

VIÑA CONCHA Y TORO

— FAMILY OF NEW WORLD WINERIES —

10925

ANÁLISIS
RAZONADOS

ÍNDICE

CAP. 01

Destacados

CAP. 02

Comentarios del CEO

CAP. 03

Resultados 1Q25

CAP. 04

Estado de Resultados

CAP. 05

Estado de Situación Financiera

CAP. 06

Análisis Comparativo y Explicación de las Principales Tendencias

CAP. 07

Otros Indicadores

CAP. 08

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

CAP. 09

Flujos de Efectivo Netos

CAP. 10

Análisis de Riesgo de Mercado

CAP. 11

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 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 Baron 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.

Destacados 1Q25 vs 1Q24

VENTA CONSOLIDADA



+1,4%

HASTA CLP\$ 208.978 MM

P + I

OTROS

PREMIUMIZACIÓN

51,9%

MIX PORTFOLIO
PRINCIPAL + INVEST
(+230 PB)

GANANCIA BRUTA

+2,5%

HASTA CLP\$ 80.589 MM
EL MARGEN BRUTO
ALCANZÓ 38,6% (+50 PB)

EBITDA

+7,3%

HASTA CLP\$ 30.446 MM

MARGEN EBITDA

14,6%

(+80 PB)

UTILIDAD NETA



+8,2%

LLEGANDO A CLP\$ 13.783 MM,
CON UN MARGEN NETO DE 6,6%
(+40 PB) YOY

Comentarios del CEO

El primer trimestre del año estuvo caracterizado por la elevada incertidumbre económica y volatilidad global, pese a lo cual Viña Concha y Toro logró aumentar su facturación por sexto trimestre consecutivo y cerró con un alza en sus ganancias.

En este contexto, la compañía logró un incremento de 1,4% de la facturación entre enero y marzo, a pesar de la caída del tipo de cambio del periodo, lo que fue impulsado por un mejor mix de producto, lo que derivó en un alza de 4,1% del precio promedio. Los productos premium y superiores foco de nuestra estrategia explicaron el 51,9% de los ingresos, superior en 230 puntos base frente a igual periodo del año pasado.

A nivel de marcas, destaca el desempeño de Casillero del Diablo (4,8%), Diablo (18,7%), Bonterra (29,2%) y Don Melchor (139,3%). Desde la perspectiva de los principales mercados, Estados Unidos (8,7%), Chile (4,3%), China (8,6%) y Corea del Sur (5,7%) resaltaron en el periodo.

En términos de volumen, si bien el total disminuyó un 2,7%, la caída se concentró en dos marcas no premium, Isla Negra y Tocornal, en Reino Unido y Chile, respectivamente, en gran medida por una alta competencia en los rangos inferiores de precios a raíz del complejo ambiente económico.

El mejor mix y el aumento de la facturación permitieron a nivel operacional compensar el efecto negativo de tipo de cambio por CLP\$3.310 millones y los castigos por una vez por CLP\$2.039 millones. Fue así como el resultado operacional cerró plano en CLP\$21.479 millones, mientras que el Ebitda subió 5,8%. La utilidad neta, en tanto, logró un incremento de 8,2% hasta los CLP\$13.783 millones.

Si bien el año se ha vuelto particularmente complejo a raíz de la escalada arancelaria de Estados Unidos, creemos que hay un grupo de empresas que podrían tomar ventaja de esta situación adversa, y Viña Concha y Toro sería una de ellas gracias a la fortaleza de su portfolio de marcas y una amplia red propia de distribución internacional. Reiteramos la proyección para 2025 de crecimiento de ventas entre 3% y 8%.

CAP. 03

Resultados 1Q25

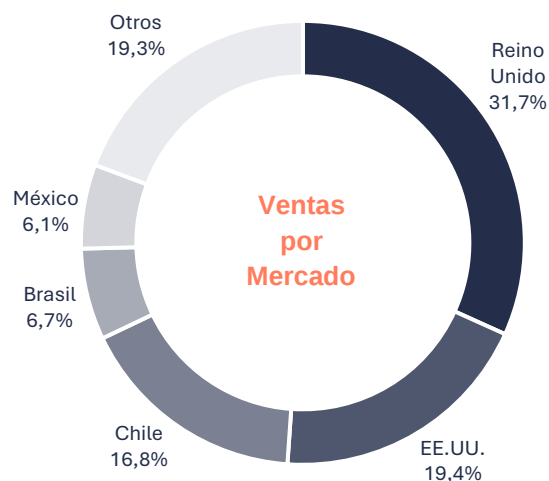
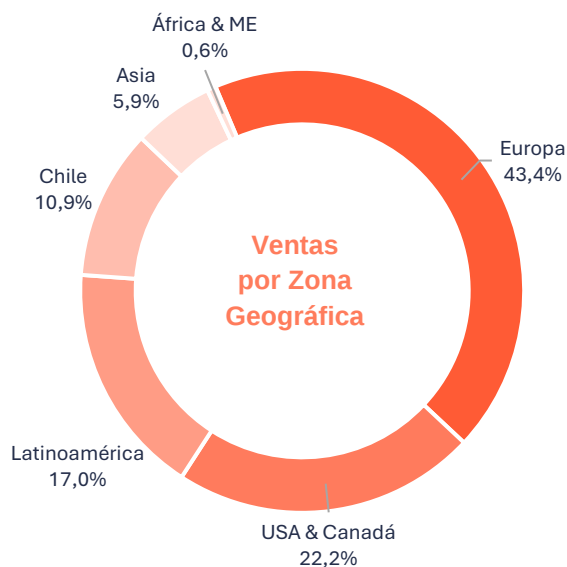
Venta Consolidada

Ventas (millones de CLP\$)		1Q25	1Q24	Var (%)
Mercados de Exportación ⁽¹⁾		134.761	136.756	(1,5%)
Chile		32.500	31.163	4,3%
<i>Vino</i>		21.144	20.371	3,8%
<i>Cervezas y Licores</i> ⁽²⁾		11.356	10.792	5,2%
USA		37.436	34.426	8,7%
Otros		4.281	3.825	11,9%
Total Ventas		208.978	206.170	1,4%

Volumen (miles de C9L)		1Q25	1Q24	Var (%)
Mercados de Exportación		4.199	4.336	(3,2%)
Chile		1.883	1.930	(2,4%)
<i>Vino</i>		1.200	1.252	(4,2%)
<i>Cervezas y Licores</i> ⁽²⁾		683	678	0,8%
USA		880	888	(0,9%)
Total Volumen		6.962	7.153	(2,7%)

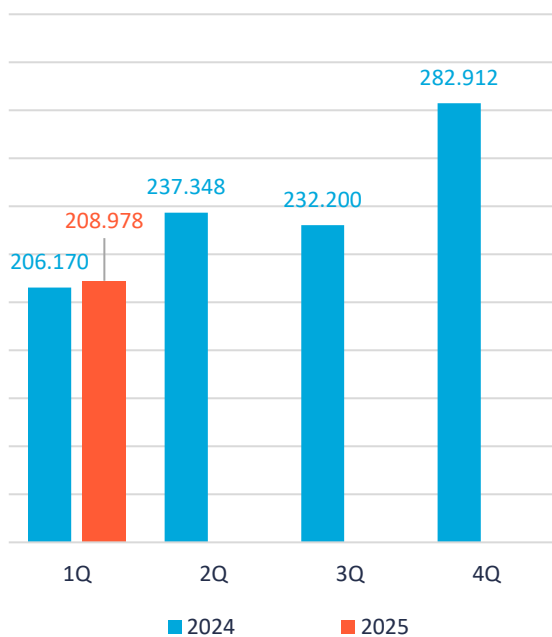
Precio promedio (por C9L)		1Q25	1Q24	Var (%)
Mercados de Exportación	US\$	33,4	33,1	0,7%
Chile Vino	CLP\$	17.627	16.269	8,4%
USA	US\$	44,3	40,7	8,7%

Participación ventas en valor – solo Vino 1Q25

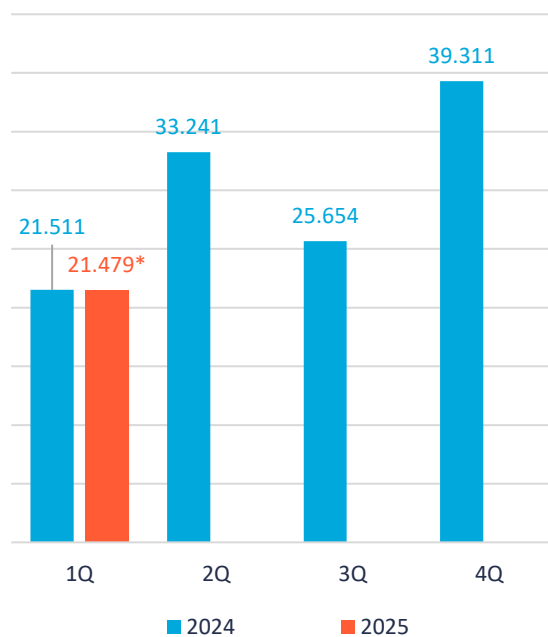


Evolución por Trimestre: (cifras en millones de CLP\$)

Ventas Consolidadas



Resultado Operacional (EBIT)



(*) CLP\$21.479 millones incluye castigos por CLP\$2.039 millones.

1. Venta consolidada

Comenzamos el año 2025, por sexto trimestre consecutivo, con un crecimiento de ventas en valor de 1,4% en 1Q25 hasta CLP\$208.978 millones, impulsado por un alza del precio promedio de 4,1% YoY, lo que logró contrarrestar el efecto negativo de tipo de cambio y la caída de 2,7% en el volumen comercializado.

En este desempeño fue fundamental el avance de las ventas de marcas premium y superiores, que permitieron un mejor precio promedio. Las categorías Principal e Invest (marcas premium y superiores foco) representaron el 51,9% de las ventas totales de la compañía, un incremento de 230 pb interanual, debido al alza de la categoría Principal, de 7,1% en valor. Se destaca el desempeño de Don Melchor (+139,3%), Casillero del Diablo (+4,8%), Bonterra (+29,2%) y Diablo (+18,7%), que en conjunto representan casi el 40% de las ventas.

La caída en volumen, por su parte, se concentró principalmente en dos marcas no premium, Isla Negra y Tocornal, en Reino Unido y Chile, respectivamente, en gran medida por una alta competencia de precios en los segmentos inferiores de precios a raíz de la situación económica mundial.

Resalta el alza en ventas de EE.UU. de 8,7% en valor, gracias a que la estrategia de la compañía de potenciar las categorías premium y superiores comenzó a rendir frutos desde el 2024, con un avance de doble dígito en las marcas Don Melchor y Bonterra. También se destaca el crecimiento de Chile Vino, con alzas de 3,8% en valor, debido, principalmente, al alza de la marca Diablo, que sigue en constante crecimiento.

El segmento Vino tuvo un crecimiento en valor de 0,9%, lo que se debe a la mejora en el mix premium impulsada por nuestra estrategia de premiumización, mientras que el segmento de Cervezas y Licores tuvo alzas en valor, de 5,2%, gracias al desempeño de nuestra cerveza Odissea.

Para el 1Q25, destacamos el aumento del precio promedio/mix en EE.UU. (+8,7% en US\$), en Chile Vino (+8,4% en CLP\$) y en Mercados de exportación (+0,7% en US\$).

1.1. Mercados de Exportación

Las ventas de la compañía en los Mercados de Exportación cayeron 1,5%, llegando a CLP\$134.761 millones. Si bien el precio promedio/mix creció un 1,7% en pesos chilenos, esto no logró compensar la caída de volúmenes del periodo (-3,2% YoY). La baja de volúmenes se debió a productos no premium.

En Europa la facturación concluyó a la baja un 0,3%, como resultado del crecimiento de 0,3% en Reino Unido, un alza de doble dígito en Irlanda, Polonia y Dinamarca, contrarrestado por una caída en Suecia (8,8%) y Países Bajos (12,8%).

En el caso particular de Reino Unido, en febrero comenzó a regir el incremento impositivo a los productos de alcoholes, lo que provocó una mayor competencia en los segmentos de precios inferiores, afectando el desempeño de nuestra marca Isla Negra, que se

contrajo 14,5% en valor. Este efecto fue compensado por el alza en las categorías superiores.

En Asia, las ventas cayeron 7,0% en valor, en gran medida por menores ventas en Japón, que disminuye 33,1%, por ajustes de inventario. Por otro lado, China y Corea del Sur tuvieron crecimientos de ventas, de 8,6% y 5,7% respectivamente, por alzas de la marca Casillero del Diablo de 15,6% y 7,2%.

La fuerte devaluación de monedas de los dos mayores mercados de América Latina - Brasil y México explicó gran parte de la caída de las ventas en valor de la región (-4,8%). Las ventas en Brasil y México crecieron 6,3% y 10,8% en volumen, pero bajaron 9,1% y 3,3% en valor, respectivamente.

Con respecto al impacto cambiario, en el 1Q25 el peso chileno se apreció un 1,2% frente a nuestra canasta de monedas de facturación. A nivel de las principales monedas, si bien el peso chileno se depreció respecto del dólar estadounidense (1,1%) y de la libra esterlina (0,5%), se apreció con respecto al euro (2,2%), al real brasileño (14,4%) y al peso mexicano (15,4%) .

1.2. Chile

En el mercado doméstico de Chile la venta de vino creció 3,8% en valor, llegando a CLP\$21.144 millones, caracterizada por una mejora en el mix premium, que permitió mostrar un alza de 8,4% en el precio promedio. Esto más que compensó la caída de 4,2% en volumen.

El incremento en valor se dio en tres de las categorías de marcas prioritarias: Principal, Invest y Protect, que crecieron 5,7% en valor. Una marca no premium (Tocornal) explicó gran parte del menor volumen.

A nivel de marcas destacamos los incrementos en valor a tasas de dos dígitos de Don Melchor, Diablo, Casillero del Diablo Belight y SBX, así como la incorporación de nuevos lanzamientos como Concha y Toro The Wine y Marques de Casa Concha Gold y Blue.

La categoría Cervezas y Licores creció 0,8% en volumen y 5,2% en valor, debido, en gran medida, por el gran desempeño de nuestra marca Odissea, de Kross. Por el lado de Piscos, las marcas Mal Paso y Diablo continúan con crecimientos de dos dígitos.

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., la venta tuvo un alza de 8,7% en valor, llegando a CLP\$37.436 millones, con volúmenes cayendo 0,9%. El precio promedio/mix en dólares creció 8,7%, debido al incremento del mix Principal e Invest, de 17,3% en valor.

A nivel de marca, destacan los crecimientos de ventas en valor de Bonterra, Don Melchor y Diablo, que van en línea con la estrategia de la compañía para dicho mercado.

2. Costo de Venta

El costo de venta alcanzó CLP\$128.389 millones, 0,7% superior a la cifra del 1Q24, debido, en parte, a aumento del costo del vino e insumos secos por un mix de ventas más premium, a efectos del excise en Reino Unido y a efectos de tipo de cambio por la devaluación del peso chileno.

Este monto contiene CLP\$990 millones por degradaciones de vino, los cuales se separarán en el Estado de Resultados para mayor entendimiento, que corresponden a costos extraordinarios que no generan flujo.

La ratio costo de ventas sobre ventas alcanza un 61,4%, disminuyendo 40 pb con respecto al 61,9% observado en el 1Q24, reflejando las mejoras en costos y cambios en el mix de ventas.

3. Margen Bruto

El margen bruto totalizó en 38,6% (+50 pb), superando a los primeros trimestres del 2021, 2023 y 2024. Frente al cuarto trimestre del año 2024 presentó un descenso, en gran medida, por estacionalidad, que tiende a verse afectado por características propias de la temporalidad de las ventas y, además, los castigos de vino antes mencionados.

Sin considerar estos castigos, el margen bruto ajustado hubiese alcanzado 39,0%.

4. Gastos de Administración y Ventas (GAV)

Los gastos de administración y venta (costos de distribución + gastos de administración) fueron CLP\$57.611 millones en el periodo, 0,9% superior a la cifra de CLP\$57.091 millones registrada en el 1Q24. El aumento de los GAV se debe principalmente a mayores gastos de venta y a efectos de tipo de cambio. La ratio GAV sobre ventas se mantiene casi igual que en 1Q24, llegando a 27,6%.

Este monto refleja la optimización de los procesos y estructura que la compañía comenzó a ejecutar desde el 2023, donde los ahorros obtenidos compensan el aumento de IPC, índice que afecta a las cuentas de remuneraciones, que son una parte importante de los gastos.

5. Otros Ingresos y Gastos

Otros ingresos fueron de CLP\$316 millones en 1Q25, un 19,8% inferior que el mismo trimestre del 2024, en el que llegó a CLP\$394 millones. Esto se explica mayormente porque durante el 1Q24 tuvimos regularizaciones de saldos asociados a proveedores, por CLP\$168 millones.

Otros gastos sumaron CLP\$1.815 millones este trimestre, un 342,4% mayor al mismo periodo del año pasado, el cual fue de CLP\$410 millones. Este monto contiene un castigo por CLP\$1.049 millones, el cual se separará en el Estado de Resultados para mayor entendimiento, que corresponden a gastos extraordinarios y de única vez que no generan flujo, correspondientes a la venta de un terreno en Chile, el cual se vendió a un menor valor que el que se tenía en la

contabilidad y, además, por arrancas de parras realizadas en los tres países productivos. Ambos conceptos generan gasto hoy, pero una mayor eficiencia en el futuro, en términos de rendimientos por hectárea.

6. Resultado Operacional

Las ganancias de actividades operacionales alcanzaron CLP\$21.479 millones incorporando los castigos, quedando sin mayor variación respecto a la ganancia obtenida en 1Q24, de CLP\$21.511. El margen operacional fue 10,3% en el trimestre (-10 pb vs 1Q24).

Si excluimos los castigos señalados, el Resultado Operacional hubiese alcanzado CLP\$23.518 millones, un 7,4% superior a la cifra del 1Q24 con castigos incluidos, que totalizó CLP\$21.905 millones. Así, el margen EBIT ajustado fue de 11,3% (+60 pb).

7. EBITDA

El EBITDA (resultado operacional más depreciación y amortización, incluyendo los castigos que no generan flujo) fue de CLP\$30.447 millones en 1Q25, aumentando 5,8% sobre la cifra del 1Q24. El margen EBITDA fue de 14,6% (+60 pb).

8. Resultado No Operacional

En 1Q25 la compañía registró una pérdida no operacional de CLP\$4.330 millones, un 12,8% inferior a la pérdida de CLP\$4.968 millones en 1Q24. Esto se explica, en gran medida, por un menor gasto financiero neto en el periodo.

Los ingresos financieros fueron CLP\$1.345 millones en 1Q25, 19,1% superior a la cifra de CLP\$1.129 millones registrada en 1Q24. Esto se explica, en su mayoría, por mayores colocaciones de inversiones de corto plazo.

Los gastos financieros cayeron un 16,6% contra el 1Q24, alcanzando CLP\$5.247 millones, lo que viene dado principalmente por una menor deuda promedio en el periodo y por menores tasas de interés.

Al 31 de marzo de 2025, la deuda financiera neta sin intereses totalizó en CLP\$339.393 millones, 14,7% bajo la cifra al 31 de marzo de 2024.

El resultado en la participación de empresas asociadas y negocios conjuntos fue una pérdida de CLP\$420 millones en 1Q25 vs una pérdida de CLP\$65 millones en 1Q24, donde debemos recordar que la mayor parte del resultado de esta línea se da en el tercer trimestre de cada año.

La pérdida por diferencia de cambio fue de CLP\$135 millones, la cual se compara con una utilidad de CLP\$230 millones obtenida al mismo periodo del 2023.

9. Impuestos a las Ganancias

En el período, el gasto por impuesto a las ganancias fue de CLP\$3.190 millones, 13,7% inferior a la cifra de CLP\$3.698 millones en 1Q24 debido, mayormente, por el aumento de la inflación en Chile en el primer trimestre de este año, el cual afectó la tasa de impuestos.

10. Ganancia y Ganancia por Acción

La ganancia atribuible a los propietarios de la controladora fue CLP\$13.783 millones, un aumento de 8,2% respecto a los CLP\$12.740 millones reportados en 1Q24. El margen neto fue 6,6%, con una mejora de 40 pb.

En base a las 739.010.000 acciones suscritas en circulación al 31 de marzo de 2025, la ganancia por acción de Concha y Toro totalizó en CLP\$18,7, un 8,2% superior de los CLP\$17,2 por acción registrados en el mismo trimestre del año anterior, explicado por un crecimiento de la utilidad neta.

CAP. 04

Estado de Resultados

(miles de CLP\$)	1Q25	1Q24	Var (%)
Ingresos de actividades ordinarias	208.977.832	206.169.818	1,4%
Costo de ventas	(127.398.863)	(127.169.148)	0,2%
Castigos de vino	(989.678)	(382.483)	158,8%
Ganancia bruta	80.589.291	78.618.187	2,5%
Margen bruto	38,6%	38,1%	50 bp
Otros ingresos	315.763	393.936	(19,8%)
Costos de distribución	(45.214.620)	(44.146.594)	2,4%
Gastos de administración	(12.396.547)	(12.944.098)	(4,2%)
Otros gastos, por función	(765.460)	(398.620)	92,0%
Castigos	(1.049.189)	(11.597)	8947,1%
Ganancias de actividades operacionales	21.479.238	21.511.214	(0,1%)
Margen operacional	10,3%	10,4%	(10 bp)
Ingresos financieros	1.344.697	1.128.576	19,1%
Gastos financieros	(5.246.641)	(6.290.667)	(16,6%)
Participación en ganancia de asociadas y negocios conjuntos	(420.310)	(65.063)	546,0%
Diferencias de cambio	(135.284)	229.709	(158,9%)
Resultados por unidades de reajuste	127.106	29.027	337,9%
Resultado no operacional	(4.330.432)	(4.968.418)	(12,8%)
Ganancia (pérdida), antes de impuesto	17.148.806	16.542.796	3,7%
Gasto por impuestos a las ganancias	(3.190.231)	(3.698.074)	(13,7%)
Ganancia (pérdida)	13.958.576	12.844.722	8,7%
(Ganancia) pérdida, atribuible a participaciones no controladoras	175.109	104.728	67,2%
Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora	13.783.466	12.739.994	8,2%
Margen neto	6,6%	6,2%	40 bp
Ganancia (pérdida) por acción *	18,7	17,2	8,2%
Gastos por depreciación	6.161.549	6.049.584	1,9%
Gastos por amortización	767.066	809.762	(5,3%)
EBITDA **	30.446.720	28.764.639	5,8%
Margen EBITDA**	14,6%	14,0%	60 bp

* Número de acciones suscritas en 1Q24 y 1Q25 es de 739.010.000.

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

CAP. 05

Estado de Situación Financiera

1. Activos

Al 31 de marzo de 2025, los activos de Viña Concha y Toro totalizaron en CLP\$1.693.252 millones, un 1,5% superior a la cifra reportada al 31 de diciembre de 2024.

2. Pasivos

Al 31 de marzo de 2025, la deuda financiera neta con derivados relacionados totalizó en CLP\$339.393 millones, 4,5% por debajo de la cifra al 31 de diciembre de 2024. La ratio DFN/EBITDA fue 2,2x.

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. Nota 19, Estados Financieros.

Estado de situación financiera¹

(miles de CLP\$)	Mar. 31, 2025	Dic. 31, 2024	Var (%)
Activos			
Efectivo y equivalentes al efectivo	51.007.916	45.500.034	12,1%
Inventarios corrientes	472.299.285	436.592.246	8,2%
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	244.541.611	289.699.400	(15,6%)
Activos biológicos corrientes	18.855.196	34.592.448	(45,5%)
Otros activos corrientes	40.914.175	43.191.614	(5,3%)
Activos corrientes totales	827.618.183	849.575.742	(2,6%)
Propiedades, planta y equipo	524.205.556	528.080.857	(0,7%)
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	37.467.243	38.123.086	(1,7%)
Otros activos no corrientes	303.960.946	302.989.385	0,3%
Total de activos no corrientes	865.633.745	869.193.328	(0,4%)
Total Activos	1.693.251.928	1.718.769.070	(1,5%)
Pasivos			
Otros pasivos financieros corrientes	197.835.823	205.652.904	(3,8%)
Otros pasivos corrientes	280.415.849	299.889.233	(6,5%)
Pasivos corrientes totales	478.251.672	505.542.137	(5,4%)
Otros pasivos financieros no corrientes	273.207.230	287.740.320	(5,1%)
Otros pasivos no corrientes	96.751.866	100.594.305	(3,8%)
Total de pasivos no corrientes	369.959.096	388.334.625	(4,7%)
Total Pasivos	848.210.768	893.876.762	(5,1%)
Patrimonio			
Capital emitido	74.030.880	74.030.880	0,0%
Ganancias (pérdidas) acumuladas	754.886.278	741.237.681	1,8%
Acciones propias	0	0	
Otras reservas	8.949.197	2.403.385	272,4%
Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora	837.866.355	817.671.946	2,5%
Participaciones no controladoras	7.174.805	7.220.362	(0,6%)
Total Patrimonio	845.041.160	824.892.308	2,4%
Total Patrimonio y Pasivos	1.693.251.928	1.718.769.070	(1,5%)

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

CAP. 06

Análisis Comparativo y Explicación de las Principales Tendencias

La ganancia neta de los propietarios de la controladora al 31 de marzo de 2025 asciende a la suma de Ch\$13.783 millones lo que representa un aumento de 8,20% respecto del resultado obtenido en el ejercicio anterior, oportunidad en la que esta cifra llegó a los Ch\$12.739 millones.

a) LIQUIDEZ

- **Liquidez corriente**

Marzo 2025	Diciembre 2024
1,73	1,68

El aumento de este indicador en 2,98%, se debe principalmente a que los activos corrientes disminuyeron en un 2,58% versus el 5,40% de disminución en los pasivos corrientes.

La principal disminución de los activos corrientes corresponde al rubro Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, por el pago de saldos por cobrar en el primer trimestre del 2025 (ver nota 8 de los Estados Financieros Consolidados).

- **Razón ácida**

Marzo 2025	Diciembre 2024
0,74	0,82

La disminución de este indicador en 9,7%, se debe a que los activos corrientes menos los inventarios tuvieron una disminución de 13,96% versus los pasivos corrientes que disminuyeron un 5,40%. La principal disminución de los activos corrientes corresponde Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, por el pago de saldos por cobrar en el primer trimestre del 2025 (ver nota 8 de los Estados Financieros Consolidados).

b) ENDEUDAMIENTO

- **Razón de endeudamiento**

Marzo 2025	Diciembre 2024
0,50	0,54

La disminución de este índice 7,41% se debe a que los otros pasivos financieros corrientes y no corrientes menos el efectivo y equivalente a efectivo disminuyeron 6,22%, sin embargo, el patrimonio total aumento en 2,44%. 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	Marzo 2025	Diciembre 2024
Corriente	56,38%	56,56%
No Corriente	43,62%	43,44%

Estos índices muestran la estructura de pasivos corrientes y no corrientes, expresada como proporción sobre el total de estos. Los pasivos corrientes tienen una disminución de un 5,40% mientras los pasivos no corrientes tienen una disminución de un 4,73%, respecto del total de pasivos que aumento 5,11%, la principal disminución de los pasivos se debe principalmente al rubro Otros pasivos financieros, no corrientes, por disminución de las cuotas del largo al corto plazo y el pago de préstamos (ver nota 19 de los Estados Financieros Consolidados).

- **Cobertura de costos financieros**

Marzo 2025	Marzo 2024
6,79	4,83

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 40,58% en relación con la disminución en los Costos Financieros Anualizados de 6,35%.

c) **ACTIVIDAD**

- **Total de activos**

Los activos de la Compañía presentan una disminución del 1,48%, respecto a diciembre del año 2024, lo que representa una variación de Ch\$25.517 millones. Esta variación se compone principalmente por el aumento en los activos corrientes totales de un 2,58% y una disminución de los activos no corrientes de un 0,41%.

- **Rotación de inventarios**

Marzo 2025	Marzo 2024
0,28	0,29

La rotación del inventario tuvo una disminución del 3,45% con relación al año 2024, producto del mayor aumento porcentual del costo de ventas del 0,66% en relación con el aumento en el inventario promedio de 4,44%.

- **Permanencia de inventarios**

Marzo 2025	Marzo 2024
319 días	307 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 marzo 2025 versus diciembre 2024.

Otros Indicadores

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

	Marzo 2025	Marzo 2024
Otros resultados por función ²	(5.829)	(4.985)
RAIDAIE ⁴³	29.324	29.693

RENTABILIDAD

- Rentabilidad del patrimonio**

Marzo 2025	Marzo 2024
9,56%	6,92%

El aumento de este indicador 38,15% respecto al 2024, se explica porque la ganancia neta anualizada tuvo un aumento del 48,56% y el patrimonio neto promedio un aumento de 7,51%.

- Rentabilidad del activo**

Marzo 2025	Marzo 2024
5,84%	3,98%

Este indicador tuvo un aumento del 46,73%, debido al aumento de la ganancia neta anualizada de 48,56% sobre el aumento de los activos operacionales promedios de un 1,34%.

- Rendimiento de activos operacionales**

Marzo 2025	Marzo 2024
10,64%	7,40%

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 49,33% en relación al 2024.

- Utilidad por acción**

Marzo 2025	Marzo 2024
18,65	17,24

El aumento de la utilidad por acción de un 8,19% se explica por el aumento de la ganancia neta comparada con el 2024.

- Retorno de dividendos**

Marzo 2025	Marzo 2024
2,29%	3,60%

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. 08

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. 09

Flujos de Efectivo Netos

El flujo originado por actividades de la operación muestra un comportamiento positivo de Ch\$22.831 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\$9.507 millones. Esto se explica principalmente por los pagos en compras de propiedades, planta y equipos que ascienden a Ch\$10.415 millones.

En cuanto al flujo originado por actividades de financiación, éste muestra un comportamiento negativo de Ch\$7.248 millones. Lo anterior se explica principalmente en una gran parte por la relación entre la obtención y pagos de préstamos de Ch\$62.390 millones y Ch\$65.606 millones, respectivamente.

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 marzo de 2025, 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\$ 13.248.261. 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 a 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 marzo de 2025 una pérdida/utilidad de M\$ 9.444.166. 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 marzo de 2025 Viña Concha y Toro tenía una deuda financiera total de M\$ 390.402.268 (sin intereses y con efecto de derivados relacionados a la deuda financiera), de esta deuda un 54,8% se encuentra en el pasivo no corriente y un 45,2% 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 marzo de 2025 el 60,6% 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 marzo de 2025 es de 2,82% anual.

Con motivo de estos derivados y considerando que la variación de la UF entre el 01 de enero del 2025 y el 31 de marzo de 2025 anualizada fue de 5,13% se generó una disminución de la pérdida en M\$ 1.406.391- Esta utilidad se obtiene de considerar que el valor de pérdida sin cobertura habría sido de M\$ 2.506.455, la que se acotó a M\$ 1.100.063 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\$ 698.592 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 marzo de 2025, 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 marzo de 2025, se recibió efectivo por M\$59.533 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 98,02% cuenta con seguro de crédito, el cuál cubre un 90% del siniestro. Al 31 de marzo de 2025 los 5 principales clientes concentran el 61,4% de las cuentas por cobrar de este mercado, estando el 100% de esta deuda cubierta por el seguro de crédito. El 73%, 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 98,57% cuenta con seguro de crédito, el cuál cubre un 90% de la cuenta por cobrar, además un 8,14% corresponden a ventas a monopolios estatales. Al 31 de marzo de 2025 los veinte principales clientes concentran un 60,65% de las cuentas por cobrar de este mercado, estando el 100% de esta deuda cubierta por seguro de crédito, además un 6,67% corresponde a ventas a monopolios estatales. El 39,35% restante, está constituido por cerca de 150 clientes.

Al 31 de marzo de 2025, un 15,46% de la estimación de deterioro estaba compuesta por clientes nacionales asegurados.

Al 31 de marzo de 2025, un 84,54% 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 69% 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 56% de las cuentas por cobrar totales, de estas el 75% está asegurado.

Para el caso de las cuentas por cobrar de exportación de Bodegas y Viñedos Trivento, un 87,04% cuenta con seguro de crédito el cual cubre el 90% del siniestro, además un 11% de las exportaciones corresponden a ventas a monopolios estatales. Al 31 de marzo de 2025 los diez principales clientes concentran un 80% de las cuentas por cobrar de este mercado, estando el 87,86% de esta deuda cubierta por seguro de crédito, además un 12,14% corresponde a ventas a monopolios estatales.

La subsidiaria Concha y Toro UK mantiene un 98,64% 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 99% de la deuda está cubierta con seguro, mientras que el 11% restante de las cuentas por cobrar se distribuyen en más de 90 clientes.

VCT Brasil concentra el 67% de sus cuentas por cobrar en sus principales 20 clientes, repartiendo el 33 % restante en más de 120 clientes. Un 90% de sus cuentas por cobrar cuentan con seguro de crédito, el cual cubre el 90% del valor.

Fetzer mantiene seguros de crédito para un 99,32% de sus cuentas por cobrar nacionales, y para un 100% de sus cuentas por cobrar de exportación, en ambos casos, el seguro cubre un 90% del siniestro. Un 4% de las cuentas por cobrar nacionales y un 4,37% de las cuentas por cobrar de exportación son ventas a monopolios estatales.

VCT & DG México concentra el 95% de sus cuentas por cobrar en sus principales 20 clientes, repartiendo el 5% restante en más de 60 clientes. Un 93,6% 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 64% 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 Marzo de 2025 el 97,5% 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 marzo de 2025, un 0% de la estimación de deterioro estaba compuesta por clientes nacionales asegurados.

Al 31 de marzo de 2025, un 100% 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 a 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 marzo de 2025, la Compañía tiene M\$ 51.007.916 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.

4. 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. 11

Tablas Financieras

Periodo	2025	2024
Activos corrientes totales	827.618.183	849.575.742
Pasivos Corrientes totales	478.251.672	505.542.137
Liquidez Corriente	1,73	1,68
Activos corrientes totales - Inventarios, corrientes	355.318.898	412.983.496
Pasivos Corrientes totales	478.251.672	505.542.137
Razón Ácida	0,74	0,82
Otros pasivos financieros corrientes y no corrientes - Efectivo y Equivalente de efectivo	420.035.137	447.893.190
Patrimonio total	845.041.160	824.892.308
Razón de Endeudamiento	0,50	0,54
Pasivos Corrientes totales	478.251.672	505.542.137
Total Pasivos	848.210.768	893.876.762
Proporción Deuda Corriente	56,38%	56,56%
Total de Pasivos no Corrientes	369.959.096	388.334.625
Total Pasivos	848.210.768	893.876.762
Proporción Deuda No Corriente	43,62%	43,44%
Ganancia Bruta + Costos de distribución + Gastos de administración + Depreciación + Amortización	152.989.844	116.252.191
Costo Financiero Anualizado	22.539.317	24.068.262
Cobertura de Costos Financieros	6,79	4,83
Activos corrientes totales	827.618.183	849.575.742
Total de Activos no Corrientes	865.633.745	869.193.328
Total de Activos	1.693.251.928	1.718.769.070
Costo de ventas	128.388.541	127.551.631
Inventario Promedio	454.445.766	435.118.576
Rotación de Inventarios	0,28	0,29
Inventario Promedio	454.445.766	435.118.576
Costo de ventas	128.388.541	127.551.631
Permanencia de Inventarios	3,54	3,41
Días del periodo en medición	90	90
Rotación de Inventarios	0,28	0,29
Permanencia de Inventarios	319	307

Periodo	2025	2024
Ganancia Neta Anualizada	79.817.884	53.728.901
Patrimonio Neto Promedio	834.966.734	776.668.296
Rentabilidad del Patrimonio	9,56%	6,92%
Ganancia Neta Anualizada	79.817.884	53.728.901
Activos Promedio	1.367.458.984	1.349.390.714
Rentabilidad del Activo	5,84%	3,98%
Resultado Operacional	119.685.713	80.148.287
Activos Operacionales Promedio	1.124.856.844	1.083.616.620
Rendimiento de Activos Operacionales	10,64%	7,40%
Utilidad por Acción	18,65	17,24
Pesos por acción pagados en los últimos doce meses	27,85	42,70
Precio Acción al cierre	1.215,00	1.186,50
Retorno de Dividendos	2,29%	3,60%