

ANÁLISIS RAZONADO

10Q
26

VIÑA CONCHA Y TORO
— FAMILY OF WINERIES —

ÍNDICE

CAP. 01

Destacados

CAP. 02

Comentarios del CEO

CAP. 03

Resultados 1Q2026

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.

CAP. 01

Destacados

Premiumización



Mix Portfolio
PRINCIPAL + INVEST
(Solo Vino)

PRINCIPAL + INVEST

58,1%

(+160 pb)

OTROS

Venta Vino



(7,9%)

hasta CLP\$ 178.000 MM
(-7,8% venta consolidada)

Margen Bruto

38,8%

(+20 pb)

La Ganancia Bruta
alcanzó CLP\$ 74.730 MM (-7,3%)

Margen EBITDA

12,3%

(-240 pb)

El EBITDA alcanzó
CLP\$ 23.758 MM (-22,9%)

Margen Neto



4,6%

(-200 pb)

La Utilidad Neta alcanzó
CLP\$ 8.779 MM (-36,3%)

MM: Millones

CAP. 02

Comentarios del CEO

El primer trimestre de 2026 ha sido un periodo de ejecución disciplinada en un entorno global desafiante, donde Viña Concha y Toro ha mantenido una trayectoria sólida, priorizando la rentabilidad y el valor de nuestras marcas estratégicas.

Desempeño Comercial y Resiliencia en Divisas

Es fundamental destacar la fortaleza de nuestra operación internacional: la facturación en dólares en los mercados de exportación (excluyendo EE.UU.) registró un crecimiento del 5,8%. Aunque el menor tipo de cambio convirtió este avance en una variación de -2,2% en pesos chilenos, el dato subyacente confirma la solidez de la demanda por nuestro portafolio en los mercados externos.

En el mercado local, a pesar de una caída de 1,5% en la facturación de vino, logramos un incremento del 4,1% en el precio promedio, en línea con nuestra ruta de valor.

Racionalización Estratégica y Premiumización

Estamos ejecutando con decisión un proceso de racionalización de nuestro portafolio, que es parte de la estrategia de premiumización que comenzamos a principios del 2018 y que reafirmamos a finales del 2022, a la luz de los cambios de tendencias que la compañía previó anticipadamente, lo que conlleva una pérdida planificada de volumen en segmentos de menor valor.

Este enfoque nos ha permitido seguir creciendo en nuestro mix, donde las ventas de vinos Premium y Superiores representaron el 53,7% de los ingresos consolidados. En este contexto, destaca la resiliencia del Universo de Casillero del Diablo, que logró mantener sus volúmenes planos en un mercado en declive.

Mejoría en Costos y Gastos:

En línea con lo informado, la Compañía ha ido avanzando en un proceso relevante de optimización de su estructura de costos y gastos, centrado en la simplificación del negocio, la racionalización del portafolio y la mejora de la eficiencia operativa.

Estas medidas forman parte de un programa de eficiencias estructurales que permitirá capturar ahorros estimados en aproximadamente CLP\$28.000 millones hacia finales del 2027, fortaleciendo la capacidad de generación de valor y la resiliencia del negocio en un entorno de mayor presión de costos.

Ya en este trimestre, las iniciativas de eficiencia permitieron que los costos explicaran el 61,2% de las ventas, tendencia que esperamos se profundice gracias a los resultados de esta cosecha.

Eficiencia y Potencial de la Vendimia 2026

Uno de los puntos más relevantes de este periodo es el resultado de nuestra vendimia. Hemos alcanzado cifras históricas de rendimientos y volúmenes propios, con una calidad de uva excepcional.

Este éxito operativo tendrá un impacto directo y positivo en nuestra estructura de costos, lo que permitirá una disminución significativa de los costos operativos durante el segundo semestre.

Visión de Futuro: Perspectivas y Desafíos

Miramos el resto del año con optimismo, apoyados en una hoja de ruta clara:

1. **Crecimiento Geográfico:** Para el resto de 2026, proyectamos crecimientos fuertes en los mercados de América Latina, Europa, Asia y Canadá. Estos mercados están respondiendo positivamente a nuestra estrategia de marcas premium y son la base de nuestra confianza para apuntar a un crecimiento de un dígito este año.
2. **Incertidumbre en Estados Unidos:** Este mercado representa actualmente nuestra mayor incertidumbre operativa, dado que se encuentra en un período crítico de transición de distribuidores. Este proceso, complejo y de gran escala, está reconfigurando la presencia de las compañías en dicho mercado. En este marco, nos encontramos atravesando una transición compleja, cuyos efectos están siendo monitoreados de cerca a medida que la nueva estructura avanza hacia su estabilización.
3. **Expansión del Portafolio:** La adquisición estratégica de Maison Mirabeau en Francia nos posiciona con fuerza en la categoría de Rosé Premium, mientras que la creación de Viña Amelia potencia nuestra oferta de alta gama en Chardonnay y Pinot Noir, alineándose con la búsqueda de frescura de los consumidores actuales.

En resumen, estamos viendo mejores perspectivas para el segundo trimestre y mantenemos nuestra ruta de eficiencia y valor.

CAP. 03

Resultados 1Q26

Venta Consolidada

Ventas (Millones de CLP\$)	1Q26	1Q25	Var (%)
<i>Mercados de Exportación ⁽¹⁾</i>	131.805	134.761	(2,2%)
<i>Chile</i>	20.828	21.144	(1,5%)
<i>EE.UU.</i>	25.367	37.436	(32,2%)
Vino	178.000	193.341	(7,9%)
Cervezas y Licores ⁽²⁾	9.973	11.356	(12,2%)
Otros no líquidos ⁽³⁾	4.640	4.281	8,4%
Total Ventas	192.613	208.978	(7,8%)

Volumen (miles de C9L)	1Q26	1Q25	Var (%)
<i>Mercados de Exportación ⁽¹⁾</i>	4.101	4.199	(2,3%)
<i>Chile</i>	1.135	1.200	(5,4%)
<i>EE.UU.</i>	615	880	(30,1%)
Vino	5.851	6.279	(6,8%)
Cervezas y Licores ⁽²⁾	588	683	(13,9%)
Total Volumen	6.439	6.962	(7,5%)

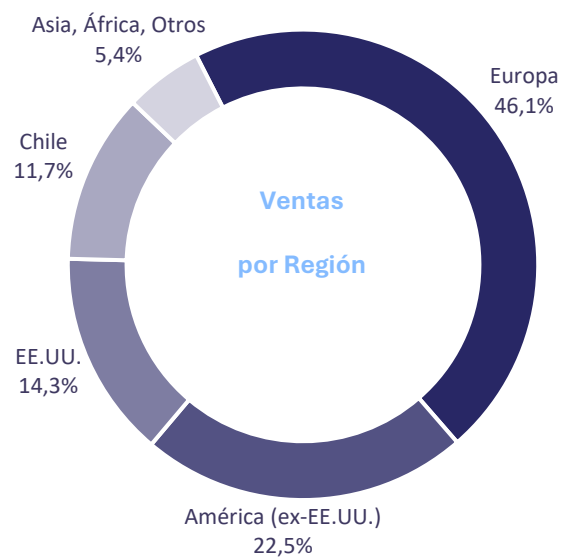
Precio promedio (por C9L)		1Q26	1Q25	Var (%)
Mercados de Exportación	US\$	36,2	33,4	8,3%
Chile Vino	CLP\$	18.354	17.627	4,1%
EE.UU.	US\$	46,4	44,3	4,6%

(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”).

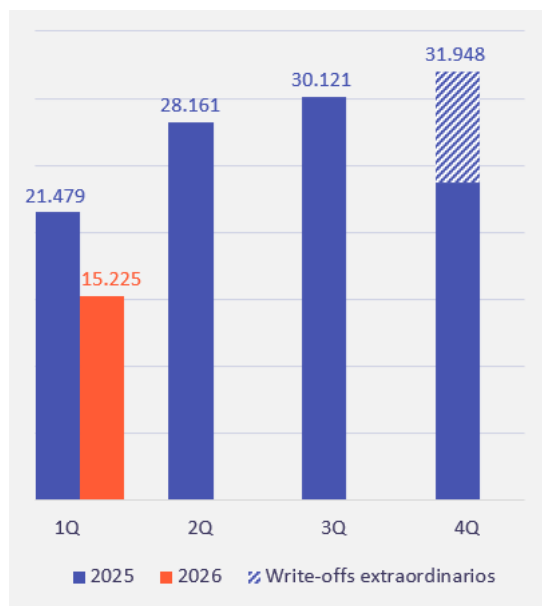
(3) “Otros no líquidos” incluye cambio de criterio de presentación, sin efecto en resultados.

Participación ventas en valor – solo Vino 1Q26

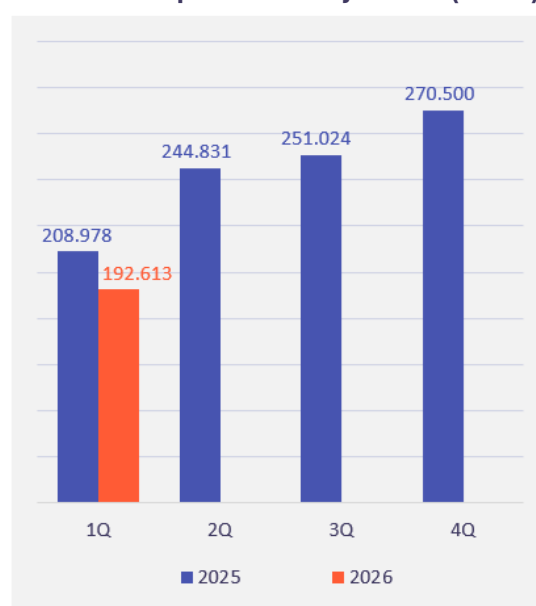


Evolución por Trimestre: (cifras en millones de CLP\$)

Ventas Consolidadas



Resultado Operacional Ajustado (EBIT*)



(*) CLP\$31.948 millones en 4Q25 excluye castigos extraordinarios por CLP\$8.188 millones.

1. Venta consolidada

En el primer trimestre de 2026, el volumen consolidado registró una caída interanual de 7,5%. No obstante, la facturación en dólares se mantuvo plana respecto de 1Q25, impulsada por un mayor precio promedio dólar en los Mercados de Exportación y Estados Unidos. Al convertir estas ventas a pesos chilenos, el efecto adverso del tipo de cambio, que pasó de 960,73 en 1Q25 a 890,59 en 1Q26, se tradujo en ingresos de CLP\$192.613 millones, lo que representa una disminución de 7,8% en comparación con el mismo período del año anterior.

El segmento Vino, que representa sobre el 92% de las ventas consolidadas, registró una caída de 6,8% en volumen y 7,9% en valor YoY.

A nivel de mercados, destacan Brasil y México, los cuales crecen 19,5% y 14,6% respectivamente en valor. Este comportamiento evidencia la capacidad de la compañía para adaptarse a las condiciones locales y seguir capturando oportunidades de crecimiento, incluso en entornos complejos.

Las categorías Principal e Invest (marcas premium y superiores) representaron el 53,7% de las ventas totales, un incremento de 140 pb contra 1Q25. Entre los desempeños más destacados seguimos encontrando a Diablo, con un crecimiento de 9,4%.

Durante el trimestre, el precio promedio consolidado en pesos chilenos registró una disminución, explicado principalmente por efecto tipo de cambio. No obstante, en términos de dólares se observaron incrementos de 8,3% en los Mercados de Exportación y de 4,6% en Estados Unidos. A nivel local, el segmento Chile Vino mostró un aumento de 4,1% en pesos chilenos.

a. Mercados de Exportación

Las ventas de la compañía en los Mercados de Exportación aumentaron 5,8% en dólares, impulsadas por un precio promedio/mix más favorable (+8,3%), lo que compensó la disminución de volúmenes de 2,3%. Sin embargo, al convertir a pesos chilenos, la facturación registró una caída de 2,2%, alcanzando CLP\$131.805 millones, afectada por el impacto negativo del tipo de cambio.

En Europa las ventas fueron 2,1% menores YoY, explicadas, mayoritariamente, por la caída de 4,6% en Reino Unido. Esto se explica por una disminución de volúmenes de 4,0%, afectando principalmente a las marcas Casillero del Diablo e Isla Negra. Por otro lado, el resto de Europa tuvo alzas en valor de 4,7% que contrarrestaron, en parte, la caída de Reino Unido.

En Asia, las ventas cayeron 21,2% en valor, por menores ventas en Japón, que disminuye 34,1%, por desfases de compras, y China, que cae 13,4%. Al contrario, en Corea del Sur se observa un alza de 3,1%, donde destacamos el desempeño de Don Melchor y Bicicleta.

¹ En base a los tipos de cambio efectivos para Viña Concha y Toro.

En América Latina, el alza en ventas fue de 5,2%, impulsadas mayoritariamente por Brasil (+19,5%) y México (+14,6%). En Brasil, las categorías Principal + Invest crecen 26,0%, donde las marcas Casillero del Diablo y Marques de Casa Concha fueron las más significativas.

En Canadá, las ventas crecieron 6,5% en valor, donde la categoría Principal tuvo un alza de 50,9%.

Con respecto al impacto cambiario es importante resaltar las ventajas de la diversificación de monedas con las que opera la compañía. El efecto total en el 1Q26 fue que el peso chileno se depreció un 1,7% frente a nuestra canasta de monedas de facturación, frente a la variación del dólar que fue 7,3%. A mayor detalle, tomando las principales monedas, el peso chileno se depreció respecto del peso mexicano (7,2%), el real brasileño (3,1%) y del euro (2,9%). Por otro lado, se apreció respecto de la libra (1,4%) y del dólar (7,3%)¹.

b. Chile

En el mercado doméstico de Chile la venta de vino decreció 1,5% en valor, llegando a CLP\$20.828 millones. Se observó una mejora en el mix premium, lo cual permitió mostrar un alza de 4,1% en el precio promedio.

Las categorías de marcas prioritarias Principal e Invest, crecieron 2,5%. Acá se destacan las marcas Diablo, Terrunyo, Casillero del Diablo Devils Carnaval, Carmin de Peumo y Amelia, que crecen a dos dígitos.

En volúmenes de vino, vemos una caída de 5,4%, donde las marcas no premium explicaron gran parte de esta, en un segmento caracterizado por la fuerte competencia de precios y donde la base de ventas del mismo periodo del año anterior fue elevada.

La categoría Cervezas y Licores decreció 13,9% en volumen y 12,2% en valor, debido, en gran medida, por el desempeño de cervezas importadas como Miller, presente en un segmento que persiste desafiante y con alta competencia.

c. EE.UU.

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

En el contexto de los desafíos que enfrenta la industria y los cambios en los esquemas de distribución —particularmente tras la salida de uno de los actores más relevantes—, el desempeño en Estados Unidos requiere un análisis específico, dado el proceso de ajustes que atraviesa el mercado.

Durante el trimestre se registraron ajustes de inventarios asociados a disrupciones en la distribución, junto con un desfase temporal que favoreció la base comparativa de 2025 y

¹ En base a los tipos de cambio efectivos para Viña Concha y Toro.

afectó negativamente la de 2026. Se espera que este efecto se normalice gradualmente a lo largo del año.

Dado lo anterior, la venta cayó 32,2% en facturación, llegando a CLP\$25.367 millones. Esto se explica por volúmenes un 30,1% más bajos YoY, principalmente por marcas masivas no premium, y por un efecto tipo de cambio negativo, lo cual no logra ser contrarrestado por el incremento de 4,6% en el precio promedio/mix en dólares.

2. Costo de Venta

El costo de venta alcanzó CLP\$117.883 millones, 8,2% inferior a la cifra del 1Q25, explicado, en su mayoría, por el menor volumen del periodo. En términos unitarios, el costo cayó 0,7% YoY, lo que se explica por eficiencias realizadas en los costos directos de la operación, en costos de insumos y a un efecto tipo de cambio positivo.

Durante este trimestre, se registraron CLP\$621 millones por pagos de aranceles en EE.UU., los cuales fueron cero el año pasado dado que el cobro de estos empezó en abril del 2025.

El costo total contiene CLP\$193 millones de castigos, principalmente por mermas de inventarios, los cuales se separarán en el Estado de Resultados para mayor entendimiento, que corresponden a costos que no generan flujo. En 1Q25 estos castigos ascendieron a CLP\$1.152 millones y corresponden degradaciones de vino, obsolescencias y mermas de inventario.

La ratio costo de ventas sobre ventas alcanza un 61,2%, 20 pb inferior con respecto al 61,4% observado en el 1Q25, reflejando eficiencias realizadas en estas líneas.

3. Margen Bruto

La ganancia bruta del periodo alcanzó CLP\$74.730 millones, un 7,3% menor a la ganancia del 1Q25, que totalizó CLP\$80.589 millones. El margen bruto alcanzó 38,8%, 20 pb sobre la cifra del mismo periodo de 2025.

Sin considerar los castigos de vino, la ganancia bruta ajustada alcanzó CLP\$74.924 millones, un 8,3% menor a la ganancia bruta ajustada del 1Q25, que alcanzó CLP\$81.741 millones. El margen bruto ajustado fue de 38,9% (-20 pb).

4. Gastos de Administración y Ventas (GAV)

Los gastos de administración y venta (costos de distribución + gastos de administración) fueron CLP\$58.767 millones en el periodo, 2,0% superior a la cifra de CLP\$57.611 millones registrada en el 1Q25. En este periodo los GAV se vieron principalmente impactados por un incremento de CLP\$984 millones relacionados a la consolidación de Beer Garden (Kross Bar). En 2025, y en años anteriores, se tomaba como empresa asociada y sus resultados no impactaban directamente en los gastos

operacionales. A esto hay que sumarle mayores gastos por el nuevo Centro del Vino en Pirque e indemnizaciones. Así, la ratio GAV sobre ventas alcanza 30,5%, 290 pb superior a la ratio del 1Q25.

Este monto contiene un castigo por CLP\$43 millones, el cual se separará en el Estado de Resultados, que corresponden, principalmente, a mermas y obsolescencias de productos. En 1Q25 este monto alcanzó CLP\$340 millones por provisiones de obsolescencias de inventario. Estos gastos no generan flujos.

5. Otros Ingresos y Gastos

Otros ingresos fueron de CLP\$279 millones en 1Q26, un decrecimiento interanual de 11,5% al compararse con los CLP\$316 millones del 1Q25. Esta caída está explicada, principalmente, debido a que en 1Q25 se registró una mayor indemnización asociada a insumos.

Otros gastos sumaron CLP\$1.018 millones este trimestre, un 43,9% inferior al mismo periodo del año pasado, el cual fue de CLP\$1.815 millones. Este monto contiene un castigo por CLP\$333 millones, el cual se separará en el Estado de Resultados, que corresponden a pérdidas por un evento climático en Argentina. Los castigos en 1Q25 totalizaron CLP\$919 millones, los cuales se explican principalmente por 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.

Tanto los castigos de GAV como los castigos de Otros Gastos, se dejarán conjuntamente en una línea separada en el Estado de Resultados, para mayor entendimiento.

6. Resultado Operacional

Las ganancias de actividades operacionales alcanzaron CLP\$15.225 millones, un 29,1% bajo la cifra registrada en el mismo trimestre del 2025, que alcanzó CLP\$21.479 millones. El margen operacional fue 7,9% en el trimestre, una caída de 240 pb.

Si excluimos los castigos señalados, el Resultado Operacional hubiese alcanzado CLP\$15.794 millones, un 33,9% bajo la cifra del 1Q25 con castigos excluidos, que totalizó CLP\$23.890 millones. Así, el margen EBIT ajustado fue de 8,2% (-320 pb).

7. EBITDA

El EBITDA (resultado operacional más depreciación y amortización, incluyendo los castigos que no generan flujo) fue de CLP\$23.758 millones en 1Q26, 22,9% inferior a la cifra del 1Q25 que totalizó CLP\$30.818 millones. El margen EBITDA fue de 12,3% (-240 pb).

8. Resultado No Operacional

En 1Q26 la compañía registró una pérdida no operacional de CLP\$3.481 millones, un 19,6% inferior a la pérdida de CLP\$4.330 millones en 1Q25. Esto se explica, en gran medida, por una diferencia de cambio positiva en el trimestre, que totalizó CLP\$488 millones, la cual se compara con una diferencia de cambio negativa en 1Q25, que alcanzó CLP\$135 millones.

Los ingresos financieros fueron CLP\$902 millones en 1Q26, 32,9% inferior a la cifra de CLP\$1.345 millones registrada en 1Q25. Esto se explica, en su mayoría, por menores tasas de interés en las colocaciones en nuestra filial Argentina.

Los gastos financieros cayeron un 10,0% contra el 1Q25, alcanzando CLP\$4.723 millones. Esto se explica principalmente por menores tasas de interés.

El resultado en la participación de empresas asociadas y negocios conjuntos fue una pérdida de CLP\$104 millones en 1Q26, un 75,2% inferior a la pérdida obtenida en 1Q25, que alcanzó CLP\$420 millones.

9. Impuestos a las Ganancias

En el período, el gasto por impuesto a las ganancias fue de CLP\$2.697 millones, 15,5% bajo la cifra de CLP\$3.190 millones en 1Q25, debido, mayormente, al menor resultado obtenido y, además, a que la tasa de impuesto efectiva del periodo fue 440 pb superior a la del 1Q25.

10. Ganancia y Ganancia por Acción

La ganancia atribuible a los propietarios de la controladora fue CLP\$8.779 millones, una caída de 36,3% respecto a los CLP\$13.783 millones reportados en 1Q25. El margen neto fue 4,6% (-200 pb).

En base a las 739.010.000 acciones suscritas en circulación² al 31 de marzo de 2026, la ganancia por acción de Viña Concha y Toro totalizó en CLP\$11,9, un 36,3% inferior de los CLP\$18,7 por acción registrados en el mismo trimestre del año anterior, explicado por una caída de la utilidad neta.

² 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. 04

Estado de Resultados

(miles de CLP\$)	1Q26	1Q25	Var (%)
Ingresos de actividades ordinarias	192.613.199	208.977.832	(7,8%)
Costo de ventas	(117.689.292)	(127.236.582)	(7,5%)
Castigos vino (Write-off)	(193.479)	(1.151.959)	(83,2%)
Ganancia Bruta	74.730.428	80.589.291	(7,3%)
Margen Bruto	38,8%	38,6%	20 pb
Otros ingresos	279.315	315.763	(11,5%)
Costos de distribución	(46.619.258)	(44.874.908)	3,9%
Gastos de administración	(12.105.185)	(12.396.547)	(2,4%)
Otros gastos, por función	(684.384)	(895.826)	(23,6%)
Castigos (Write-off)	(376.211)	(1.258.535)	(70,1%)
Ganancias de Actividades Operacionales	15.224.705	21.479.238	(29,1%)
Margen Operacional	7,9%	10,3%	(240 pb)
Ingresos financieros	902.376	1.344.697	(32,9%)
Gastos financieros	(4.723.135)	(5.246.641)	(10,0%)
Participación en ganancia de asociadas y negocios conjuntos	(104.370)	(420.310)	(75,2%)
Diferencias de cambio	487.533	(135.284)	(460,4%)
Resultados por unidades de reajuste	(43.205)	127.106	(134,0%)
Resultado No Operacional	(3.480.801)	(4.330.432)	(19,6%)
Ganancia (pérdida), antes de impuestos	11.743.904	17.148.806	(31,5%)
Gasto por impuestos a las ganancias	(2.697.041)	(3.190.231)	(15,5%)
Ganancia (pérdida)	9.046.863	13.958.575	(35,2%)
(Ganancia) pérdida, atribuible a participaciones no controladoras	267.427	175.108	52,7%
Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora	8.779.436	13.783.467	(36,3%)
Margen Neto	4,6%	6,6%	(200 pb)
Ganancia (pérdida) por acción *	11,9	18,7	(36,3%)
Gastos por depreciación	6.771.494	6.161.549	9,9%
Gastos por amortización	1.191.971	767.066	55,4%
EBITDA **	23.757.860	30.818.347	(22,9%)
Margen EBITDA**	12,3%	14,7%	(240 pb)

* Número de acciones suscritas en 1Q25 y 1Q26 es de 739.010.000.

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

CAP. 05

Estado de Situación Financiera

Activos

Al 31 de marzo de 2026, los activos de Viña Concha y Toro totalizaron en CLP\$1.801.499 millones, un 3,7% superior a la cifra reportada al 31 de diciembre de 2025.

Pasivos

Al 31 de marzo de 2026, la deuda financiera neta con derivados relacionados totalizó en CLP\$333.234 millones, 3,6% bajo la cifra al 31 de diciembre de 2025. La ratio DFN/EBITDA fue 2,11x.

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, 2026	Dic. 31, 2025	Var (%)
Activos			
Efectivo y equivalentes al efectivo	130.754.072	57.270.659	128,3%
Inventarios, corrientes	461.814.770	403.966.665	14,3%
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, corrientes	259.585.325	302.890.197	(14,3%)
Activos biológicos, corrientes	5.881.909	33.217.649	(82,3%)
Otros activos, corrientes	36.827.823	47.144.688	(21,9%)
Activos corrientes totales	894.863.899	844.489.858	6,0%
Propiedades, plantas y equipos	550.167.277	543.138.741	1,3%
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	37.679.668	37.582.684	0,3%
Otros activos, no corrientes	318.787.717	311.945.221	2,2%
Activos no corrientes totales	906.634.662	892.666.646	1,6%
Total Activos	1.801.498.561	1.737.156.504	3,7%
Pasivos			
Otros pasivos financieros, corrientes	268.317.962	172.514.408	55,5%
Otros pasivos, corrientes	277.709.918	289.838.645	(4,2%)
Pasivos corrientes totales	546.027.880	462.353.053	18,1%
Otros pasivos financieros, no corrientes	275.397.605	312.256.681	(11,8%)
Otros pasivos, no corrientes	94.686.756	96.472.004	(1,9%)
Pasivos no corrientes totales	370.084.361	408.728.685	(9,5%)
Total Pasivos	916.112.241	871.081.738	5,2%
Patrimonio			
Capital emitido	74.030.880	74.030.880	0,0%
Ganancias acumuladas	793.131.392	784.351.956	1,1%
Otras reservas	10.066.317	(52.620)	(19230,2%)
Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora	877.228.589	858.330.216	2,2%
Participaciones no controladoras	8.157.731	7.744.550	5,3%
Total Patrimonio	885.386.320	866.074.766	2,2%
Total Pasivos y Patrimonio	1.801.498.561	1.737.156.504	3,7%

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 2026 asciende a la suma de CLP\$8.779 millones lo que representa una disminución de 36,31% respecto del resultado obtenido en el ejercicio anterior, oportunidad en la que esta cifra llegó a los CLP\$13.783 millones.

LIQUIDEZ

Liquidez corriente

Marzo 2026	Diciembre 2025
1,64	1,83

La disminución de este indicador en 10,38%, se debe principalmente a que los pasivos corrientes aumentaron proporcionalmente más en un 18,10% versus el 5,97% 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 trimestre del 2026 (ver nota 19 de los Estados Financieros Consolidados).

Razón ácida

Marzo 2026	Diciembre 2025
0,79	0,95

La disminución de este indicador en 16,84%, se debe a que los activos corrientes menos los inventarios tuvieron una disminución de 1,70% versus los pasivos corrientes que aumentaron un 18,10%. El principal aumento pasivos corrientes corresponde al rubro otros pasivos financieros corrientes, por la toma de préstamos durante el primer trimestre del 2026 (ver nota 19 de los Estados Financieros Consolidados y Estado de Flujos de Efectivo, pagos de préstamos).

ENDEUDAMIENTO

Razón de endeudamiento

Marzo 2026	Diciembre 2025
0,47	0,49

La disminución de este indicador en 4,08%, se debe a que los pasivos financieros corrientes y no corrientes menos Efectivo y Equivalente de efectivo tuvieron una disminución de 3,40% versus el patrimonio total que aumentó un 2,23%.

Proporción deuda corriente y no corriente sobre deuda total

Deuda	Marzo 2026	Diciembre 2025
Corriente	59,60%	53,08%
No Corriente	40,40%	46,92%

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 18,10% mientras los pasivos no corrientes tienen una disminución de un 9,45%, respecto del total de pasivos que aumento 5,17%. El principal aumento de los pasivos corrientes corresponde al rubro otros pasivos financieros corrientes, por la toma de préstamos durante el primer trimestre de 2026 (ver nota 19 de los Estados Financieros Consolidados y Estado de Flujos de Efectivo, Importes procedentes de préstamos de corto plazo).

Cobertura de costos financieros

Marzo 2026	Marzo 2025
7,12	6,79

El comportamiento de este índice se explica principalmente por la disminución de la suma de los siguientes conceptos anualizados, Ganancia Bruta, Costo de Distribución, Gasto de Administración, Depreciación y Amortización en 4,76% en relación con la disminución en los Costos Financieros Anualizados de 9,16%.

ACTIVIDAD

Total de activos

Los activos de la Compañía presentan un aumento del 3,70%, respecto a diciembre del año 2025, lo que representa una variación de CLP\$64.342 millones. Esta variación se compone principalmente por el aumento en los activos corrientes totales de un 5,97% y un aumento de los activos no corrientes de un 1,56%.

Rotación de inventarios

Marzo 2026	Marzo 2025
0,27	0,28

La rotación del inventario tuvo una disminución del 3,57% con relación al año 2025, producto de la mayor disminución porcentual del costo de ventas del 8,18% en relación con la disminución en el inventario promedio de 4,74%.

Permanencia de inventarios

Marzo 2026	Marzo 2025
331 días	319 días

Producto de lo señalado en el índice anterior la variación de este indicador se explica por el aumento de la permanencia de los inventarios de marzo 2026 versus marzo 2025.

CAP. 07

Otros Indicadores

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

	Marzo 2026	Marzo 2025
Otros resultados por función ²	(4.219)	(5.829)
RAIIDAIE ³	24.431	29.324

RENTABILIDAD

Rentabilidad del patrimonio

Marzo 2026	Marzo 2025
7,24%	9,56%

La disminución de este indicador 24,27% respecto al 2025, se explica porque la ganancia neta anualizada tuvo una disminución del 20,52% y el patrimonio neto promedio un aumento de 4,88%.

Rentabilidad del activo

Marzo 2026	Marzo 2025
4,46%	5,84%

Este indicador tuvo una disminución del 23,63%, debido a la disminución de la ganancia neta anualizada de 20,52% sobre el aumento de los activos operacionales promedios de un 3,96%.

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.

Rendimiento de activos operacionales

Marzo 2026	Marzo 2025
8,37%	10,64%

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 la disminución del resultado operacional anualizado en 18,73% en relación con el 2025.

Utilidad por acción

Marzo 2026	Marzo 2025
11,88	18,65

La disminución de la utilidad por acción de un 36,30% se explica por la disminución de la ganancia neta comparada con el 2025.

Retorno de dividendos

Marzo 2026	Marzo 2025
4,91%	2,29%

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

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.

CAP. 09

Flujos de Efectivo Netos

El flujo originado por actividades de la operación muestra un comportamiento positivo de CLP\$36.252 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 CLP\$14.444 millones. Esto se explica principalmente por los pagos en compras de propiedades, planta y equipos que ascienden a CLP\$11.799 millones.

En cuanto al flujo originado por actividades de financiación, éste muestra un comportamiento positivo de CLP\$50.135 millones. Lo anterior se explica principalmente en una gran parte por la relación entre la obtención y pagos de préstamos de CLP\$121.757 millones y CLP\$66.925 millones, respectivamente.

CAP. 10

Análisis de Riesgo de Mercado

Análisis de Riesgo Financiero de Mercado

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

1. Riesgo de Tipo de Cambio

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

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

Para mitigar y gestionar el riesgo de tipo de cambio, la compañía monitorea en forma diaria la exposición neta en cada una de las monedas para las partidas ya existentes, y cubre este diferencial principalmente con operaciones Forward de moneda a un plazo menor o igual a 90 días, pudiendo en algunas ocasiones utilizar Cross Currency Swap o algún otro derivado.

El análisis de sensibilidad, suponiendo que la compañía no hubiese realizado coberturas al 31 de marzo de 2026, arroja que una depreciación/apreciación del 10% del peso chileno, respecto a las diferentes monedas en las cuales la compañía mantiene activos y pasivos, hubiese generado una pérdida/utilidad de M\$ 9.031.544. Esta sensibilización se realiza suponiendo todas las demás variables constantes y considerando en cada una de las monedas anteriormente señaladas los activos y pasivos promedios mantenidos durante el ejercicio señalado.

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

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

El análisis de sensibilidad arroja que una depreciación/apreciación del 10% del peso chileno respecto a las diferentes monedas en las cuales la compañía genera ingresos y egresos, hubiese representado al 31 de marzo de 2026 una pérdida/utilidad de M\$ 9.685.050. Esta sensibilización se realiza suponiendo todas las demás variables constantes y considerando en cada una de las monedas anteriormente señaladas los ingresos y egresos proyectados para el año.

2. Riesgo de Tasa de Interés

El riesgo de tasa de interés impacta a la deuda financiera de la compañía. Al 31 de marzo de 2026 Viña Concha y Toro tenía una deuda financiera total de M\$ 463.987.781 (sin intereses y con efecto de derivados relacionados a la deuda financiera), de esta deuda un 54,41% se encuentra en el pasivo corriente y un 45,59% en el no corriente. Al cierre de este ejercicio la compañía no mantiene deuda con interés variable.

a. Riesgo de Inflación

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

En efecto, al 31 de marzo de 2026 el 52,12% 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 2026 es de 2,82% anual.

Con motivo de estos derivados y considerando que la variación de la UF entre el 01 de enero del 2026 y el 31 de marzo de 2026 anualizada fue de 1,17% se generó un aumento de la pérdida en M\$ 855.065- Esta pérdida se obtiene de considerar que el valor sin cobertura habría sido de M\$ 597.240, mientras que habría sido M\$ 1.452.305 sin 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\$ 1.146.401 con efecto en resultado.

3. Riesgo de Crédito

El riesgo de crédito corresponde a la incertidumbre respecto al cumplimiento de las obligaciones de la contraparte de la compañía, para un determinado contrato, acuerdo o instrumento financiero, cuando este incumplimiento genere una pérdida en el valor de mercado de algún activo financiero.

4. Cuentas por Cobrar

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

El otorgamiento de crédito a clientes es evaluado por la Administración, quien determina líneas de crédito y plazos de pagos con el objetivo de disminuir los riesgos de incobrabilidad.

Lo anterior, considera principalmente la recopilación de información financiera, comercial y tributaria, más la opinión y la cobertura de seguros de créditos asignada por la Compañía de Seguros.

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

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

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

Al 31 de marzo de 2026, este servicio es provisto por una compañía de seguros con clasificación crediticia AA, por lo que las coberturas de crédito señaladas en el párrafo anterior están concentradas en un 100% en esa empresa.

Al 31 de marzo de 2026 se han recibido pagos efectivos por \$21.290.685 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 98,26% cuenta con seguro de crédito, el cuál cubre un 90% del siniestro. Al 31 de marzo de 2026 los 5 principales clientes concentran el 58,9% de las cuentas por cobrar de este mercado, estando el 100% de esta deuda cubierta por el seguro de crédito. El 72%, 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 98,77% cuenta con seguro de crédito, el cuál cubre un 90% de la cuenta por cobrar, además un 8,13% corresponden a ventas a monopolios estatales. Al 31 de marzo de 2026 los veinte principales clientes concentran un 60,64% de las cuentas por cobrar de este mercado, estando el 99% de esta deuda cubierta por seguro de crédito, además un 6,66 %corresponde a ventas a monopolios estatales. El 39,36% restante, está constituido por cerca de 150 clientes.

Al 31 de marzo de 2026, un 100% de la estimación de deterioro estaba compuesta por clientes nacionales asegurados.

Al 31 de marzo de 2026, un 0% de la estimación de deterioro estaba compuesta por clientes nacionales no asegurados.

b. Venta a terceros desde el extranjero:

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

Al 31 de marzo de 2026, la mayoría de las filiales cuentan con seguros de crédito que cubren aproximadamente un 90% del monto asegurado.

En Bodegas y Viñedos Trivento S.A., alrededor del 60% de las cuentas por cobrar del mercado local y el 86% de las de exportación están aseguradas al 90%.

En Concha y Toro UK, Gan Lu Wine Trading y en VCT Brasil, más del 90% de las cuentas por cobrar se encuentran cubiertas por seguros de crédito con una protección del 90% del valor. Bonterra y VCT & DG México mantienen cobertura de seguros de crédito del 90% del valor sobre el 95% de la cartera.

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

Al 31 de marzo de 2026, un 0% de la estimación de deterioro estaba compuesta por clientes nacionales asegurados.

Al 31 de marzo de 2026, un 100% de la estimación de deterioro estaba compuesta por clientes nacionales no asegurados.

5. 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.

6. Riesgo de Liquidez

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

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

Al 31 de marzo de 2026, la Compañía tiene M\$ 130.754.072 en saldos bancarios, fondos mutuos, depósitos a plazo y depósitos overnight. Adicionalmente, la sociedad mantiene líneas de crédito bancarias.

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

7. Riesgo de Precio de Materia Prima

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

CAP. 11

Tablas Financieras

Periodo	2026	2025
Activos corrientes totales	894.863.899	844.489.858
Pasivos Corrientes totales	546.027.880	462.353.053
Liquidez Corriente	1,64	1,83
Activos corrientes totales - Inventarios, corrientes	433.049.129	440.523.193
Pasivos Corrientes totales	546.027.880	462.353.053
Razón Ácida	0,79	0,95
Otros pasivos financieros corrientes y no corrientes - Efectivo y Equivalente de efectivo	412.961.495	427.500.430
Patrimonio total	885.386.320	866.074.766
Razón de Endeudamiento	0,47	0,49
Pasivos Corrientes totales	546.027.880	462.353.053
Total Pasivos	916.112.241	871.081.738
Proporción Deuda Corriente	59,60%	53,08%
Total de Pasivos no Corrientes	370.084.361	408.728.685
Total Pasivos	916.112.241	871.081.738
Proporción Deuda No Corriente	40,40%	46,92%
Ganancia Bruta + Costos de distribución + Gastos de administración + Depreciación + Amortización	145.700.010	152.989.844
Costo Financiero Anualizado	20.473.927	22.539.317
Cobertura de Costos Financieros	7,12	6,79
Activos corrientes totales	894.863.899	844.489.858
Total de Activos no Corrientes	906.634.662	892.666.646
Total de Activos	1.801.498.561	1.737.156.504
Costo de ventas	117.882.771	128.388.541
Inventario Promedio	432.890.718	454.445.766
Rotación de Inventarios	0,27	0,28
Inventario Promedio	432.890.718	454.445.766
Costo de ventas	117.882.771	128.388.541
Permanencia de Inventarios	3,67	3,54
Días del periodo en medición	90	90
Rotación de Inventarios	0,27	0,28
Permanencia de Inventarios	331	319

Periodo	2026	2025
Ganancia Neta Anualizada	63.440.168	79.817.884
Patrimonio Neto Promedio	875.730.543	834.966.734
Rentabilidad del Patrimonio	7,24%	9,56%
Ganancia Neta Anualizada	63.440.168	79.817.884
Activos Promedio	1.421.582.300	1.367.458.984
Rentabilidad del Activo	4,46%	5,84%
Resultado Operacional	97.267.337	119.685.713
Activos Operacionales Promedio	1.162.728.197	1.124.856.844
Rendimiento de Activos Operacionales	8,37%	10,64%
Utilidad por Acción	11,88	18,65