reserve.

Con respecto al impacto cambiario, en 2024 el peso chileno se depreció un 13,3% frente a nuestra canasta de monedas de facturación. A nivel de las principales monedas, el peso chileno se depreció respecto del euro (11,5%), del dólar estadounidense (12,1%) y de la libra esterlina (15,4%).

1.2. Chile

En el mercado doméstico de Chile, la venta de vino creció 5,6% en valor, llegando a CLP\$103.856 millones, impulsada por el aumento de 10,0% en el precio promedio/mix, que contrarresta la caída de volúmenes de 4,0%. En este mercado, la categoría masiva continúa siendo relevante, y los ajustes de precio realizados durante los primeros meses del año ayudaron a rentabilizar la categoría.

La categoría Cervezas y Licores muestra una disminución en ventas de 5,3% en volumen y de un 4,7% en valor. Esta caída, liderada por cervezas premium, debido a un menor consumo y alta competencia en el país, es cada trimestre menor gracias a que el alza que ha tenido la nueva marca Odissea, propia de cervecería Kross, ha compensado parte de esta disminución.

1.3. EE.UU.

En EE.UU., las ventas acumuladas llevan un crecimiento de 18,7% en valor, con un precio promedio/mix 5,0% menor en dólares. El volumen total tuvo un alza de 11,1%, explicado, principalmente, por la normalización parcial de los niveles de inventarios en la cadena de distribución y las estrategias realizadas por la compañía. Destacan las marcas Trivento Reserve, Frontera y Casillero del Diablo, con alzas de doble dígito en valor, y la marca Bonterra, con un crecimiento de 3,8%.

2. Costo de Venta

El costo de venta fue de CLP\$585.938 millones, 11,0% sobre la cifra de cierre 2023. Esto se debe a efectos de mix y volumen, a mayor excise en Reino Unido por crecimiento de ventas y a efectos de tipo de cambio por la devaluación del peso chileno.

La ratio costo de ventas sobre ventas alcanza un 61,1%, disminuyendo 190 pb con respecto al 63,0% reflejado en 2023. La mejora que hemos observado en esta ratio se debe a los menores costos extraordinarios y a las eficiencias realizadas en las áreas productivas y operacionales.

3. Margen Bruto

La ganancia bruta totalizó en CLP\$372.692 millones, un incremento de 20,4%, con un margen bruto de 38,9% (+190 pb), reflejando los positivos resultados de nuestras estrategias comerciales, las eficiencias en la gestión y la disminución de costos extraordinarios vistos en 2023.

4. Gastos de Administración y Ventas (GAV)

Los gastos de administración y venta (costos de distribución + gastos de administración) fueron CLP\$253.435 millones en comparación con CLP\$238.280 millones en 2023, con un aumento de 6,4%. Este incremento se explica principalmente por efectos de tipo de cambio, donde se observan alzas en las cuentas de remuneraciones, publicidad y marketing y servicios de terceros en el periodo. Como porcentaje de las ventas, los GAV fueron de 26,4%, 200 pb más bajo que en 2023.

5. Otros Ingresos y Gastos

Se registró un ingreso neto de CLP\$461 millones en 2024, que se compara con un gasto neto de CLP\$5.882 millones en 2023. Esto se explica, en su mayoría, por el mayor gasto observado en el 4Q23, debido al acuerdo judicial en EE.UU., explicado anteriormente.

6. Resultado Operacional

Las ganancias de actividades operacionales sumaron CLP\$119.718 millones, una mejora de 83,4% desde los CLP\$65.269 millones en 2023. El margen operacional fue 12,5%, 470 pb sobre el margen de 7,8% obtenido en 2023.

7. EBITDA

El EBITDA (resultado operacional más depreciación y amortización) fue de CLP\$151.375 millones en 2024, un 58,6% superior a la cifra de 2023. El margen EBITDA fue de 15,8%, 440 pb mayor al margen de 2023.

8. Resultado No Operacional

Al cierre de 2024, la compañía registró una pérdida no operacional de CLP\$14.098 millones, 10,2% superior a la pérdida de CLP\$12.793 millones en 2023. Esto se explica, principalmente, por un menor ingreso de empresas coligadas en el tercer trimestre, en comparación con el 2023. Los ingresos financieros fueron CLP\$3.565 millones en 2024, 4,5% inferior a la cifra de CLP\$3.734 millones registrada en 2023. Esto se explica, en su mayoría, debido a que el capital invertido en el corto plazo ha sido menor respecto del año anterior.

Los gastos financieros aumentaron un 6,9% contra 2023, lo que viene dado en gran parte por el aumento de las tasas de interés de corto plazo, aumento de capital para financiar las menores ventas debido a menores volúmenes de 2023, y por efectos de tipo de cambio. Además, se destaca la gestión financiera y de deuda, que logró un menor gasto en el periodo de CLP\$1.762 millones, gracias a la cobertura de la inflación para 2024, fijada en 2,82%.

La utilidad por diferencia de cambio fue de CLP\$1.990 millones en 2024, que se compara con la pérdida de CLP\$1.723 millones en 2023.

El resultado en la participación de empresas asociadas y negocios conjuntos fue una utilidad de CLP\$3.624 millones en 2024, que se compara con la utilidad de CLP\$6.924 millones en 2023, explicado, en su mayoría, por la estrategia comentada de Almaviva, de cuidar su marca y valor.

9. Impuestos a las Ganancias

En el período, el gasto por impuesto a las ganancias fue de CLP\$26.916 millones, 216,8% superior a la cifra de CLP\$8.497 millones en 2023, reflejando principalmente el impacto de una mayor tasa de inflación en Chile en 2023 que generó un beneficio tributario en dicho año, efecto que se ha explicado anteriormente, y, además, por el mayor resultado obtenido en el periodo.

10. Ganancia y Ganancia por Acción

La ganancia atribuible a los propietarios de la controladora fue de CLP\$77.420 millones, un 79,5% superior a los CLP\$43.126 millones reportados en 2023. El margen neto fue de 8,1% (+290 pb).

En base a las 739.010.000 acciones suscritas en circulación, la ganancia por acción de la compañía totalizó en CLP\$104,8, un 79,5% sobre los CLP\$58,4 por acción registrados al cierre del año anterior, con la misma cantidad de acciones suscritas, explicado por un crecimiento de la utilidad neta.

CAP. 05

Estado de Resultados

(miles de CLP\$)	4Q24	4Q23	Var (%)	2024	2023	Var (%)
Ingresos de actividades ordinarias	282.912.367	259.381.258	9,1%	958.629.954	837.213.197	14,5%
Costo de ventas	(172.838.479)	(161.202.910)	7,2%	(585.938.343)	(527.782.376)	11,0%
Ganancia bruta	110.073.888	98.178.348	12,1%	372.691.611	309.430.821	20,4%
Margen bruto	38,9%	37,9%	110 bp	38,9%	37,0%	190 bp
Otros ingresos	3.589.190	3.230.455	11,1%	5.960.311	4.245.125	40,4%
Costos de distribución	(59.365.940)	(52.410.400)	13,3%	(203.619.077)	(187.209.835)	8,8%
Gastos de administración	(11.742.968)	(13.581.659)	(13,5%)	(49.815.581)	(51.070.005)	(2,5%)
Otros gastos, por función	(3.242.765)	(7.556.293)	(57,1%)	(5.499.575)	(10.127.133)	(45,7%)
Ganancias de actividades operacionales	39.311.407	27.860.451	41,1%	119.717.689	65.268.973	83,4%
Margen operacional	13,9%	10,7%	320 bp	12,5%	7,8%	470 bp
Ingresos financieros	1.078.600	994.216	8,5%	3.565.096	3.733.794	(4,5%)
Gastos financieros	(5.928.983)	(5.907.022)	0,4%	(23.583.343)	(22.067.073)	6,9%
Participación en ganancia de asociadas y negocios conjuntos	926.423	455.138	103,5%	3.624.109	6.924.062	(47,7%)
Diferencias de cambio	455.598	(2.609.619)	117,5%	1.989.847	(1.722.802)	215,5%
Resultados por unidades de reajuste	(7.289)	257.154	(102,8%)	306.692	338.862	(9,5%)
Resultado no operacional	(3.475.651)	(6.810.133)	(49,0%)	(14.097.599)	(12.793.157)	10,2%
Ganancia (pérdida), antes de impuesto	35.835.756	21.050.318	70,2%	105.620.090	52.475.816	101,3%
Gasto por impuestos a las ganancias	(9.874.087)	(3.336.109)	196,0%	(26.916.059)	(8.496.776)	216,8%
Ganancia (pérdida)	25.961.669	17.714.208	46,6%	78.704.031	43.979.040	79,0%
(Ganancia) pérdida, atribuible a participaciones no controladoras	889.827	801.684	11,0%	1.283.967	852.753	50,6%
Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora	25.071.842	16.912.524	48,2%	77.420.064	43.126.287	79,5%
Margen neto	8,9%	6,5%	230 bp	8,1%	5,2%	290 bp
Ganancia (pérdida) por acción *	33,9	22,9	48,2%	104,8	58,4	79,5%
Gastos por depreciación	8.282.515	7.788.741	6,3%	28.487.552	27.515.782	3,5%
Gastos por amortización	870.563	657.378	32,4%	3.169.899	2.638.227	20,2%
EBITDA **	48.464.485	36.306.570	33,5%	151.375.138	95.422.987	58,6%
Margen EBITDA**	17,1%	14,0%	310 bp	15,8%	11,4%	440 bp

* Número de acciones suscritas en 4Q23 y 4Q24 fue de 739.010.000.

** EBITDA = Ganancias (pérdidas) de actividades operacionales + Gastos por depreciación y Amortización.

CAP. 06

Estado de Situación Financiera

1. Activos

Al 31 de diciembre de 2024, los activos de Viña Concha y Toro totalizaron en CLP\$1.718.769 millones, un 5,0% superior a la cifra reportada al 31 de diciembre del 2023.

2. Pasivos

Al 31 de diciembre de 2024, la deuda financiera neta totalizó CLP\$355.460 millones, 8,7% por debajo de la cifra al 31 de diciembre de 2023. La ratio DFN/EBITDA fue 2,3x.

La Deuda Financiera Neta con derivados relacionados es calculada como: Capital de la Deuda incluyendo Derivados relacionados a la Deuda Financiera – Efectivo y equivalente al efectivo. Ver Nota 19 de los Estados Financieros Consolidados.

Estado de situación financiera¹

(Miles de CLP\$)	Dic. 31, 2024	Dic. 31, 2023	Var (%)
Activos			
Efectivo y equivalentes al efectivo	45.500.034	34.185.194	33,1%
Inventarios corrientes	436.592.246	425.230.734	2,7%
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	289.699.400	275.103.598	5,3%
Activos biológicos corrientes	34.592.448	32.529.394	6,3%
Otros activos corrientes	43.191.614	54.734.986	(21,1%)
Activos corrientes totales	849.575.742	821.783.906	3,4%
Propiedades, planta y equipo	528.080.857	506.358.397	4,3%
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	38.123.086	35.564.612	7,2%
Otros activos no corrientes	302.989.385	272.830.237	11,1%
Total de activos no corrientes	869.193.328	814.753.246	6,7%
Total de activos	1.718.769.070	1.636.537.152	5,0%
Pasivos			
Otros pasivos financieros corrientes	205.652.904	207.046.662	(0,7%)
Otros pasivos corrientes	299.889.233	249.338.599	20,3%
Pasivos corrientes totales	505.542.137	456.385.261	10,8%
Otros pasivos financieros no corrientes	287.740.320	300.659.510	(4,3%)
Otros pasivos no corrientes	100.594.305	97.408.504	3,3%
Total de pasivos no corrientes	388.334.625	398.068.014	(2,4%)
Total de pasivos	893.876.762	854.453.275	4,6%
Patrimonio			
Capital emitido	74.030.880	74.618.232	(0,8%)
Ganancias (pérdidas) acumuladas	745.080.747	696.336.230	6,4%
Acciones propias	-	(587.352)	(100,0%)
Otras reservas	(1.439.681)	3.889.439	(38,2%)
Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora	817.671.946	774.256.549	5,6%
Participaciones no controladoras	7.220.362	7.827.328	(7,8%)
Patrimonio total	824.892.308	782.083.877	5,5%
Total de patrimonio y pasivos	1.718.769.070	1.636.537.152	5,0%

¹ Para facilitar su análisis, algunas cuentas contables han sido agrupadas.

CAP. 07

Análisis Comparativo y Explicación de las Principales Tendencias

La ganancia neta de los propietarios de la controladora al 31 de diciembre de 2024 asciende a la suma de Ch\$77.420 millones lo que representa un aumento de 79,52% respecto del resultado obtenido en el ejercicio anterior, oportunidad en la que esta cifra llegó a los Ch\$43.126 millones.

a) LIQUIDEZ

• Liquidez corriente

Diciembre 2024	Diciembre 2023
1,68	1,80

La disminución de este indicador en 6,67%, se debe principalmente a que los activos corrientes aumentaron en un 3,38% versus el 10,77% de aumento en los pasivos corrientes.

El principal aumento de los pasivos corrientes corresponde al rubro Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar por el aumento de los saldos a proveedores y/o acreedores (ver nota 21 de los Estados Financieros Consolidados).

• Razón ácida

Diciembre 2024	Diciembre 2023
0,82	0,87

La disminución de este indicador en 5,75%, se debe a que los activos corrientes menos los inventarios tuvieron un aumento de 4,14% versus los pasivos corrientes que aumentaron un 10,77%. El principal aumento de los pasivos corrientes corresponde al rubro Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar por el aumento de los saldos a proveedores y/o acreedores (ver nota 21 de los Estados Financieros Consolidados).

b) ENDEUDAMIENTO

• Razón de endeudamiento

Diciembre 2024	Diciembre 2023
0,56	0,61

La disminución de este índice 11,48% se debe a que los otros pasivos financieros corrientes y no corrientes menos el efectivo y equivalente a efectivo disminuyeron 5,41%, sin embargo, el patrimonio total aumento en 5,47%. El aumento en el patrimonio total se debe principalmente al resultado del ejercicio de la compañía.

- **Proporción deuda corriente y no corriente sobre deuda total**

Deuda	Diciembre 2024	Diciembre 2023
Corriente	56,56%	53,41%
No Corriente	43,44%	46,59%

Estos índices muestran la estructura de pasivos corrientes y no corrientes, expresada como proporción sobre el total de estos. Los pasivos corrientes tienen un aumento de un 10,77% mientras los pasivos no corrientes tienen una disminución de un 2,45%, ambos ratios respecto del total de pasivos que aumento 4,61%, el principal aumento del pasivo corriente corresponde a lo indicado en ratios anteriores. Respecto de la disminución de los pasivos no corrientes, esta se da en el rubro Otros pasivos financieros, no corrientes (ver nota 20 de los Estados Financieros Consolidados).

- **Cobertura de costos financieros**

Diciembre 2024	Diciembre 2023
6,40	4,59

El comportamiento de este índice se explica principalmente por el aumento de la suma de los siguientes conceptos anualizados, Ganancia Bruta, Costo de Distribución, Gasto de Administración, Depreciación y Amortización en 48,97% en relación con el aumento en los Costos Financieros Anualizados de 6,87%.

c) **ACTIVIDAD**

- **Total de activos**

Los activos de la Compañía presentan un aumento del 5,02%, respecto a diciembre del año 2023, lo que representa una variación de Ch\$82.232 millones. Esta variación se compone principalmente por la aumento en los activos corrientes totales de un 3,38% y un aumento de los activos no corrientes de un 6,68%.

- **Rotación de inventarios**

Diciembre 2024	Diciembre 2023
1,36	1,26

La rotación del inventario tuvo un aumento del 7,94% con relación al año 2023, producto del mayor aumento porcentual del costo de ventas del 11,02% en relación con el aumento en el inventario promedio de 3,04%.

- **Permanencia de inventarios**

Diciembre 2024	Diciembre 2023
268 días	289 días

Producto de lo señalado en el índice anterior la variación de este indicador se explica por la disminución de la permanencia de los inventarios de diciembre 2024 versus diciembre 2023.

CAP. 08

Otros Indicadores

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

	Diciembre 2024	Diciembre 2023
Otros resultados por función ²	(13.637)	(18.675)
RAIDAIE ⁴³	160.861	104.697

RENTABILIDAD

Rentabilidad del patrimonio

Diciembre 2024	Diciembre 2023
9,80%	5,69%

El aumento de este indicador 72,23% respecto al 2023, se explica porque la ganancia neta anualizada tuvo un aumento del 78,96% y el patrimonio neto promedio un aumento de 3,93%.

Rentabilidad del activo

Diciembre 2024	Diciembre 2023
5,70%	3,28%

Este indicador tuvo un aumento del 73,78%, debido al aumento de la ganancia neta anualizada de 78,96% sobre el aumento de los activos operacionales promedios de un 3,07%.

Rendimiento de activos operacionales

Diciembre 2024	Diciembre 2023
10,58%	5,91%

Para los efectos de este indicador, se han considerado como activos operacionales los activos corrientes totales y propiedad, planta y equipo. La variación del índice se produce principalmente por el aumento del resultado operacional anualizado en 83,42% en relación al 2023.

Utilidad por acción

Diciembre 2024	Diciembre 2023
104,76	58,36

El aumento de la utilidad por acción de un 79,51% se explica por el aumento de la ganancia neta comparada con el 2023.

Retorno de dividendos

Diciembre 2024	Diciembre 2023
2,56%	3,75%

Se explica principalmente por la disminución del precio de la acción y la disminución del precio de pagos de dividendos.

² 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.
³ 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.

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 radicados en la valorización de los bienes raíces, los que han sido adquiridos hace varios años y están contabilizados a su valor de costo histórico, tal como lo indican las NIIF. 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 ya señalados, sean inferiores a los valores de mercado.

Al 1 de enero de 2009 el costo del valor de algunos terrenos seleccionados fue determinado como costo atribuido según la exención estipulada en la NIIF 1. La sociedad contrató a ingenieros independientes quienes determinaron el valor razonable de esos terrenos. El mayor valor resultante se presenta en Resultados Acumulados, ya que la Sociedad ha definido que la totalidad de los activos serán controlados a contar de esta fecha en base al costo.

CAP. 10

Flujos de Efectivo Netos

El flujo originado por actividades de la operación muestra un comportamiento positivo de Ch\$160.215 millones, producto de los cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios recibidos en este periodo superior a los pagos realizados.

En cuanto al flujo originado por actividades de inversión, esta muestra un movimiento negativo de Ch\$56.613 millones. Esto se explica principalmente por los pagos en compras de propiedades, planta y equipos que ascienden a Ch\$41.256 millones.

En cuanto al flujo originado por actividades de financiación, éste muestra un comportamiento negativo de Ch\$94.674 millones. Lo anterior se explica principalmente en una gran parte por la relación entre la obtención y pagos de préstamos de Ch\$169.193 millones y Ch\$237.083 millones, respectivamente.

CAP. 11

Análisis de Riesgo de Mercado

1. 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.

1.1 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 31 de diciembre de 2024, 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 M\$ 10.875.360. 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 31 de diciembre de 2024 una pérdida/utilidad de M\$ 36.479.024. 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.

1.2 Riesgo de Tasa de Interés

El riesgo de tasa de interés impacta a la deuda financiera de la compañía. Al 31 de diciembre de 2024 Viña Concha y Toro tenía una deuda financiera total de M\$ 400.959.654 (sin intereses y con efecto de derivados relacionados a la deuda financiera), de esta deuda un 55,7% se encuentra en el pasivo no corriente y un 44,3% en el corriente. Al cierre de este ejercicio la compañía no mantiene deuda con interés variable.

1.3 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 31 de diciembre de 2024 el 59,2% 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 31 de diciembre de 2024 es de 2,82% anual.

Con motivo de estos derivados y considerando que la variación de la UF entre el 01 de enero del 2024 y el 31 de diciembre de 2024 anualizada fue de 4,41% se generó una disminución de la pérdida en M\$4.505.430. Esta utilidad se obtiene de considerar que el valor de pérdida sin cobertura habría sido de M\$10.035.767, la que se acotó a M\$5.530.336 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 M\$2.582.649 con efecto en resultado.

2. 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.

2.1 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.

No existen otros tipos de garantías colaterales crediticias, además de los seguros de créditos contratados.

Al 31 de diciembre de 2024, este servicio es provisto por una empresa 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 31 de diciembre de 2024, se recibió efectivo por M\$93.672 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 98,44% cuenta con seguro de crédito, el cuál cubre un 90% del siniestro. Al 31 de diciembre de 2024 los 5 principales clientes concentran el 62,4% de las cuentas por cobrar de este mercado, estando el 100% de esta deuda cubierta por el seguro de crédito. El 75%, de las cuentas por cobrar están concentradas en clientes que mantienen cuentas por cobrar por montos superiores a los MM\$100, siendo que un 14% corresponde a clientes con una deuda inferior a los MM\$10.

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 92,39% cuenta con seguro de crédito, el cuál cubre un 90% de la cuenta por cobrar, además un 6,42% corresponden a ventas a monopolios estatales. Al 31 de diciembre de 2024 los veinte principales clientes concentran un 70,26% de las cuentas por cobrar de este mercado, estando el 96,2% de esta deuda cubierta por seguro de crédito, además un 3,72% corresponde a ventas a monopolios estatales. El 29,74% restante, está constituido por cerca de 130 clientes.

Al 31 de diciembre de 2024, un 11,80% de la estimación de deterioro estaba compuesta por clientes nacionales asegurados.

Al 31 de diciembre de 2024, un 88,20% 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.

Un 65% de las cuentas por cobrar del mercado nacional de Bodegas y Viñedos Trivento S.A., cuenta con seguro de crédito el cual cubre el 90% del siniestro. Los principales 15 clientes del mercado nacional representan un 53% de las cuentas por cobrar totales, de estas el 80% está asegurado.

Para el caso de las cuentas por cobrar de exportación de Bodegas y Viñedos Trivento, un 84,83% cuenta con seguro de crédito el cual cubre el 90% del siniestro, además un 15% de las exportaciones corresponden a ventas a monopolios estatales. Al 31 de diciembre de 2024 los diez principales clientes concentran un 80% de las cuentas por cobrar de este mercado, estando el 84,61% de esta deuda cubierta por seguro de crédito, además un 15% corresponde a ventas a monopolios estatales.

La subsidiaria Concha y Toro UK mantiene un 99,0% de su cartera de cuentas por cobrar cubiertas por seguro de crédito, el cual cubre un 90% del valor. El 89% de las cuentas por cobrar se concentra en sus 20 principales clientes, de estos el 98% de la deuda está cubierta con seguro, mientras que el 13% restante de las cuentas por cobrar se distribuyen en más de 100 clientes.

VCT Brasil concentra el 69% de sus cuentas por cobrar en sus principales 20 clientes, repartiendo el 31 % restante en más de 120 clientes. Un 92% de sus cuentas por cobrar cuentan con seguro de crédito, el cual cubre el 90% del valor.

Bonterra mantiene seguros de crédito para un 98,84% de sus cuentas por cobrar nacionales, y para un 99,5% de sus cuentas por cobrar de exportación, en ambos casos, el seguro cubre un 90% del siniestro. Un 5,21% de las cuentas por cobrar nacionales y un 17,74% de las cuentas por cobrar de exportación son ventas a monopolios estatales.

VCT & DG México concentra el 95,5% de sus cuentas por cobrar en sus principales 20 clientes, repartiendo el 4,5% restante en más de 60 clientes. Un 97,7% de sus cuentas por cobrar cuentan con seguro de crédito, el cual cubre el 90% del valor.

VCT Group of Wineries Asia cuenta con menos de 40 clientes, de los cuales un 82,5% se encuentra cubierto por el seguro de crédito, que cubre un 90% del valor.

Gan Lu Wine Trading realiza ventas domésticas en China manteniendo al 31 de diciembre de 2024 el 94,43% de sus cuentas por cobrar cubiertas con seguros de crédito.

Las subsidiarias de Suecia, Noruega y Finlandia concentran más del 90% de sus cuentas por cobrar en las ventas efectuadas a los monopolios estatales, los cuales no cuentan con seguro de crédito por su bajo riesgo crediticio.

Al 31 de diciembre de 2024, un 75,56% de la estimación de deterioro estaba compuesta por clientes nacionales asegurados.

Al 31 de diciembre de 2024, un 24,44% de la estimación de deterioro estaba compuesta por clientes nacionales no asegurados.

2.2 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.

3. 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 31 de diciembre de 2024, la Compañía tiene M\$ 45.500.034 en saldos bancarios, overnights, fondos mutuos y depósitos a plazo. 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.

Riesgo de Precio de Materia Prima

La compañía depende de viñedos externos para su abastecimiento de uvas y de vino a granel. Las uvas que compra a productores externos están sujetas a fluctuaciones de precio, calidad y generalmente son más costosas que las uvas de los propios viñedos de la compañía.

Para la elaboración de vinos Premium, varietal y espumante, un 40,45% de las uvas y vinos a granel utilizados correspondían a agricultores independientes de Chile. Adicionalmente, la compañía compró aproximadamente el 64,67% de la uva y vino a granel necesarios para producir el vino de calidad popular. La interrupción en la oferta de uva o vino, así como aumentos en los precios por parte de estos proveedores externos, podrían tener un efecto adverso sobre los resultados operacionales de la Compañía.

CAP. 12

Tablas Financieras

Ejercicio	2024	2023
Activos corrientes totales	849.575.742	821.783.906
Pasivos Corrientes totales	505.542.137	456.385.261
Liquidez Corriente	1,68	1,8
Activos corrientes totales - Inventarios, corrientes	412.983.496	396.553.172
Pasivos Corrientes totales	505.542.137	456.385.261
Razón Ácida	0,82	0,87
Otros pasivos financieros corrientes y no corrientes - Efectivo y Equivalente de efectivo	447.893.190	473.520.978
Patrimonio total	824.892.308	782.083.877
Razón de Endeudamiento	0,54	0,61
Pasivos Corrientes totales	505.542.137	456.385.261
Total Pasivos	893.876.762	854.453.275
Proporción Deuda Corriente	56,56%	53,41%
Total de Pasivos no Corrientes	388.334.625	398.068.014
Total Pasivos	893.876.762	854.453.275
Proporción Deuda No Corriente	43,44%	46,59%
Ganancia Bruta + Costos de distribución + Gastos de administración + Depreciación + Amortización	150.914.404	101.304.990
Costo Financiero Anualizado	23.583.343	22.067.073
Cobertura de Costos Financieros	6,40	4,59
Activos corrientes totales	849.575.742	821.783.906
Total de Activos no Corrientes	869.193.328	814.753.246
Total de Activos	1.718.769.070	1.636.537.152
Costo de ventas	585.938.343	527.782.376
Inventario Promedio	430.911.490	418.185.033
Rotación de Inventarios	1,36	1,26
Inventario Promedio	430.911.490	418.185.033
Costo de ventas	585.938.343	527.782.376
Permanencia de Inventarios	0,74	0,79
Días del periodo en medición	365	365
Rotación de Inventarios	1,36	1,26
Permanencia de Inventarios	268	289

Ejercicio	2024	2023
Ganancia Neta Anualizada	78.704.031	43.979.040
Patrimonio Neto Promedio	803.488.093	773.096.303
Rentabilidad del Patrimonio	9,80%	5,69%
Ganancia Neta Anualizada	78.704.031	43.979.040
Activos Promedio	1.380.217.555	1.339.101.596
Rentabilidad del Activo	5,70%	3,28%
Resultado Operacional	119.717.689	65.268.973
Activos Operacionales Promedio	1.131.012.979	1.103.569.096
Rendimiento de Activos Operacionales	10,58%	5,91%
Utilidad por Acción	104,76	58,36
Pesos por acción pagados en los últimos doce meses	28,35	42,70
Precio Acción al cierre	1.106,80	1.137,60
Retorno de Dividendos	2,56%	3,75%