

VIÑA CONCHA Y TORO

— FAMILY OF NEW WORLD WINERIES —

2025

ANÁLISIS  
RAZONADOS

# ÍNDICE

## **CAP. 01**

Destacados

## **CAP. 02**

Comentarios del CEO

## **CAP. 03**

Resultados 2Q25

## **CAP. 04**

Resultados 1H25

## **CAP. 05**

Estado de Resultados

## **CAP. 06**

Estado de Situación Financiera

## **CAP. 07**

Análisis Comparativo y Explicación de las Principales Tendencias

## **CAP. 08**

Otros Indicadores

## **CAP. 09**

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

## **CAP. 10**

Flujos de Efectivo Netos

## **CAP. 11**

Análisis de Riesgo de Mercado

## **CAP. 12**

Tablas Financieras

## Viña Concha y Toro

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

## Acerca de Viña Concha y Toro

Fundada en 1883, Viña Concha y Toro es 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

2 Q 2 5



VENTA CONSOLIDADA

+3,2%

HASTA CLP\$ 244.831 MM



PREMIUMIZACIÓN

54,3%

MIX PORTFOLIO  
PRINCIPAL + INVEST  
(+190 PB)



GANANCIA BRUTA

+2,2%

HASTA CLP\$ 96.660 MM  
EL MARGEN BRUTO ALCANZÓ 39,5%  
(-40 PB)

EBITDA

(12,1%)

CLP\$ 36.707 MM

MARGEN EBITDA

15,0%

(-260 PB)

UTILIDAD NETA

(12,6%)

LLEGANDO A CLP\$ 19.001 MM,  
CON UN MARGEN NETO DE 7,8%  
(-140 PB)

1 H 2 5



VENTA CONSOLIDADA

+2,3%

HASTA CLP\$ 453.809 MM



PREMIUMIZACIÓN

53,3%

MIX PORTFOLIO  
PRINCIPAL + INVEST  
(+220 PB)



GANANCIA BRUTA

+2,3%

HASTA CLP\$ 177.249 MM  
EL MARGEN BRUTO ALCANZÓ 39,1%  
(+0 PB)

EBITDA

(4,6%)

CLP\$ 67.268 MM

MARGEN EBITDA

14,8%

(-110 PB)

UTILIDAD NETA

(4,9%)

LLEGANDO A CLP\$ 32.785 MM,  
CON UN MARGEN NETO DE 7,2%  
(-60 PB)

## Comentarios del CEO

El segundo trimestre del año estuvo caracterizado por la elevada incertidumbre económica y volatilidad global, en un contexto que persiste complejo para la industria de alcoholes a nivel mundial. En este contexto, destaca el desempeño de Viña Concha y Toro que logró aumentar sus ingresos por séptimo trimestre consecutivo.

Las ventas de la empresa subieron 3,2% en el segundo trimestre en gran medida por la mayor participación de las marcas de mayor valor, lo que derivó en un incremento de 2,1% en el precio promedio. Los productos premium y superiores explicaron 54,3% de las ventas entre abril y junio.

Desde la perspectiva de los principales mercados, resaltó el crecimiento en valor de Reino Unido (+1,8%), Brasil (+10,5%), Chile Vino (+4,5%) y China (+4,2%).

Las marcas que resaltaron en este periodo fueron Don Melchor -nuestro vino ícono galardonado como el TOP1 en 2024- que subió sus ventas un 208,3%, Casillero del Diablo (+1,2%), Diablo (+14,2%) y la marca Trivento Reserve de nuestra filial Argentina (+2,7%).

Las medidas arancelarias, mayores impuestos en ciertos mercados y una competencia agresiva en productos de menor valor, presionaron los márgenes del periodo. Las ganancias de actividades operacionales alcanzaron CLP\$28.161 millones incorporando castigos, un 15,3% inferior a la cifra registrada en el mismo trimestre del 2024, que alcanzó CLP\$33.241 millones. El margen operacional fue 11,5% en el trimestre (-250 pb).

Con todo, se cierra un semestre positivo para Viña Concha y Toro, con crecimiento en ventas y ganando participación de mercado en las exportaciones chilenas (35,8% a 37,5% en volumen a mayo), especialmente al analizar el contexto de la industria. Las medidas de ajustes y eficiencias permanentes que está aplicando la empresa, así como su capacidad de adaptarse a las nuevas tendencias y gustos de los consumidores, nos permiten observar con optimismo el segundo semestre. En particular con la apertura de nuestro renovado Centro del Vino en Pirque, que está teniendo una excelente recepción de los visitantes.

## CAP. 03

## Resultados 2Q25

## Venta Consolidada

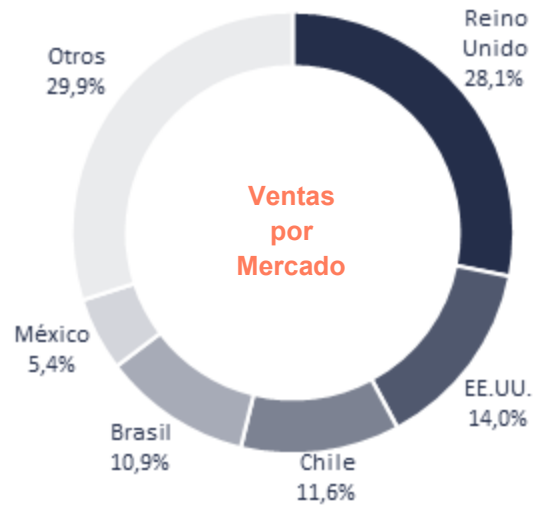
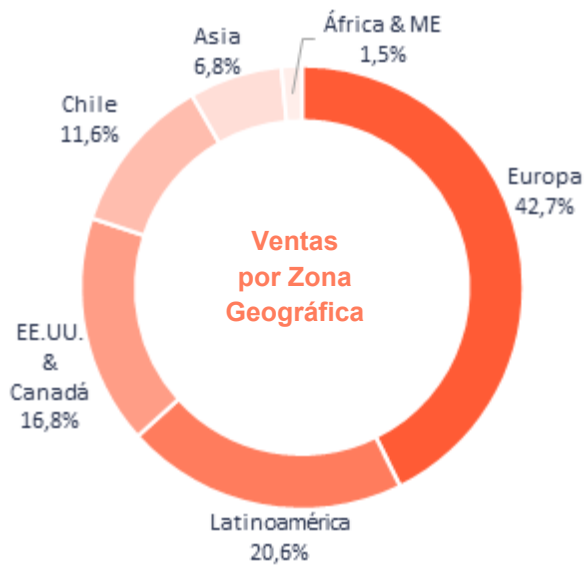
| Ventas (Millones de CLP\$)             | 2Q25           | 2Q24           | Var (%)     | 1H25           | 1H24           | Var (%)     |
|----------------------------------------|----------------|----------------|-------------|----------------|----------------|-------------|
| Mercados de Exportación <sup>(1)</sup> | 173.691        | 162.594        | 6,8%        | 308.453        | 299.350        | 3,0%        |
| Chile                                  | 35.942         | 33.543         | 7,2%        | 68.442         | 64.706         | 5,8%        |
| Vino                                   | 27.194         | 26.016         | 4,5%        | 48.338         | 46.387         | 4,2%        |
| Cervezas y Licores <sup>(2)</sup>      | 8.748          | 7.527          | 16,2%       | 20.104         | 18.319         | 9,7%        |
| USA                                    | 32.739         | 35.902         | (8,8%)      | 70.175         | 70.329         | (0,2%)      |
| Otros <sup>(3)</sup>                   | 2.458          | 5.308          | (53,7%)     | 6.739          | 9.133          | (26,2%)     |
| <b>Total Ventas</b>                    | <b>244.831</b> | <b>237.348</b> | <b>3,2%</b> | <b>453.809</b> | <b>443.517</b> | <b>2,3%</b> |

| Volumen (miles de C9L)            | 2Q25         | 2Q24         | Var (%)     | 1H25          | 1H24          | Var (%)       |
|-----------------------------------|--------------|--------------|-------------|---------------|---------------|---------------|
| Mercados de Exportación           | 5.452        | 5.240        | 4,0%        | 9.651         | 9.576         | 0,8%          |
| Chile                             | 2.046        | 2.034        | 0,6%        | 3.928         | 3.964         | (0,9%)        |
| Vino                              | 1.547        | 1.569        | (1,4%)      | 2.746         | 2.822         | (2,7%)        |
| Cervezas y Licores <sup>(2)</sup> | 499          | 464          | 7,4%        | 1.182         | 1.142         | 3,5%          |
| USA                               | 760          | 895          | (15,1%)     | 1.640         | 1.783         | (8,0%)        |
| <b>Total Volumen</b>              | <b>8.257</b> | <b>8.169</b> | <b>1,1%</b> | <b>15.219</b> | <b>15.322</b> | <b>(0,7%)</b> |

| Precio Promedio (por C9L)    | 2Q25   | 2Q24   | Var (%) | 1H25   | 1H24   | Var (%) |
|------------------------------|--------|--------|---------|--------|--------|---------|
| Mercados de Exportación US\$ | 33,7   | 33,3   | 1,2%    | 33,5   | 33,2   | 1,0%    |
| Chile Vino CLP\$             | 17.580 | 16.577 | 6,1%    | 17.601 | 16.440 | 7,1%    |
| USA US\$                     | 45,6   | 43,0   | 6,0%    | 44,9   | 41,9   | 7,2%    |

(1) Incluye exportaciones a terceros desde Chile, Argentina y EE.UU, y ventas en Argentina. Excluye exportaciones de Chile y Argentina a EE.UU., las cuales están incluidas en USA. (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) “Otros” incluye cambio de criterio contable, sin efecto en resultados.

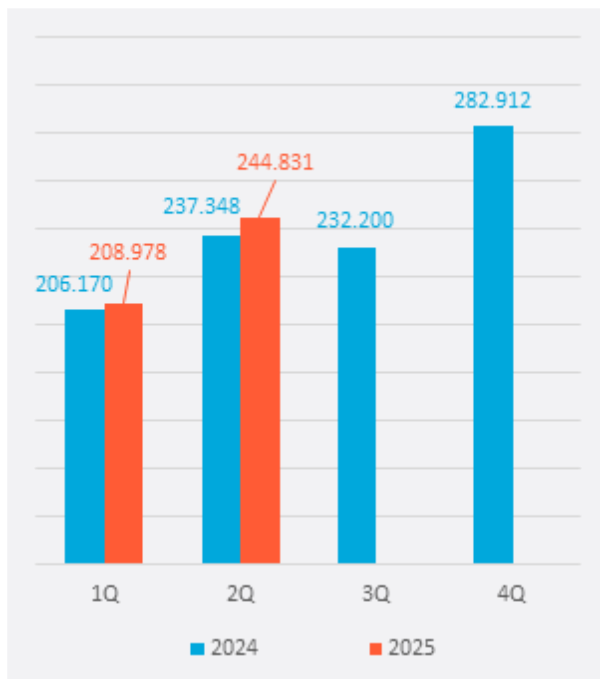
## Participación ventas en valor – solo Vino 1Q25



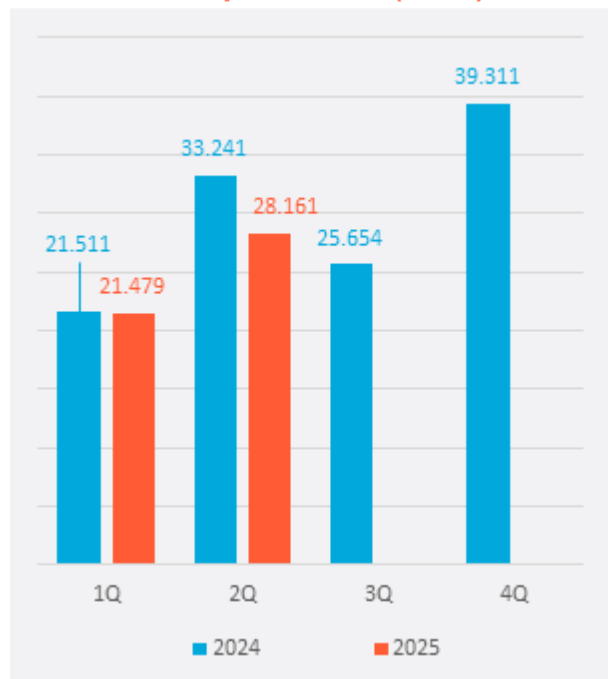
## Evolución por Trimestre:

(cifras en millones de CLP\$)

### Ventas Consolidadas



### Resultado Operacional (EBIT)



(\*) CLP\$28.161 millones incluye castigos por CLP\$702 millones.

## 1. Venta consolidada

Durante este periodo completamos un séptimo trimestre consecutivo de crecimiento de ventas en valor, con un alza de 3,2% YoY hasta CLP\$244.831 millones, impulsado por un alza del precio promedio de 2,1%, así como también un incremento de 1,1% del volumen consolidado. Esto se explicó por un mayor volumen de vino (+0,7%) y cervezas y licores (+7,4%).

El segmento Vino tuvo un crecimiento en valor de 4,1%, lo que se debe a la mejora en el mix impulsada por nuestra estrategia de premiumización y a un efecto positivo del tipo de cambio, mientras que el segmento de Cervezas y Licores tuvo alzas en valor de 16,2%.

En el trimestre, destacamos el alza en ventas de Brasil (+10,5%), Chile Vino (+4,5%) y Reino Unido (+1,8%). Este desempeño se explica, mayoritariamente, por el esfuerzo que la compañía ha continuado realizando para potenciar las categorías premium y superior, que permitieron un mejor precio promedio.

Las categorías Principal e Invest (marcas premium y superiores foco) representaron el 54,3% de las ventas totales de la compañía, un incremento de 190 pb interanual, debido al incremento en valor de 2,2% de la categoría Principal y 14,5% de la categoría Invest. Destacamos el desempeño de Don Melchor (+208,3%), Casillero del Diablo (+1,2%), Diablo (+14,1%) y la marca Trivento Reserve (+2,7%) de nuestra filial Argentina.

Para el 2Q25, destacamos el aumento del precio promedio en relación al mix en Chile Vino (+6,1% en CLP\$), en EE.UU. (+6,0% en US\$) y en Mercados de exportación (+1,2% en US\$).

### 1.1. Mercados de Exportación

Las ventas de la compañía en los Mercados de Exportación crecieron 6,8%, hasta CLP\$173.691 millones, debido al incremento de volúmenes (+4,0%) y del precio promedio/mix en pesos chilenos (+2,7%).

En Europa la facturación tuvo un alza de 8,1%, como resultado del crecimiento de 1,8% en Reino Unido, debido al crecimiento de las marcas Casillero del Diablo (+3,4%) e Isla Negra (+6,2%), así como también alzas de doble dígito en Suecia y Dinamarca.

En Asia, las ventas cayeron 8,2% en valor, por menores ventas en Japón, que disminuye 13,8%, por ajustes de inventario. Sin embargo, China y Corea del Sur volvieron a tener crecimientos de ventas, de 4,2% y 0,2% respectivamente, donde destacamos el desempeño de Casillero del Diablo en China y de Bonterra en Corea del Sur.

En América Latina, el alza en ventas fue de 7,0%, impulsadas mayoritariamente por Brasil (+10,5%) y México (+3,3%). En ambos países se vuelve a observar un efecto por la devaluación de sus monedas, sin embargo, fue compensado por alzas de doble dígito de volumen.

Con respecto al impacto cambiario, en el 2Q25 el peso chileno se depreció un 1,6% frente a nuestra canasta de monedas de facturación. A nivel de las principales monedas, si bien el peso chileno se depreció respecto de la libra esterlina (7,2%), del euro (6,8%) y del

dólar estadounidense (1,3%), se apreció con respecto al peso mexicano (11,2%) y al real brasileño (6,3%).<sup>1</sup>

## 1.2. Chile

En el mercado doméstico de Chile la venta de vino creció 4,5% en valor, llegando a CLP\$27.194 millones, caracterizada por una mejora en el mix premium, que permitió mostrar un alza de 6,1% en el precio promedio. Por otro lado, vemos una caída de 1,4% en volumen.

El incremento en valor se dio en las categorías de marcas prioritarias: Principal e Invest, que crecieron 12,7% en valor. La marca Exportación Selecto (marca no premium) explicó gran parte del menor volumen, en un segmento caracterizado por la fuerte competencia de precios y donde la base de ventas del mismo periodo del año anterior fue elevada.

A nivel de marcas, destacamos los incrementos en valor a tasas de dos dígitos de Don Melchor, Casillero del Diablo, Diablo y Exportación, así como la incorporación de nuevos lanzamientos como Los Mentirosos (categoría no premium) y nuestro nuevo espumante Broccato (categoría premium), que han tenido una buena recepción del mercado.

La categoría Cervezas y Licores creció 7,4% en volumen y 16,2% en valor, debido, en gran medida, por el desempeño de nuestras marcas propias de cervezas. Por el lado de Piscos, las marcas Mal Paso y Diablo continúan con alzas 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., este trimestre vemos una disminución del 8,8% en facturación, llegando a CLP\$32.739 millones. El aumento del precio promedio/mix en dólares (+6,0%) no logró contrarrestar la caída de volúmenes de 15,1%, explicado mayormente por segmentos no premium, que se vieron influidos tanto por la nueva política arancelaria, así como también por promociones estacionales que se observaron en la segunda mitad del año.

En cuanto a las marcas, sobresale el crecimiento en ventas de Don Melchor y 1000 Stories, alineado con la estrategia definida para este mercado, junto con la incorporación de nuevos lanzamientos como Bonterra Ranch Wine, que responden a las tendencias actuales de consumo.

## 2. Costo de Venta

El costo de venta alcanzó CLP\$148.171 millones, 3,8% superior a la cifra del 2Q24, explicado por el mayor costo del vino e insumos secos por la mayor relevancia de las ventas premium y

---

<sup>1</sup> En base a los tipos de cambio efectivos para Viña Concha y Toro.

superiores, a efectos del excise en Reino Unido y mayores costos de internación en Brasil. Adicionalmente, se suman nuevos gastos en 2025, como lo son el nuevo impuesto medioambiental en Reino Unido por CLP\$2.026 millones y el pago de aranceles en EE.UU. por CLP\$1.138 millones.

El costo total contiene CLP\$329 millones por degradaciones de vino en 2Q25, los cuales se separarán en el Estado de Resultados para mayor entendimiento, que corresponden a costos extraordinarios que no generan flujo. En 2Q24 estos castigos ascendieron a CLP\$382 millones.

La ratio costo de ventas sobre ventas alcanza un 60,5%, 40 pb superior con respecto al 60,1% observado en el 2Q24, reflejando el incremento de los costos por temas arancelarios y nuevos impuestos que se han observado este año, que lograron contrarrestar las eficiencias generadas en esta línea.

### 3. Margen Bruto

La ganancia bruta del periodo alcanzó CLP\$96.660 millones, un 2,2% superior a la ganancia del 2Q24, que totalizó CLP\$94.613 millones. El margen bruto alcanzó 39,5% (-40 pb), presentando un descenso frente a igual periodo del año anterior por mayores costos y por venta estacional que se traslada a la segunda mitad del año.

Sin considerar estos castigos, el margen bruto ajustado hubiese alcanzado 39,6%, que se compara con el margen bruto ajustado de 40,0% del 2Q24 (-40 pb).

### 4. Gastos de Administración y Ventas (GAV)

Los gastos de administración y venta (costos de distribución + gastos de administración) fueron CLP\$67.277 millones en el periodo, 8,7% superior a la cifra de CLP\$61.917 millones registrada en el 2Q24. El aumento de los GAV se debe principalmente a mayores gastos de venta y logística, y a efectos de tipo de cambio. Así, la ratio GAV sobre ventas alcanza 27,5%, 140 pb superior a la ratio del 2Q24.

### 5. Otros Ingresos y Gastos

Otros ingresos fueron de CLP\$461 millones en 2Q25, una baja interanual de 72,9% al compararse con los CLP\$1.697 millones del 2Q24. Lo anterior se debe a ingresos extraordinarios en 2Q24 y por una sola vez generados por venta de terrenos y bienes prescindibles por CLP\$565 millones, indemnización por siniestros por CLP\$433 millones y regularizaciones por saldos asociados a proveedores por CLP\$186 millones, que suman CLP\$1.194 millones.

Otros gastos sumaron CLP\$1.683 millones este trimestre, un 46,2% mayor al mismo periodo del año pasado, el cual fue de CLP\$1.151 millones. Este monto contiene un castigo por CLP\$372 millones, el cual se separará en el Estado de Resultados para mayor entendimiento, que corresponden, en gran medida, a gastos extraordinarios y de única vez que no generan flujo, correspondientes al remanente de la venta de un terreno en Chile, lo cual fue explicado el

trimestre pasado 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\$28.161 millones, un 15,3% inferior a la cifra registrada en el mismo trimestre del 2024, que alcanzó CLP\$33.241. El margen operacional fue 11,5% en el trimestre (-250 pb).

Si excluimos los castigos señalados, el Resultado Operacional hubiese alcanzado CLP\$28.862 millones, un 14,3% bajo la cifra del 2Q24 con castigos excluidos, que totalizó CLP\$33.686 millones. Así, el margen EBIT ajustado fue de 11,8% (-240 pb).

## 7. EBITDA

El EBITDA (resultado operacional más depreciación y amortización, incluyendo los castigos que no generan flujo) fue de CLP\$36.707 millones en 2Q25, una caída interanual de 12,1%. El margen EBITDA fue de 15,0% (-260 pb).

## 8. Resultado No Operacional

En 2Q25 la compañía registró una pérdida no operacional de CLP\$3.193 millones, un 24,9% inferior a la pérdida de CLP\$4.252 millones en 2Q24. Esto se explica, en gran medida, por un menor gasto financiero neto en el periodo.

Los ingresos financieros fueron CLP\$1.045 millones en 2Q25, 31,4% superior a la cifra de CLP\$795 millones registrada en 2Q24. Esto se explica, en su mayoría, por mayores colocaciones de inversiones de corto plazo.

Los gastos financieros cayeron un 4,9% contra el 2Q24, alcanzando CLP\$5.335 millones, lo que viene dado principalmente por una menor deuda promedio en el periodo y por menores tasas de interés.

El resultado en la participación de empresas asociadas y negocios conjuntos fue una ganancia de CLP\$408 millones en 2Q25, un 163,0% superior a la ganancia obtenida en 2Q24, que alcanzó CLP\$155 millones. Recordemos que la mayor parte del resultado de esta línea se da en el tercer trimestre de cada año.

La ganancia por diferencia de cambio fue de CLP\$486 millones, un incremento de 31,3% contra lo obtenido en el mismo periodo del 2024.

## 9. Impuestos a las Ganancias

En el período, el gasto por impuesto a las ganancias fue de CLP\$5.941 millones, 16,7% inferior a la cifra de CLP\$7.133 millones en 2Q24, con tasas de impuestos efectivas similares.

## 10. Ganancia y Ganancia por Acción

La ganancia atribuible a los propietarios de la controladora fue CLP\$19.001 millones, una caída de 12,6% respecto a los CLP\$21.751 millones reportados en 2Q24. El margen neto fue 7,8% (-140 pb).

En base a las 739.010.000 acciones suscritas en circulación<sup>2</sup> al 30 de junio de 2025, la ganancia por acción de Viña Concha y Toro totalizó en CLP\$25,7, un 12,6% inferior de los CLP\$29,4 por acción registrados en el mismo trimestre del año anterior, explicado por la caída de la utilidad neta.

---

<sup>2</sup> Acciones suscritas en circulación corresponden al total de acciones de la compañía, sin contar aquellas que fueron adquiridas de acuerdo con el programa de recompra de acciones.

## Resultados 1H25

### 1. Venta consolidada

En el 1H25, la venta consolidada tuvo un incremento de 2,3% hasta CLP\$453.809 millones, impulsado por un alza del precio promedio de 3,0% en pesos chilenos, lo que logró contrarrestar la caída de 0,7% 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 53,3% de las ventas totales de la compañía, un incremento de 220 pb interanual, debido al alza en valor de las categorías Principal (+4,6%) e Invest (+9,8%). Se destaca el desempeño de las marcas Don Melchor (+177,0%), Casillero del Diablo (+2,8%), Bonterra (+7,3%) y Diablo (+15,9%), que en conjunto representan casi el 40% de las ventas de vino.

La caída en volumen, por su parte, se concentró principalmente en dos marcas no premium, Frontera en Japón y EE.UU., e Isla Negra en Reino Unido.

El segmento Vino tuvo un crecimiento en valor de 2,6%, 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 9,7%.

Para el 1H25, destacamos el aumento del precio promedio/mix en EE.UU. (+7,2% en US\$), en Chile Vino (+7,1% en CLP\$) y en Mercados de exportación (+1,0% en US\$).

#### 1.1 Mercados de Exportación

La venta de la compañía en los Mercados de Exportación creció 3,0%, llegando a CLP\$308.453 millones. El precio promedio/mix creció un 1,0% en pesos chilenos, lo que se suma al alza de volúmenes en el periodo, de 0,8%.

En Europa la facturación tuvo un alza de 4,1%, como resultado del crecimiento de 1,1% en Reino Unido, sumado a alzas de un dígito alto en Suecia e Irlanda y de doble dígito en Dinamarca. 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 4,6% en valor. Este efecto fue compensado por el alza en las categorías superiores.

En Asia, las ventas cayeron 7,7% en valor, por menores ventas en Japón, que disminuye 21,6%, por ajustes de inventario. Por otro lado, China y Corea del Sur tuvieron crecimientos de ventas, de 6,5% y 1,7% respectivamente.

En América Latina, las ventas crecieron 1,9% en valor, con volúmenes un 6,5% más altos. Esto se explica, principalmente, por la fuerte devaluación de monedas de los dos mayores mercados de esta región -Brasil y México- durante la primera mitad del año, donde se observaron caídas en valor en el primer trimestre a pesar del incremento en volúmenes.

Esto se logró compensar en el segundo trimestre, debido al mayor volumen, dando lugar a un crecimiento en ventas en el acumulado.

Con respecto al impacto cambiario, en el 1H25 el peso chileno se depreció un 0,2% frente a nuestra canasta de monedas de facturación. A nivel de las principales monedas, si bien el peso chileno se depreció respecto de la libra esterlina (3,9%), del euro (3,0%) y del dólar estadounidense (1,2%), se apreció con respecto al peso mexicano (13,3%) y al real brasileño (9,2%)<sup>3</sup>.

## 1.2 Chile

En el mercado doméstico de Chile la venta de vino creció 4,2% en valor, llegando a CLP\$48.338 millones, caracterizada por una mejora en el mix premium, que permitió mostrar un alza de 7,1% en el precio promedio, lo que logró compensar la caída de 2,7% del volumen.

El incremento en valor se dio en las categorías de marcas Principal e Invest, que crecieron 11,7% en valor. Por otro lado, las marcas masivas (no premium) Exportación Selecto y Tocornal explican gran parte de la caída de volumen.

Destacamos los incrementos en valor a tasas de dos dígitos de Don Melchor, Casillero del Diablo y Diablo, así como la incorporación de nuevos lanzamientos como Concha y Toro The Wine, Marques de Casa Concha Gold y Blue, Los Mentirosos y Broccato.

La categoría Cervezas y Licores creció 3,5% en volumen y 9,7% en valor, debido, en gran medida, por el desempeño de nuestras marcas propias de cervezas. Por el lado de Piscos, las marcas Mal Paso y Diablo continúan con crecimientos de dos dígitos.

## 1.3 EEUU

En EE.UU., la venta quedó casi plana en valor, llegando a CLP\$70.175 millones. El precio promedio/mix en dólares creció 7,2%, debido al incremento de la categoría Invest (+9,7% en dólares). Este efecto casi contrarresta completamente la caída de volúmenes de 8,0% YoY.

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. Por otro lado, las caídas más pronunciadas se dan en los segmentos masivos (no premium), como Frontera y Fetzer.

## 2. Costo de Venta

El costo de venta alcanzó CLP\$276.559 millones, 2,3% superior a la cifra del 1H24, debido, en parte, a aumentos del costo del vino e insumos secos por un mix de ventas más premium, a efectos del excise y el nuevo impuesto medioambiental en Reino Unido y al pago de aranceles en EE.UU., entre otros.

---

<sup>3</sup> En base a los tipos de cambio efectivos para Viña Concha y Toro.

Este monto contiene CLP\$1.319 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 60,9%, sin variación con respecto a lo observado en el 1H24, reflejando un neteo entre las eficiencias realizadas y los aumentos de costos antes mencionadas.

### **3. Margen Bruto**

La ganancia bruta totalizó en CLP\$177.249 millones, un incremento de 2,3% con respecto al 1H24. El margen bruto se mantuvo en 39,1% (+0 pb), a pesar de incluir los castigos de vino antes mencionados. Sin considerar estos castigos, el margen bruto ajustado hubiese alcanzado 39,3%, un alza de 10 pb con respecto al mismo periodo del año anterior.

### **4. Gastos de Administración y Ventas (GAV)**

Los gastos de administración y venta (costos de distribución + gastos de administración) fueron CLP\$124.888 millones en el periodo, 4,9% superior a la cifra de CLP\$119.008 millones registrada en el 1H24. El aumento de los GAV se debe principalmente a mayores gastos de venta y logística, y a efectos de tipo de cambio. La ratio GAV sobre ventas alcanza 27,5% (+70 pb).

### **5. Otros Ingresos y Gastos**

Otros ingresos y gastos registraron un gasto neto de CLP\$2.721 millones en 1H25, que se compara con un ingreso neto de CLP\$530 millones en 1H24. Lo anterior se debe a que en 2024 hubo ingresos por la venta de terrenos y bienes prescindibles, indemnización por siniestro y regularizaciones por saldos asociados a proveedores. Además, hubo mayores gastos por impuestos a la inversión en Argentina, indemnizaciones, entre otros.

El gasto neto tiene incluido castigos por CLP\$1.535 millones en 1H25 y CLP\$74 millones en 1H24, los cuales se separarán en el Estado de Resultados para mayor entendimiento, que corresponden a gastos extraordinarios y de única vez que no generan flujo. En 1H25 estos gastos corresponden, en gran parte, 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. En 1H24 estos gastos corresponden sólo a arrancas de parras realizadas en los tres países productivos.

## 6. Resultado Operacional

Las ganancias de actividades operacionales alcanzaron CLP\$49.640 millones, un 9,3% menor a la ganancia obtenida en 1H24, de CLP\$54.753. El margen operacional fue 10,9% en el semestre (-140 pb).

Si excluimos los castigos señalados, el Resultado Operacional hubiese alcanzado CLP\$52.494 millones, un 5,6% inferior a la cifra del 1H24 con castigos excluidos, que totalizó CLP\$55.591 millones. Así, el margen EBIT ajustado fue de 11,6% (-100 pb).

## 7. EBITDA

El EBITDA (resultado operacional más depreciación y amortización, incluyendo los castigos que no generan flujo) fue de CLP\$67.268 millones en 1H25, cayendo 4,6% bajo la cifra del 1H24. El margen EBITDA fue de 14,8% (-110 pb).

## 8. Resultado No Operacional

En 1H25 la compañía registró una pérdida no operacional de CLP\$7.524 millones, un 18,4% inferior a la pérdida de CLP\$9.221 millones en 1H24. Esto se explica, en gran medida, por un menor gasto financiero neto en el periodo.

Los ingresos financieros fueron CLP\$2.390 millones en 1H25, 24,2% superior a la cifra de CLP\$1.924 millones registrada en 1H24. Esto se explica, en su mayoría, por mayores colocaciones de inversiones de corto plazo.

Los gastos financieros cayeron un 11,1% contra el 1H24, alcanzando CLP\$10.582 millones, lo que viene dado principalmente por una menor deuda promedio en el periodo y por menores tasas de interés.

Al 30 de junio de 2025, la deuda financiera neta sin intereses totalizó en CLP\$394.072 millones, 3,0% bajo la cifra del 30 de junio de 2024.

El resultado en la participación de empresas asociadas y negocios conjuntos fue una pérdida de CLP\$13 millones en 1H25 que se compara con una ganancia de CLP\$90 millones en 1H24.

La utilidad por diferencia de cambio fue de CLP\$350 millones, un 41,6% inferior a la cifra del mismo periodo del 2024, que alcanzó CLP\$599 millones.

## 9. Impuestos a las Ganancias

En el período, el gasto por impuesto a las ganancias fue de CLP\$9.131 millones, 15,7% inferior a la cifra de CLP\$10.831 millones en 1H24 debido, mayormente, por el aumento de la inflación en Chile en la primera mitad del año, el cual afectó la tasa de impuestos del periodo.

## 10. Ganancia y Ganancia por Acción

La ganancia atribuible a los propietarios de la controladora fue CLP\$32.785 millones, una disminución de 4,9% respecto a los CLP\$34.491 millones reportados en 1H24. El margen neto fue 7,2% (-60 pb).

En base a las 739.010.000 acciones suscritas en circulación<sup>4</sup> al 30 de junio de 2025, la ganancia por acción de Viña Concha y Toro totalizó en CLP\$44,4, un 4,9% menor de los CLP\$46,7 por acción registrados en el mismo semestre del año anterior, explicado por la caída de la utilidad neta.

---

<sup>4</sup> Acciones suscritas en circulación corresponden al total de acciones de la compañía, sin contar aquellas que fueron adquiridas de acuerdo con el programa de recompra de acciones.

## CAP. 05

## Estado de Resultados

| (miles de CLP\$)                                                            | 2Q25               | 2Q24               | Var (%)         | 1H25               | 1H24               | Var (%)         |
|-----------------------------------------------------------------------------|--------------------|--------------------|-----------------|--------------------|--------------------|-----------------|
| Ingresos de actividades ordinarias                                          | 244.830.982        | 237.347.627        | 3,2%            | 453.808.814        | 443.517.445        | 2,3%            |
| Costo de ventas                                                             | (147.841.594)      | (142.352.372)      | 3,9%            | (275.240.456)      | (269.521.521)      | 2,1%            |
| Castigos vino                                                               | (329.324)          | (382.483)          | (13,9%)         | (1.319.003)        | (764.966)          | 72,4%           |
| <b>Ganancia bruta</b>                                                       | <b>96.660.064</b>  | <b>94.612.772</b>  | <b>2,2%</b>     | <b>177.249.355</b> | <b>173.230.959</b> | <b>2,3%</b>     |
| <b>Margen bruto</b>                                                         | <b>39,5%</b>       | <b>39,9%</b>       | <b>(40 bp)</b>  | <b>39,1%</b>       | <b>39,1%</b>       | <b>0 bp</b>     |
| Otros ingresos                                                              | 460.582            | 1.696.879          | (72,9%)         | 776.346            | 2.090.815          | (62,9%)         |
| Costos de distribución                                                      | (54.317.623)       | (49.551.607)       | 9,6%            | (99.532.243)       | (93.698.201)       | 6,2%            |
| Gastos de administración                                                    | (12.959.302)       | (12.365.886)       | 4,8%            | (25.355.849)       | (25.309.984)       | 0,2%            |
| Otros gastos, por función                                                   | (1.310.568)        | (1.088.536)        | 20,4%           | (1.962.353)        | (1.487.157)        | 32,0%           |
| Castigos (Write off)                                                        | (372.188)          | (62.322)           | 497,2%          | (1.535.052)        | (73.919)           | 1976,7%         |
| <b>Ganancias de actividades operacionales</b>                               | <b>28.160.966</b>  | <b>33.241.300</b>  | <b>(15,3%)</b>  | <b>49.640.204</b>  | <b>54.752.513</b>  | <b>(9,3%)</b>   |
| <b>Margen operacional</b>                                                   | <b>11,5%</b>       | <b>14,0%</b>       | <b>(250 bp)</b> | <b>10,9%</b>       | <b>12,3%</b>       | <b>(140 bp)</b> |
| Ingresos financieros                                                        | 1.044.847          | 795.324            | 31,4%           | 2.389.544          | 1.923.900          | 24,2%           |
| Gastos financieros                                                          | (5.335.372)        | (5.607.764)        | (4,9%)          | (10.582.014)       | (11.898.430)       | (11,1%)         |
| Participación en ganancia de asociadas y negocios conjuntos                 | 407.747            | 155.066            | 163,0%          | (12.563)           | 90.003             | (114,0%)        |
| Diferencias de cambio                                                       | 485.658            | 369.788            | 31,3%           | 350.374            | 599.497            | (41,6%)         |
| Resultados por unidades de reajuste                                         | 203.695            | 35.274             | 477,5%          | 330.800            | 64.301             | 414,5%          |
| <b>Resultado no operacional</b>                                             | <b>(3.193.427)</b> | <b>(4.252.312)</b> | <b>(24,9%)</b>  | <b>(7.523.859)</b> | <b>(9.220.729)</b> | <b>(18,4%)</b>  |
| Ganancia (pérdida), antes de impuestos                                      | 24.967.539         | 28.988.988         | (13,9%)         | 42.116.345         | 45.531.784         | (7,5%)          |
| Gasto por impuestos a las ganancias                                         | (5.941.081)        | (7.133.130)        | (16,7%)         | (9.131.312)        | (10.831.204)       | (15,7%)         |
| <b>Ganancia (pérdida)</b>                                                   | <b>19.026.458</b>  | <b>21.855.858</b>  | <b>(12,9%)</b>  | <b>32.985.033</b>  | <b>34.700.580</b>  | <b>(4,9%)</b>   |
| (Ganancia) pérdida, atribuible a participaciones no controladoras           | 25.291             | 104.849            | (75,9%)         | 200.400            | 209.577            | (4,4%)          |
| <b>Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora</b> | <b>19.001.167</b>  | <b>21.751.008</b>  | <b>(12,6%)</b>  | <b>32.784.633</b>  | <b>34.491.003</b>  | <b>(4,9%)</b>   |
| <b>Margen neto</b>                                                          | <b>7,8%</b>        | <b>9,2%</b>        | <b>(140 bp)</b> | <b>7,2%</b>        | <b>7,8%</b>        | <b>(60 bp)</b>  |
| <b>Ganancia (pérdida) por acción *</b>                                      | <b>25,7</b>        | <b>29,4</b>        | <b>(12,6%)</b>  | <b>44,4</b>        | <b>46,7</b>        | <b>(4,9%)</b>   |
| Gastos por depreciación                                                     | 7.016.384          | 7.279.829          | (3,6%)          | 13.177.933         | 13.329.413         | (1,1%)          |
| Gastos por amortización                                                     | 828.254            | 803.217            | 3,1%            | 1.595.320          | 1.612.979          | (1,1%)          |
| <b>EBITDA **</b>                                                            | <b>36.707.116</b>  | <b>41.769.150</b>  | <b>(12,1%)</b>  | <b>67.267.512</b>  | <b>70.533.790</b>  | <b>(4,6%)</b>   |
| <b>Margen EBITDA**</b>                                                      | <b>15,0%</b>       | <b>17,6%</b>       | <b>(260 bp)</b> | <b>14,8%</b>       | <b>15,9%</b>       | <b>(110 bp)</b> |

\* Número de acciones suscritas en 2Q24 y 2Q25 es de 739.010.000.

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

## **Estado de Situación Financiera**

### **1. Activos**

Al 30 de junio de 2025, los activos de Viña Concha y Toro totalizaron en CLP\$1.730.839 millones, un 0,7% superior a la cifra reportada al 31 de diciembre de 2024.

### **2. Pasivos**

Al 30 de junio de 2025, la deuda financiera neta con derivados relacionados totalizó en CLP\$394.072 millones, 10,9% sobre la cifra al 31 de diciembre de 2024. La ratio DFN/EBITDA fue 2,7x.

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 financiera<sup>5</sup>

| (miles de CLP\$)                                                    | Jun. 30, 2025        | Dic. 31, 2024        | Var (%)       |
|---------------------------------------------------------------------|----------------------|----------------------|---------------|
| <b>Activos</b>                                                      |                      |                      |               |
| Efectivo y equivalentes al efectivo                                 | 37.389.344           | 45.500.034           | (17,8%)       |
| Inventarios corrientes                                              | 488.080.593          | 436.592.246          | 11,8%         |
| Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes          | 275.857.627          | 289.699.400          | (4,8%)        |
| Activos biológicos corrientes                                       | 9.157.554            | 34.592.448           | (73,5%)       |
| Otros activos corrientes                                            | 40.821.423           | 43.191.614           | (5,5%)        |
| <b>Activos corrientes totales</b>                                   | <b>851.306.541</b>   | <b>849.575.742</b>   | <b>0,2%</b>   |
| Propiedades, planta y equipo                                        | 533.075.870          | 528.080.857          | 0,9%          |
| Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación | 36.986.240           | 38.123.086           | (3,0%)        |
| Otros activos no corrientes                                         | 309.470.198          | 302.989.385          | 2,1%          |
| <b>Total de activos no corrientes</b>                               | <b>879.532.308</b>   | <b>869.193.328</b>   | <b>1,2%</b>   |
| <b>Total Activos</b>                                                | <b>1.730.838.849</b> | <b>1.718.769.070</b> | <b>0,7%</b>   |
| <b>Pasivos</b>                                                      |                      |                      |               |
| Otros pasivos financieros corrientes                                | 239.894.842          | 205.652.904          | 16,7%         |
| Otros pasivos corrientes                                            | 279.018.308          | 299.889.233          | (7,0%)        |
| <b>Pasivos corrientes totales</b>                                   | <b>518.913.150</b>   | <b>505.542.137</b>   | <b>2,6%</b>   |
| Otros pasivos financieros no corrientes                             | 276.337.293          | 287.740.320          | (4,0%)        |
| Otros pasivos no corrientes                                         | 97.081.297           | 100.594.305          | (3,5%)        |
| <b>Total de pasivos no corrientes</b>                               | <b>373.418.590</b>   | <b>388.334.625</b>   | <b>(3,8%)</b> |
| <b>Total Pasivos</b>                                                | <b>892.331.740</b>   | <b>893.876.762</b>   | <b>(0,2%)</b> |
| <b>Patrimonio</b>                                                   |                      |                      |               |
| Capital emitido                                                     | 74.030.880           | 74.030.880           | 0,0%          |
| Ganancias (pérdidas) acumuladas                                     | 759.232.224          | 745.080.747          | 1,9%          |
| Acciones propias                                                    | 0                    | 0                    | -             |
| Otras reservas                                                      | (1.194.736)          | (1.439.681)          | (17,0%)       |
| <b>Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora</b>  | <b>832.068.368</b>   | <b>817.671.946</b>   | <b>1,8%</b>   |
| Participaciones no controladoras                                    | 6.438.741            | 7.220.362            | (10,8%)       |
| <b>Total Patrimonio</b>                                             | <b>838.507.109</b>   | <b>824.892.308</b>   | <b>1,7%</b>   |
| <b>Total Patrimonio y Pasivos</b>                                   | <b>1.730.838.849</b> | <b>1.718.769.070</b> | <b>0,7%</b>   |

<sup>5</sup> 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 30 de junio de 2025 asciende a la suma de Ch\$32.784 millones lo que representa una disminución de 4,95% respecto del resultado obtenido en el ejercicio anterior, oportunidad en la que esta cifra llegó a los Ch\$34.491 millones.

### a) LIQUIDEZ

- **Liquidez corriente**

| Junio 2025 | Diciembre 2024 |
|------------|----------------|
| 1,64       | 1,68           |

La disminución de este indicador en 2,38%, se debe principalmente a que los pasivos corrientes aumentaron proporcionalmente más en un 2,64% versus el 0,20% del aumento de los activos corrientes.

El principal aumento de los pasivos corrientes corresponde al rubro otros pasivos financieros corrientes, por la toma de préstamos durante el primer semestre del 2025 (ver nota 19 de los Estados Financieros Consolidados).

- **Razón ácida**

| Junio 2025 | Diciembre 2024 |
|------------|----------------|
| 0,7        | 0,82           |

La disminución de este indicador en 14,63%, se debe a que los activos corrientes menos los inventarios tuvieron una disminución de 12,05% versus los pasivos corrientes que aumentaron un 2,64%. El principal aumento de los pasivos corrientes corresponde al rubro otros pasivos financieros corrientes, por la toma de préstamos durante el primer semestre del 2025 (ver nota 19 de los Estados Financieros Consolidados).

### b) ENDEUDAMIENTO

- **Razón de endeudamiento**

| Junio 2025 | Diciembre 2024 |
|------------|----------------|
| 0,57       | 0,54           |

El aumento de este índice 5,56% se debe a que los otros pasivos financieros corrientes y no corrientes menos el efectivo y equivalente a efectivo aumentaron 6,91% versus patrimonio total que aumento en 1,65%. El principal aumento de los pasivos corrientes corresponde al rubro otros pasivos financieros corrientes, por la toma de préstamos durante el primer semestre del 2025 (ver nota 19 de los Estados Financieros Consolidados).

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

| <b>Deuda</b> | <b>Junio 2025</b> | <b>Diciembre 2024</b> |
|--------------|-------------------|-----------------------|
| Corriente    | 58,15%            | 56,56%                |
| No Corriente | 41,85%            | 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 un aumento de un 2,64% mientras los pasivos no corrientes tienen una disminución de un 3,84%, respecto del total de pasivos que disminuyó 0,17%. El principal aumento de los pasivos corrientes corresponde al rubro otros pasivos financieros corrientes, por la toma de préstamos durante el primer semestre del 2025 (ver nota 19 de los Estados Financieros Consolidados).

- **Cobertura de costos financieros**

| <b>Junio 2025</b> | <b>Junio 2024</b> |
|-------------------|-------------------|
| 6,63              | 5,61              |

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 8,23% en relación con la disminución en los Costos Financieros Anualizados de 8,41%.

### c) **ACTIVIDAD**

- **Total de activos**

Los activos de la Compañía presentan un aumento del 0,70%, respecto a diciembre del año 2024, lo que representa una variación de Ch\$12.070 millones. Esta variación se compone principalmente por el aumento en los activos corrientes totales de un 0,20% y un aumento de los activos no corrientes de un 1,19%.

- **Rotación de inventarios**

| <b>Junio 2025</b> | <b>Junio 2024</b> |
|-------------------|-------------------|
| 0,60              | 0,59              |

La rotación del inventario tuvo un aumento del 1,69% con relación al año 2024, producto del mayor aumento porcentual del costo de ventas del 0,20% en relación con el aumento en el inventario promedio de 1,09%.

- **Permanencia de inventarios**

| <b>Junio 2025</b> | <b>Junio 2024</b> |
|-------------------|-------------------|
| 301 días          | 305 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 junio 2025 versus junio 2024.

## Otros Indicadores

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

|                                           | Junio 2025 | Junio 2024 |
|-------------------------------------------|------------|------------|
| Otros resultados por función <sup>6</sup> | (10.245)   | (8.691)    |
| RAIDAIE <sup>47</sup>                     | 67.472     | 72.373     |

### RENTABILIDAD

- Rentabilidad del patrimonio**

| Junio 2025 | Junio 2024 |
|------------|------------|
| 9,26%      | 8,71%      |

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**

| Junio 2025 | Junio 2024 |
|------------|------------|
| 5,55%      | 5,06%      |

Este indicador tuvo un aumento del 9,68%, debido al aumento de la ganancia neta anualizada de 11,77% sobre el aumento de los activos operacionales promedios de un 1,89%.

- Rendimiento de activos operacionales**

| Junio 2025 | Junio 2024 |
|------------|------------|
| 10,05%     | 9,16%      |

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 13,21% en relación al 2024.

- Utilidad por acción**

| Junio 2025 | Junio 2024 |
|------------|------------|
| 44,36      | 46,67      |

La disminución de la utilidad por acción de un 4,94% se explica por el aumento de la ganancia neta comparada con el 2024.

- Retorno de dividendos**

| Junio 2025 | Junio 2024 |
|------------|------------|
| 3,90%      | 2,12%      |

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

<sup>6</sup> 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.

<sup>7</sup> 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.

## **CAP. 10**

# **Flujos de Efectivo Netos**

El flujo originado por actividades de la operación muestra un comportamiento positivo de Ch\$3.107 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\$22.985 millones. Esto se explica principalmente por los pagos en compras de propiedades, planta y equipos que ascienden a Ch\$24.160 millones.

En cuanto al flujo originado por actividades de financiación, éste muestra un comportamiento positivo de Ch\$13.649 millones. Lo anterior se explica principalmente en una gran parte por la relación entre la obtención y pagos de préstamos de Ch\$134.391 millones y Ch\$93.659 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 30 de junio 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\$ 12.844.302. 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 30 de junio de 2025 una pérdida/utilidad de M\$ 21.935.508. 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 30 de junio de 2025 Viña Concha y Toro tenía una deuda financiera total de M\$ 431.461.541 (sin intereses y con efecto de derivados relacionados a la deuda financiera), de esta deuda un 49,77% se encuentra en el pasivo no corriente y un 50,23% 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 30 de junio de 2025 el 55,85% de la deuda de la compañía está denominada en UF, que corresponde principalmente a las colocaciones de Bonos vigentes por UF 7.000.000, la compañía para mitigar este riesgo ha tomado contratos “Cross Currency Swap” de UF a CLP y de UF a USD. El tope de inflación de los contratos vigentes al 30 de junio de 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 30 de junio de 2025 anualizada fue de 4,51% se generó una disminución de la pérdida en M\$ 1.610.391- Esta utilidad se obtiene de considerar que el valor de pérdida sin cobertura habría sido de M\$ 4.454.825, la que se acotó a M\$ 2.844.433 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\$ 1.093.585 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.

Al 30 de junio 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 30 de junio de 2025, se recibió efectivo por M\$79.384 por ejecución de garantías colaterales.

a) Venta a terceros desde Chile:

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

En el caso de las cuentas por cobrar del mercado nacional, un 97,93% cuenta con seguro de crédito, el cuál cubre un 90% del siniestro. Al 30 de junio de 2025 los 5 principales clientes concentran el 62,6% de las cuentas por cobrar de este mercado, estando el 100% de esta deuda cubierta por el seguro de crédito. El 76%, de las cuentas por cobrar están concentradas en clientes que mantienen cuentas por cobrar por montos superiores a los MM\$100, siendo que un 11% 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 99,09% cuenta con seguro de crédito, el cuál cubre un 90% de la cuenta por cobrar, además un 7,56% corresponden a ventas a monopolios estatales. Al 30 de junio de 2025 los veinte principales clientes concentran un 61,60% de las cuentas por cobrar de este mercado, estando el 100% de esta deuda cubierta por seguro de crédito, además un 3,47% corresponde a ventas a monopolios estatales. El 38,40% restante, está constituido por cerca de 150 clientes.

Al 30 de junio de 2025, un 14,83% de la estimación de deterioro estaba compuesta por clientes nacionales asegurados.

Al 30 de junio de 2025, un 85,17% 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 49% de las cuentas por cobrar totales, de estas el 72% está asegurado.

Para el caso de las cuentas por cobrar de exportación de Bodegas y Viñedos Trivento, un 100% cuenta con seguro de crédito el cual cubre el 90% del siniestro, además un 5,6% de las exportaciones corresponden a ventas a monopolios estatales. Al 30 de junio de 2025 los diez principales clientes concentran un 82% de las cuentas por cobrar de este mercado, estando el 100% de esta deuda cubierta por seguro de crédito, además un 0% corresponde a ventas a monopolios estatales.

La subsidiaria Concha y Toro UK mantiene un 98,76% de su cartera de cuentas por cobrar cubiertas por seguro de crédito, el cual cubre un 90% del valor. El 90% 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 10% 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 130 clientes. Un 89% de sus cuentas por cobrar cuentan con seguro de crédito, el cual cubre el 90% del valor.

Bonterra mantiene seguros de crédito para un 99,95% de sus cuentas por cobrar nacionales, y para un 96% de sus cuentas por cobrar de exportación, en ambos casos, el seguro cubre un 90% del siniestro. Un 5,12% de las cuentas por cobrar nacionales y un 0,01% de las cuentas por cobrar de exportación son ventas a monopolios estatales.

VCT & DG México concentra el 95,91% de sus cuentas por cobrar en sus principales 20 clientes, repartiendo el 4,09% restante en 60 clientes. Un 91,5% 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 76% 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 30 de Junio de 2025 el 94,8% 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 30 de junio de 2025, un 0% de la estimación de deterioro estaba compuesta por clientes nacionales asegurados.

Al 30 de junio 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 30 de junio de 2025, la Compañía tiene M\$ 37.389.344 en saldos bancarios y depósitos a plazo. Además de líneas de crédito bancario.

### 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 43,9% de las uvas y vinos a granel utilizados correspondían a agricultores independientes de Chile. Adicionalmente, la compañía compró aproximadamente el 81,8% 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.

Para la elaboración de vinos del Grupo, un 39,4% de las uvas y vinos a granel utilizados correspondían a agricultores independientes. 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

| Periodo                                                                                             | 2025          | 2024          |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|---------------|
| Activos corrientes totales                                                                          | 851.306.541   | 849.575.742   |
| Pasivos Corrientes totales                                                                          | 518.913.150   | 505.542.137   |
| Liquidez Corriente                                                                                  | 1,64          | 1,68          |
| Activos corrientes totales - Inventarios, corrientes                                                | 363.225.948   | 412.983.496   |
| Pasivos Corrientes totales                                                                          | 518.913.150   | 505.542.137   |
| Razón Ácida                                                                                         | 0,7           | 0,82          |
| Otros pasivos financieros corrientes y no corrientes -<br>Efectivo y Equivalente de efectivo        | 478.842.791   | 447.893.190   |
| Patrimonio total                                                                                    | 838.507.109   | 824.892.308   |
| Razón de Endeudamiento                                                                              | 0,57          | 0,54          |
| Pasivos Corrientes totales                                                                          | 518.913.150   | 505.542.137   |
| Total Pasivos                                                                                       | 892.331.740   | 893.876.762   |
| Proporción Deuda Corriente                                                                          | 58,15%        | 56,56%        |
| Total de Pasivos no Corrientes                                                                      | 373.418.590   | 388.334.625   |
| Total Pasivos                                                                                       | 892.331.740   | 893.876.762   |
| Proporción Deuda No Corriente                                                                       | 41,85%        | 43,44%        |
| Ganancia Bruta + Costos de distribución + Gastos de<br>administración + Depreciación + Amortización | 148.487.010   | 136.439.386   |
| Costo Financiero Anualizado                                                                         | 22.266.927    | 24.310.945    |
| Cobertura de Costos Financieros                                                                     | 6,67          | 5,61          |
| Activos corrientes totales                                                                          | 851.306.541   | 849.575.742   |
| Total de Activos no Corrientes                                                                      | 879.532.308   | 869.193.328   |
| Total de Activos                                                                                    | 1.730.838.849 | 1.718.769.070 |
| Costo de ventas                                                                                     | 276.559.459   | 270.286.486   |
| Inventario Promedio                                                                                 | 462.336.420   | 457.336.340   |
| Rotación de Inventarios                                                                             | 0,60          | 0,59          |
| Inventario Promedio                                                                                 | 462.336.420   | 457.336.340   |
| Costo de ventas                                                                                     | 276.559.459   | 270.286.486   |
| Permanencia de Inventarios                                                                          | 1,67          | 1,69          |
| Días del periodo en medición                                                                        | 180           | 180           |
| Rotación de Inventarios                                                                             | 0,60          | 0,59          |
| Permanencia de Inventarios                                                                          | 301           | 305           |

| Periodo                                            | 2025          | 2024          |
|----------------------------------------------------|---------------|---------------|
| Ganancia Neta Anualizada                           | 76.988.484    | 68.882.924    |
| Patrimonio Neto Promedio                           | 831.699.709   | 791.282.157   |
| Rentabilidad del Patrimonio                        | 9,26%         | 8,71%         |
| Ganancia Neta Anualizada                           | 76.988.484    | 68.882.924    |
| Activos Promedio                                   | 1.386.252.444 | 1.360.520.232 |
| Rentabilidad del Activo                            | 5,55%         | 5,06%         |
| Resultado Operacional                              | 114.605.380   | 101.235.190   |
| Activos Operacionales Promedio                     | 1.140.133.059 | 1.104.781.717 |
| Rendimiento de Activos Operacionales               | 10,05%        | 9,16%         |
| Utilidad por Acción                                | 44,36         | 46,67         |
| Pesos por acción pagados en los últimos doce meses | 41,90         | 23,35         |
| Precio Acción al cierre                            | 1.075,00      | 1.099,70      |
| Retorno de Dividendos                              | 3,90%         | 2,12%         |