



Watt's S.A. y Filiales

ANÁLISIS RAZONADO

POR EL EJERCICIO TERMINADO AL 30 DE JUNIO DE 2026

ANÁLISIS RAZONADO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS DE WATT'S S.A.

I. RESUMEN RESULTADOS Y HECHOS RELEVANTES DEL PERÍODO

RESUMEN RESULTADOS

INGRESOS:
MM\$317.851
(6,0%)

RESULTADO
OPERACIONAL:
MM\$17.006
(38,4%)

UTILIDAD:
MM\$11.068
(124,4%)

- ✓ Los ingresos ordinarios consolidados a junio de 2026 aumentan en un 6,0% respecto al mismo periodo del año anterior. El segmento Alimentos aumenta en 7,9%, y el segmento Vitivinícola disminuye en 17,2%.
- ✓ El resultado operacional acumulado es de MM\$17.006, lo cual implica un aumento del 38,4% respecto al mismo periodo del año anterior. El aumento se explica por un mayor margen de contribución. En términos relativos, hay un aumento del margen operacional de 1,3pp, pasando del 4,1% al 5,4%.
- ✓ La utilidad del periodo 2026 alcanzó los MM\$ 11.068 millones, un 124,4% superior a la del periodo anterior, beneficiado por menores gastos no operacionales, menores costos financieros y un mayor resultado de nuestra coligada Laive.

HECHOS RELEVANTES DEL EJERCICIO

- ✓ En Junta Ordinaria de Accionistas celebrada el 29 de abril de 2026, se aprobó el pago de dividendos de \$40 por acción, la designación de KPMG como auditores externos y la designación de Feller Rate y Humphreys como clasificadoras de riesgo.
- ✓ Asimismo, en la Junta Ordinaria de Accionistas fueron aceptas las candidaturas de renovación del Directorio, que considera la incorporación de la Sra. Ana María Orellana, en reemplazo del Sr. Alejandro Molnár.
- ✓ Durante el mes de Junio 2026, Humphreys confirma la clasificación de riesgo de los bonos de Watt's S.A. en "Categoría AA-", y los títulos accionarios en "Primera Clase Nivel 3". Ambos con tendencia "Estable".

II. ESTRUCTURA DE ACTIVOS Y PASIVOS

ACTIVOS

Resumen de estado de situación financiera (MM\$)	30-06-2026	31-12-2025	Δ MM\$	Δ %
Efectivo y equivalentes al efectivo	17.732	15.326	2.406	15,7%
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	106.287	118.895	(12.608)	-10,6%
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas	1.545	1.045	500	47,8%
Inventarios	172.120	172.337	(217)	-0,1%
Otros activos corrientes	34.012	27.895	6.117	21,9%
Activos corrientes totales	331.696	335.498	(3.802)	-1,1%
Inversiones contabilizadas utilizando el método de participación	22.947	22.641	306	1,4%
Activos intangibles distintos de la plusvalía	30.278	30.900	(622)	-2,0%
Plusvalía	14.703	14.669	34	0,2%
Propiedades, plantas y equipos	202.733	200.214	2.519	1,3%
Activos por derecho de uso	12.985	8.856	4.129	46,6%
Otros activos no corrientes	11.699	12.178	(479)	-3,9%
Activos no corrientes totales	295.345	289.458	5.887	2,0%
Activos totales	627.041	624.956	2.085	0,3%

El activo total al 30 de junio de 2026 asciende a MM\$ 627.041 aumenta respecto de diciembre 2025 en MM\$ 2.085. Los Activos Corrientes disminuyen en MM\$ 3.802 y los Activos No Corrientes aumentan en MM\$5.887.

Activos corrientes

El total de este rubro alcanza a MM\$ 331.696 (MM\$ 335.498 a diciembre de 2025) y su composición al cierre del periodo es la siguiente:

- ✓ MM\$ 17.732 (MM\$ 15.326 en 2025), por concepto de efectivo y equivalente al efectivo.
- ✓ MM\$ 106.287 (MM\$ 118.895 en 2025), por concepto de deudores comerciales asociados a las actividades industriales de la matriz y sus filiales y otras cuentas por cobrar. La disminución está dada básicamente por el pago de deuda pendiente del año 2025 de CENABAST y a una disminución de las ventas en un 13,8 % aproximadamente. El detalle está en la Nota 8.
- ✓ MM\$ 1.545 (MM\$ 1.045 en 2025), por concepto de cuentas por cobrar a terceros relacionados correspondiente a Laive S.A. por ventas de margarinas y otros productos que esa sociedad (coligada) distribuye en Perú, dividendos por recibir de Promarca S.A. y a cuentas x cobrar que Viña Santa carolina tiene con su socio español Gonzalez Byass en la distribución en USA. El detalle está en Nota 9.
- ✓ MM\$ 172.120 (MM\$ 172.337 en 2025), correspondientes a existencias de productos terminados, en proceso de elaboración, materias primas, materiales de envase y otros insumos. Si bien a nivel total se mantiene estable, en la composición del rubro se observa un aumento en productos en proceso y semielaborados asociado a la estacionalidad propia del ciclo productivo y por otro lado una disminución en productos terminados de elaboración propia asociado a la venta. el detalle está en la Nota 10.

- ✓ El saldo de MM\$ 34.012 (MM\$ 27.895 en 2025) corresponde mayormente a seguro de cambio, activos biológicos, impuestos por recuperar, seguros anticipados y otros menores.

Activos no corrientes

El total de este rubro asciende a MM\$ 295.345 (MM\$ 289.458 a diciembre de 2025) y su composición es la siguiente:

- ✓ MM\$ 22.947 (MM\$ 22.641 en 2025), que corresponde a la inversión en Laive S.A., empresa peruana del sector alimenticio en la que se tiene una participación accionaria de 37,68% y a una nueva inversión que tiene Viña Santa Carolina en Gonzalez Byass sociedad constituida en USA dedicada a la comercialización, importación y exportación de bebidas alcohólicas en la que se tiene una participación del 15%. La variación se debe principalmente a resultado del ejercicio y variaciones patrimoniales por tipo de cambio. El detalle está en la Nota 12.
- ✓ MM\$ 44.981 (MM\$ 45.569 en 2025) correspondientes a marcas comerciales, programas informáticos, patentes industriales, netas de amortizaciones y plusvalía comprada. La variación respecto a diciembre 2025 tiene su origen en las amortizaciones de los programas informáticos y a la variación en el cambio de la moneda extranjera. El detalle está en las Notas 13 y 14.
- ✓ MM\$ 202.733 (MM\$ 200.214 en 2025), correspondiente a propiedades, plantas y equipos. Las principales variaciones tienen su origen por las inversiones realizadas para la operación, contrarrestado por la depreciación del periodo. El detalle está en la Nota 15.
- ✓ MM\$ 12.985 (MM\$ 8.856 en 2025) correspondiente a derechos de uso de bienes arrendados conforme a NIIF 16 y su variación obedece principalmente a amortizaciones y nuevos contratos. El detalle está en la Nota 19.
- ✓ MM\$ 10.585 (MM\$ 10.216 en 2025) correspondiente a impuestos diferidos y su aumento se explica por las variaciones de las diferencias temporarias, a las pérdidas tributarias y al neto entre la posición de los activos y pasivos individuales de las sociedades. El detalle está en la Nota 17.
- ✓ MM\$ 1.114 (MM\$ 1.962 en 2025), asociados principalmente a otras cuentas por cobrar no corrientes. El detalle está en las notas 7 y 8.

PASIVOS

Resumen de estado de situación financiera (MM\$)	30-06-2026	31-12-2025	Δ MM\$	Δ %
Otros pasivos financieros, corrientes	53.591	41.115	12.476	30,3%
Pasivos por arrendamientos	2.994	2.733	261	9,5%
Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar, corrientes	87.830	92.295	(4.465)	-4,8%
Otros pasivos, corrientes	7.008	8.500	(1.492)	-17,6%
Pasivos corrientes totales	151.423	144.643	6.780	4,7%
Otros pasivos financieros, no corrientes	144.382	156.072	(11.690)	-7,5%
Pasivos por arrendamientos	9.994	5.983	4.011	67,0%
Provisiones por beneficios a los empleados, no corrientes	21.960	22.189	(229)	-1,0%
Pasivos por impuestos diferidos	7.973	8.746	(773)	-8,8%
Otros Pasivos no Corrientes	1.292	0	1.292	N/A
Pasivos no corrientes totales	185.601	192.990	(7.389)	-3,8%
Pasivos totales	337.024	337.633	(609)	-0,2%

La deuda total corriente y no corriente a junio de 2026, asciende a MM\$ 337.024 (MM\$ 337.633 en diciembre 2025). La composición al cierre del periodo, para las partidas más importantes del estado de situación financiera, es la siguiente:

- ✓ MM\$ 197.973 (MM\$ 197.187 en 2025), correspondiente principalmente a préstamos que devengan intereses de corto y largo plazo, de los cuales MM\$ 54.754 son obligaciones con bancos e instituciones financieras de corto y largo plazo (MM\$ 55.834 en 2025) y MM\$ 143.219 son obligaciones con tenedores de bonos (MM\$ 141.353 en 2025). Obligaciones con bancos e instituciones financieras responde a préstamos de corto y mediano plazo para financiar capital de trabajo, amortizar cuotas de capital y pagar intereses de bonos; el aumento en las obligaciones con tenedores de bonos se debe al incremento en la inflación aminorado por el pago de la cuota semestral del bono de la Serie I. El detalle de estas partidas puede ser observado en la Nota 18.
- ✓ MM\$ 12.988 (MM\$ 8.716 en 2025), correspondiente a pasivos por arrendamientos de corto y largo plazo conforme a NIIF 16. El detalle de estas partidas puede ser observado en Nota 19.
- ✓ MM\$ 87.830 (MM\$ 92.295 en 2025), por concepto de deuda comercial con acreedores y otras cuentas por pagar. La disminución se explica principalmente por un menor IVA débito producto que la venta de diciembre es un 14% mayor, menor deuda por devengo de dividendos considerando que diciembre contiene todo el año y a junio solo 6 meses, en diciembre quedo pendiente deuda con proveedor de energía (EMOAC) que habitualmente se paga en el mismo mes y también disminuye por el pago de bonos anuales de ejecutivos y trabajadores. El detalle de estas partidas puede ser observado en la Nota 21.
- ✓ MM\$ 26.759 (MM\$ 26.674 en 2025) por obligaciones por beneficios post empleo. El detalle de estas partidas puede ser observado en la Nota 23.
- ✓ MM\$ 7.973 (MM\$ 8.746 en 2025) correspondiente a pasivos por impuestos diferidos y su disminución se explica por las variaciones de las diferencias temporarias y al neto entre la posición de los activos y pasivos individuales de las sociedades. El detalle está en la Nota 17.
- ✓ MM\$ 3.501 (MM\$ 4.789 en 2025) por cuentas por pagar a entidades relacionadas, pasivos por impuestos corrientes y otros pasivos no financieros corrientes.

Principales créditos bancarios y bonos – detalle en Nota 18

Con fecha 5 de mayo de 2011, Watt's S.A. obtuvo el registro de dos líneas de bonos, una a 10 años y otra a 30 años, por un monto de hasta 3.000.000 de Unidades de Fomento (UF), cada una de ellas, inscritas en el Registro de Valores de la Comisión para el Mercado Financiero con los números 660 y 661 respectivamente.

El 18 de mayo de 2011, la Compañía realizó la primera colocación en el mercado local de bonos desmaterializados y al portador, con cargo a las líneas antes mencionadas, cuyas condiciones más relevantes son las siguientes:

- ✓ Bonos de la Serie I emitidos con cargo a la línea de bonos N° 661, por una suma total de UF 1.000.000 con vencimiento el día 1 de abril de 2031, en la que se obtuvo una tasa de colocación de 3,88% tiene cuotas de vencimiento de capital por UF 50.000 entre los años 2022 y 2031 y el saldo de capital de dicho bono asciende a UF 500.000

El 4 de diciembre de 2012, la Compañía realizó la colocación en el mercado local de bonos desmaterializados y al portador, con cargo a la Línea de bonos inscrita en el Registro de Valores bajo el N° 661, cuyas condiciones más relevantes son:

- ✓ Bonos de la Serie L emitidos por una suma total de UF 1.000.000 con vencimiento el día 15 de noviembre de 2032, en la que se obtuvo una tasa de colocación de 4,06%. La Sociedad mantiene contrato Swap de inflación por esta operación.

El 24 de junio de 2015, Viña Santa Carolina S.A. suscribió contrato de préstamo con Rabobank Chile por US\$ 10.000.000 a una tasa libor 180 + 1,88% de interés anual, pagadero en nueve cuotas semestrales a contar del 24 de junio de 2017 y hasta el 24 de junio de 2021, los que han sido asignados para pagar crédito mantenido con Chacabuco S.A. Durante el año 2017 se suscribe una modificación de dicho contrato con Rabofinance Chile S.A. (ex Rabobank Chile) por US\$ 9.500.000 a una tasa libor 180 + 1,31% de interés anual, pagaderos en una sola cuota con vencimiento al 17 de agosto de 2022. Durante el año 2021 se renegocia el vencimiento del 17 de agosto de 2022 para el 17 de agosto de 2026 con tasa fija del 2,55% y pagos semestrales de intereses en febrero y agosto, el capital a pagar el 2026 asciende a US\$ 9.500.000.

Con fecha 5 de noviembre de 2015, la Compañía realizó una tercera colocación en el mercado local de bonos desmaterializados y al portador, con cargo a la línea inscrita en el Registro de Valores bajo el N° 546, cuyas condiciones más relevantes son:

- ✓ Bonos de la Serie O por una suma total de UF 1.000.000 con vencimiento el día 1 de noviembre de 2035, en la que se obtuvo una tasa de colocación de 3,58%.

El 29 de octubre de 2019, la Compañía realizó una colocación en el mercado local de bonos desmaterializados y al portador, con cargo a la Línea de bonos inscrita en el Registro de Valores bajo el N° 661, cuyas condiciones más relevantes son:

- ✓ Bonos de la Serie P emitidos por una suma total de UF 1.000.000 con vencimiento el día 1 de septiembre de 2029, en la que se obtuvo una tasa de colocación de 1,55%. La Sociedad mantiene contrato Swap de inflación por esta operación fijando la tasa en 3,77% anual.

El 19 de junio de 2024, Watt's suscribió contrato de préstamo con el Banco ITAU por \$12.500.000.000, pagadero en una cuota el 19 de junio de 2027 y pagos semestrales de interés a una tasa anual de 7,0%.

El 29 de abril de 2026, Watt's suscribió contrato de préstamo con el Banco ITAU de Nueva York por US\$13.865.779,26, pagadero en una cuota el 29 de abril de 2027 y pagos semestrales de interés a una tasa anual de 4,91%.

El 12 de mayo de 2026, Watt's suscribió contrato de préstamo con el Banco ITAU de Nueva York por US\$13.888.888,89, pagadero en una cuota el 12 de mayo de 2027 y pagos semestrales de interés a una tasa anual de 4,92%.

El 13 de junio de 2025, Viña Santa Carolina S.A. suscribió un contrato de préstamo con Itaú por US\$9.000.000, con una tasa fija del 5,94%. Este préstamo es pagadero en cinco cuotas anuales, desde el 13 de junio de 2026 hasta el 13 de junio de 2030. Los recursos se utilizaron para pre-pagar créditos que se mantenían con Banco Scotiabank. Como garantía para este préstamo, se entregó la propiedad de Rodrigo de Araya 1431, Macul, cuyo valor contable cubre el total del préstamo.

III. ANÁLISIS DE RESULTADOS

Resumen de estado de resultado (MM\$)	30-06-2026	30-06-2025	Δ MM\$	Δ %
Ingresos de actividades ordinarias	317.851	299.873	17.978	6,0%
Costo de ventas	(239.968)	(229.936)	(10.032)	4,4%
Ganancia bruta	77.883	69.937	7.946	11,4%
Margen bruto	24,5%	23,3%		2,7pp
Costos de distribución	(25.805)	(23.953)	(1.852)	7,7%
Gasto de administración	(35.072)	(33.697)	(1.375)	4,1%
Resultado Operacional	17.006	12.287	4.719	38,4%
Margen operacional	5,4%	4,1%		1,3pp
Otras ganancias (pérdidas)	(778)	(3.663)	2.885	-78,8%
Ingresos financieros	466	427	39	9,1%
Costos financieros	(5.337)	(5.574)	237	-4,3%
Participación en ganancias (pérdidas) de asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen utilizando el método de la participación	1.568	828	740	89,4%
Diferencias de cambio	(291)	(201)	(90)	44,8%
Resultado por unidades de reajuste	(1.692)	(1.464)	(228)	15,6%
Ganancia (pérdida), antes de impuestos	10.942	2.640	8.302	314,5%
Impuestos a las ganancias	126	2.293	(2.167)	-94,5%
Ganancia (pérdida)	11.068	4.933	6.135	124,4%
Margen ganancia	3,5%	1,6%		1,9pp
Depreciación y amortización	8.094	7.939	155	2,0%
EBITDA	25.100	20.226	4.874	24,1%
Margen EBITDA	7,9%	6,7%		1,2pp
Proporción Resultado Operacional Laive S.A.	3.238	1.457	1.781	122,2%
Proporción Depreciación y Amortización Laive S.A.	1.351	1.222	129	10,6%
EBITDA Final	29.689	22.905	6.784	29,6%
Margen EBITDA Final	9,3%	7,6%		1,7pp

Los ingresos ordinarios consolidados a junio de 2026 ascienden a MM\$ 317.851 y aumentan en 6,0% respecto a junio 2025. Se produce un aumento en el segmento Alimentos de 7,9% y una disminución de 17,2% en el segmento Vitivinícola.

El costo de ventas acumulado en el presente periodo alcanza a MM\$ 239.968 (75,5% de los ingresos) y se compara con el obtenido en el periodo anterior que asciende a MM\$ 229.936 (76,7% de los ingresos). Lo anterior, genera un aumento en la contribución bruta de MM\$ 7.946, lo que representa un aumento de 11,4% con respecto al mismo periodo del año anterior y un aumento de 1,2pp del margen bruto. Los gastos de distribución y administración aumentaron en MM\$ 3.227, lo cual representa un incremento del 5,6% con respecto al 2025. Producto de esto el resultado operacional aumenta en MM\$ 4.719 representando un aumento de 38,4% con respecto al periodo anterior y un aumento de 1,3pp en el margen operacional, pasando de 4,1% a 5,4%.

El resultado no operacional de MM\$ 6.064 de pérdida a junio 2026, se compara con MM\$ 9.647 de pérdida en el mismo periodo del año anterior. La variación de MM\$ 3.583 se explica principalmente por mayores gastos el periodo anterior por cierre de filial en USA por MM\$1.960, gastos de impuesto verde por MM\$300, deducible de seguros por MM\$110 y una pérdida por la venta de una bodega del activo fijo por MM\$234. Por otro lado, este año hay un mayor reconocimiento de utilidad por la participación en negocio conjunto por MM\$740.

El EBITDA, entendido como el resultado operacional más la depreciación y amortización, asciende al 30 de junio de 2026 a MM\$ 25.100 y aumenta respecto a junio 2025 en MM\$ 4.874, lo que equivale a un aumento de 24,1%. El margen EBITDA pasa de un 6,7% a un 7,9% en el presente periodo.

La utilidad acumulada a junio 2026 corresponde a MM\$ 11.068 siendo superior en 124,4% respecto al periodo del año 2025.

ANÁLISIS POR SEGMENTO

Watt's S.A. tiene dos segmentos de negocios, Alimentos y Vitivinícola. El segmento Alimentos está ampliamente diversificado en una gran variedad de productos y marcas, y representa en el periodo 2026 un 94,0% de los ingresos, mientras que el segmento Vitivinícola con la Viña Santa Carolina constituye el 6,0%.

Segmento Alimentos

Resumen de estado de resultado (MM\$)	30-06-2026	30-06-2025	Δ MM\$	Δ %
Ingresos Abarrotes	156.699	139.658	17.041	12,2%
Ingresos Refrigerados	106.166	103.220	2.946	2,9%
Ingresos Congelados	35.877	33.912	1.965	5,8%
Ingresos de actividades ordinarias	298.742	276.790	21.952	7,9%
Costo de ventas	(224.854)	(211.102)	(13.752)	6,5%
Ganancia bruta	73.888	65.688	8.200	12,5%
Margen bruto	24,7%	23,7%		1,0pp
Costos de distribución	(25.541)	(23.663)	(1.878)	7,9%
Gasto de administración	(30.964)	(29.417)	(1.547)	5,3%
Resultado Operacional	17.383	12.608	4.775	37,9%
Margen operacional	5,8%	4,6%		1,2pp
Otras ganancias (pérdidas)	(891)	(1.335)	444	-33,3%
Ingresos financieros	308	318	(10)	-3,1%
Costos financieros	(4.827)	(5.250)	423	-8,1%
Participación en ganancias (pérdidas) de asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen utilizando el método de la participación	1.711	863	848	98,3%
Diferencias de cambio	(72)	(330)	258	-78,2%
Resultado por unidades de reajuste	(1.747)	(1.361)	(386)	28,4%
Ganancia (pérdida), antes de impuestos	11.865	5.513	6.352	115,2%
Impuestos a las ganancias	(130)	(231)	101	-43,7%
Ganancia (pérdida)	11.735	5.282	6.453	122,2%
Margen ganancia	3,9%	1,9%		2,0pp
Depreciación y amortización	6.594	6.379	215	3,4%
EBITDA	23.977	18.987	4.990	26,3%
Margen EBITDA	8,0%	6,9%		1,1pp
Proporción Resultado Operacional Laive S.A.	3.238	1.457	1.781	122,2%
Proporción Depreciación y Amortización Laive S.A.	1.351	1.222	129	10,6%
EBITDA Final	28.566	21.666	6.900	31,8%
Margen EBITDA Final	9,6%	7,8%		1,8pp

En el segmento Alimentos, Watt's cuenta con tres unidades de negocio: Abarrotes, Refrigerados y Congelados.

El negocio de Abarrotes considera principalmente las categorías de leche líquida, bebidas lácteas, leche en polvo, aceites, mermeladas, conservas, cremas, manjar, y jugos y néctares larga vida. Las marcas más relevantes presentes en el negocio de Abarrotes son Loncoleche, Calo, Watt's, Los Lagos, Regimel, Chef, Belmont, Cristal y Wasil.

Por su parte, el negocio de Refrigerados considera principalmente las categorías de yogurt, quesos maduros, mantequillas, margarinas, mantecas, y jugos y néctares corta vida. Las marcas más relevantes son Calo, Sureña, Loncoleche, Danone, Activia, Danone Light & Free, Oikos, San Rafael, Las Parcelas de Valdivia, Calan, Crucina, Astra y Watt's. La empresa se transformó en uno de los principales actores del mercado de yogures luego de la adquisición de Danone Chile en febrero de 2017 y la incorporación de sus marcas al portafolio vía un contrato de licenciamiento.

En jugos y néctares, la marca Watt's se encuentra bajo la sociedad Promarca, la cual fue creada en 2006 por Watt's S.A. y Compañía Cervecerías Unidas S.A. (CCU). Esta sociedad, de propiedad y control compartido, es dueña de la marca Watt's para productos bebestibles de fruta, la marca Frugo, como también las marcas Yogu Yogu y Shake a Shake para bebidas lácteas.

Por último, desde noviembre de 2014, Watt's también ingresó al negocio de Congelados mediante la compra de Frutos del Maipo, agregando a su portafolio de frutas y verduras, una amplia gama de hortalizas y platos preparados, como también papas prefritas congeladas en diversos formatos.

Para la producción y comercialización de sus productos, Watt's cuenta con cinco plantas productivas, nueve oficinas comerciales y ocho centros de distribución.

En la planta de Osorno, X Región, se producen distintos productos lácteos, entre ellos leches líquidas, leches en polvo, quesos, mantequillas y manjar. En la planta de Chillán, que se incorporó con la adquisición de Danone Chile, se producen principalmente yogures. En la planta ubicada en la comuna de San Bernardo, Santiago, se realiza la refinación, hidrogenación y envasado de margarinas y aceites. En la misma comuna se encuentra la planta Lonquén, en la cual se producen bebidas lácteas, mermeladas, jugos, néctares, postres, conservas de frutas y hortalizas, platos preparados, sopas y cremas, entre otros productos. Por último, la actividad productiva de congelados Frutos del Maipo se desarrolla en una planta ubicada en Linares.

A junio del año 2026, el segmento de Alimentos generó ingresos de MM\$ 298.742, lo cual es un aumento de 7,9% respecto al mismo periodo del año 2025. El aumento se dio en el negocio abarrotes con un 12,2%, un aumento del negocio refrigerado de un 2,9% y un aumento en el negocio congelados de un 5,8%.

La contribución del segmento aumento en un 12,5%, mientras que el margen bruto aumento en 1,0pp. El aumento en el margen se explica principalmente por menores costos de venta durante los primeros meses del año.

Los gastos del periodo fueron superiores a los del periodo anterior, aumentando en MM\$ 3.426, lo cual representa un incremento del 6,5%. Este aumento fue impulsado principalmente por una mayor activación de campañas de marketing, mercaderistas, costos de distribución, y ajustes en remuneraciones y leyes sociales.

De esta forma, el resultado operacional del segmento Alimentos aumento en MM\$ 4.775, representando un aumento del 37,9% respecto al periodo anterior. En términos relativos, el margen operacional aumenta en 1,2pp, pasando de un 4,6% a un 5,8%.

El resultado no operacional pasa de MM\$ 7.095 de pérdida en el periodo anterior a MM\$ 5.518 de pérdida en el presente periodo. Esta disminución se explica principalmente por menores costos financieros, menores costos no operacionales, una mayor ganancia en participación en negocios conjuntos y un mayor gasto por unidades de reajuste. Por otro lado, hay una disminución de MM\$ 101 en impuestos a las ganancias.

Por último, la utilidad del segmento fue de MM\$11.375, siendo ésta un 122,2% superior a la del mismo periodo del año 2025.

Segmento Vitivinícola

Resumen de estado de resultado (MM\$)	30-06-2026	30-06-2025	Δ MM\$	Δ %
Ingresos de actividades ordinarias	19.110	23.083	(3.973)	-17,2%
Costo de ventas	(15.114)	(18.834)	3.720	-19,8%
Ganancia bruta	3.996	4.249	(253)	-6,0%
Margen bruto	20,9%	18,4%		2,5pp
Costos de distribución	(264)	(290)	26	-9,0%
Gasto de administración	(4.109)	(4.280)	171	-4,0%
Resultado Operacional	(377)	(321)	(56)	17,4%
Margen operacional	-2,0%	-1,4%		(0,6pp)
Otras ganancias (pérdidas)	112	(2.328)	2.440	-104,8%
Ingresos financieros	158	109	49	45,0%
Costos financieros	(510)	(324)	(186)	57,4%
Participación en ganancias (pérdidas) de asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen utilizando el método de la participación	(143)	(35)	(108)	308,6%
Diferencias de cambio	(219)	129	(348)	-269,8%
Resultado por unidades de reajuste	55	(103)	158	-153,4%
Ganancia (pérdida), antes de impuestos	(924)	(2.873)	1.949	-67,8%
Impuestos a las ganancias	257	2.524	(2.267)	-89,8%
Ganancia (pérdida)	(667)	(349)	(318)	91,1%
Margen ganancia	-3,5%	-1,5%		(2,0pp)
Depreciación y amortización	1.500	1.560	(60)	-3,8%
EBITDA Final	1.123	1.239	(116)	-9,4%
Margen EBITDA Final	5,9%	5,4%		0,5pp

Las principales marcas que maneja la viña son Santa Carolina, Casablanca y Finca El Origen (Argentina). Actualmente Viña Santa Carolina S.A. exporta vinos a cerca de 60 países en todo el mundo, siendo sus principales mercados Canadá, Brasil, México, Rusia y Dinamarca, en los cuales cuentan con una extensa red de distribuidores.

La compañía cuenta actualmente con 458 hectáreas de viñedos en los principales valles vitivinícolas de Chile: Maipo, Casablanca, Cachapoal, Colchagua y Cauquenes. Cuenta con 412 hectáreas de viñedos propios en campos propios y 30 hectáreas de viñedos en campos arrendados. Los viñedos se concentran en uvas de las cepas más demandadas por los mercados internacionales: Cabernet Sauvignon, Merlot, Malbec, Pinot Noir, Sauvignon Blanc, Chardonnay, Syrah, Carmenere y Petit Verdot. En Argentina cuenta con 140 hectáreas productivas en el Valle de Uco.

Para su producción, Viña Santa Carolina S.A. posee cuatro bodegas de vinificación, las que totalizan una capacidad de 44,2 millones de litros: Molina (24 millones de litros), Rodrigo de Araya (5,5 millones de litros), Totihue (13,3 millones de litros) y Casablanca (1,4 millones de litros).

Al 30 de junio del año 2026, el segmento Vitivinícola generó ingresos por MM\$ 19.110, lo que representa una disminución de 17,2% respecto al mismo periodo del año 2025. Esta caída responde a una contracción en el

volumen de un 11%, y a una devaluación del peso chileno de un 6,6% en promedio durante el primer semestre 2026 versus el primer semestre del 2025.

La baja de los volúmenes se explica principalmente por el término de un contrato de licencia para un cliente en China y además por ajustes de inventarios por parte de nuestro importador en Brasil.

La caída del consumo global de vino se ha seguido acentuando y no se observan señales de que esto pueda cambiar en el corto plazo. La compañía está concentrada en mantener una buena salud financiera y una sólida posición comercial de modo de asegurar su competitividad en este escenario de crisis.

El margen bruto tuvo un aumento de 2,5 puntos porcentuales. Esto se debió a un aumento de ventas de productos de mayor precio en algunos mercados, lo que terminó traducándose en una mejora de la rentabilidad del mix.

Los costos de distribución presentan una disminución de un 9,0%, en concordancia con la menor actividad del período combinadas con el aumento del precio de combustible derivadas de la guerra entre USA e Irán.

Los gastos de administración presentan una disminución de un 4,0% debido a menores gastos comerciales y a planes de contención de gastos.

De esta forma, el resultado operacional del segmento Vitivinícola cierra el período actual con una pérdida operacional de MM\$377, bastante similar a los MM\$321 de pérdida en el mismo periodo del 2025.

El resultado no operacional e impuestos, en su conjunto resultan en un resultado negativo de -MM\$ 290, lo que lleva a que el resultado del segmento llegue a una pérdida de -MM\$ 667, comparada con una pérdida de MM\$ 349 del periodo anterior.

IV.RELACIONES FINANCIERAS

A fin de permitir un mejor análisis de las cifras correspondientes a los estados financieros consolidado de Watt's S.A., se presentan a continuación algunos índices relevantes comparativos.

ÍNDICES DE LIQUIDEZ

Índice	30-06-26	31-12-25	Comentarios
Liquidez corriente (veces) <i>Activo corriente / Pasivo corriente</i>	2,19	2,32	El índice disminuye debido a que el pasivo corriente aumenta en un 4,7% mientras que el activo corriente disminuye en 1.1%. El pasivo corriente aumenta principalmente por el aumento de los pasivos financieros contrarrestado por una disminución de las cuentas por pagar con proveedores. Por su parte el activo corriente disminuye principalmente por una disminución de deudores comerciales contrarrestado por un aumento del efectivo, un aumento de otros Activos Financieros y un aumento de activos biológicos.
Razón ácida (veces) <i>(Activo corriente menos existencias menos gastos anticipados) / Pasivo corriente</i>	1,04	1,12	El índice disminuye debido a que el pasivo corriente aumenta y el activo corriente sin considerar las existencias disminuye (4,7% vs 2,4%). El pasivo corriente aumenta principalmente por el aumento de los pasivos financieros contrarrestado por una disminución de las cuentas por pagar con proveedores. El activo corriente, sin considerar las existencias, disminuye principalmente por una disminución de deudores comerciales contrarrestado por un aumento del efectivo, un aumento de otros Activos Financieros y un aumento de activos biológicos.
Cobertura de gastos financieros netos (veces) <i>Ebitda sin Laive U12M/ (gastos financieros menos ingresos financieros)</i>	5,33	4,73	El índice de cobertura crece debido a que el Ebitda U12M aumenta en un 9,7% mientras que los gastos financieros netos U12M disminuyen en un 2,6%.

ÍNDICES DE ENDEUDAMIENTO

Índice	30-06-26	31-12-25	Comentarios
Razón de endeudamiento (veces) <i>(Pasivo corriente más pasivo no corriente) / Patrimonio neto</i>	1,16	1,18	El índice disminuye debido a que el pasivo disminuye en un 0,2% y el patrimonio aumenta en 0,9%. La disminución del pasivo se explica principalmente por las cuentas por pagar con proveedores, vs el incremento del patrimonio.
Proporción deuda corriente sobre deuda total (%) <i>Pasivo corriente / (pasivo corriente más pasivo no corriente)</i>	44,9	42,8	La proporción de deuda aumenta debido a que el pasivo corriente crece en un 4,7% mientras que el pasivo total disminuye en un 0,2%. El pasivo corriente aumenta debido a deuda financiera de corto plazo.

Deuda financiera/ Ebitda	3,5	3,8	El índice mejora debido a que la deuda financiera neta aumenta en un 1.4% y el Ebitda U12M aumenta en 9,7%.
<i>(Otros pasivos financieros corriente más otros pasivos financieros no corriente menos efectivo)/ Ebitda sin Laive U12M</i>			

ÍNDICES DE ACTIVIDAD

Índice	30-06-26	30-06-25	Comentarios
Rotación de inventario (veces en el ejercicio)	1,39	1,17	La rotación del inventario aumenta debido a que el costo de venta aumenta y el inventario disminuye. El costo de venta aumenta en un 4,4% mientras que el inventario disminuye un 12,5% debido a menores stocks disponibles.
<i>Costo de venta del ejercicio/ inventario</i>			
Permanencia de inventario (en número de días)	130	154	La permanencia de inventario disminuye respecto al periodo anterior debido a que el costo de venta aumenta en un 4,4% mientras que el inventario disminuye un 12,5% debido a menores stocks disponibles.
<i>Días ejercicio / (Costo de venta ejercicio / Inventario final)</i>			

ÍNDICES DE GESTIÓN

Índice	30-06-26	30-06-25	Comentarios
Eficiencia Global de los Equipos (EGE)	65,1%	64,1%	En términos de eficiencia de los equipos se ve un leve aumento respecto al primer semestre 2026 y segundo semestre del 2025, ello dado por importantes alzas en Chillan y San Bernardo, que contra resta una disminución de Linares 69,9% de algo más de 4 puntos versus el año pasado (74,1%) y de plantas Osorno y Lonquén que mejoraron alrededor de un punto versus primer semestre.
<i>Utilización de equipos</i>			
Entrega a Tiempo (EAT)	89,3%	91,3%	Durante el primer segundo trimestre 2026 se registró un retroceso de 2 puntos, explicado principalmente por el deterioro de Abarrotes. A nivel de categoría, Leches Líquidas se mantiene como el principal foco crítico, concentrando el 37% del quiebre total y el EAT más bajo de la compañía (79,0%), de forma estructural durante los últimos periodos.
<i>Nivel de servicio a clientes</i>			

ÍNDICES DE RENTABILIDAD

Índice	30-06-26	31-12-25	Comentarios
Rentabilidad del patrimonio (%) <i>Utilidad (pérdida) U12M / Patrimonio promedio neto (inicial más final/2)</i>	9,77	7,53	La rentabilidad del patrimonio crece debido a que la utilidad U12M aumenta frente a una disminución del patrimonio promedio.
Rentabilidad del activo (%) <i>Utilidad (pérdida) U12M / Activos promedio (inicial más final/2)</i>	4,39	3,45	La rentabilidad del activo crece debido a que la utilidad U12M aumenta en un porcentaje mayor a lo que aumenta el activo promedio.
Rendimiento de activos operacionales (%) <i>Resultado explotación U12M / Activos operacionales promedio (inicial más final/2)</i>	6,8	6,0	El índice crece debido a que el resultado operacional U12M aumenta en mayor medida de lo que lo hace los activos operacionales promedio. <i>Los activos operacionales considerados son: total activos corrientes más total activos fijos más total otros activos, menos cuentas y documentos por cobrar no comerciales a relacionadas corto y largo plazo, inversiones en relacionadas, inversiones en otras sociedades, menor valor de inversiones, impuestos diferidos, corto y largo plazo y otros activos.</i> <i>El resultado explotación comprende lo siguiente: margen bruto, gastos de administración, costos de distribución, otros gastos por función, otros ingresos por función.</i>
Utilidad (pérdida) por acción (\$) <i>Utilidad (pérdida) U12M / N° de acciones suscritas y pagadas al cierre del ejercicio con derecho a dividendo</i>	88,1	68,7	La utilidad por acción aumenta debido a que la utilidad U12M aumenta mientras que la cantidad de acciones se mantiene estable.

V. DIFERENCIA ENTRE VALOR LIBRO Y VALOR DE MERCADO/ ECONÓMICO DE LOS PRINCIPALES ACTIVOS

Los estados financieros al 30 de junio de 2026 han sido preparados de acuerdo con principios contables generalmente aceptados, IFRS y a normas e instrucciones impartidas por la Superintendencia de Valores y Seguros, hoy Comisión para el Mercado Financiero (CMF) e incluyen el ajuste por provisiones cuando corresponde.

Existen activos con valor de mercado que no se encuentran reflejados en los estados financieros. Estos activos son las marcas líderes desarrolladas en el tiempo por la Sociedad Matriz.

Con excepción de lo anterior, los activos reflejan, en general, su valor de mercado.

VI. ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVOS

Al 30 de junio de 2026, el flujo neto total del periodo asciende a MM\$ 2.226 positivo, lo que se explica por flujos positivos en actividades de operación por MM\$ 35.247, flujos negativos en actividades de inversión por MM\$ 7.593 y flujos negativos de financiamiento por MM\$ 25.428 y su detalle puede ser observado en página 11 de las Notas. De acuerdo al Estado de Flujos de Efectivos que se presenta en los Estados Financieros, éste pasa de un neto de MM\$6.837 positivo en 2025 a MM\$ 2.226 positivo en el presente periodo, siendo originado principalmente por un aumento en los flujos de operación por MM\$ 30.590, aumento en pagos de inversión por MM\$ 1.793 y una disminución en los flujos de financiamiento por MM\$ 33.408. El aumento en los flujos de operación se debe principalmente a la mayor recaudación de clientes producto de la mayor venta del mes de diciembre, también por el pago de la deuda atrasada de Cenabast y al aumento de precios en el 2026. Adicionalmente en el 2026 hay menos pagos de DIN por la disminución de un 15% de importaciones.

Estado de flujo de efectivo (MM\$)	Alimentos		Vitivinícola		Total	
	30-06-2026	30-06-2025	30-06-2026	30-06-2025	30-06-2026	30-06-2025
Flujos de efectivos procedentes de (utilizados en) actividades de operación	37.106	5.617	-1.859	-960	35.247	4.657
Flujos de efectivos procedentes de (utilizados en) actividades de inversión	-7.593	-5.800	-	-	-7.593	-5.800
Flujos de efectivos procedentes de (utilizados en) actividades de financiación	-22.941	-408	-2.487	8.388	-25.428	7.980
Incremento neto (disminución) en efectivo y efectivo equivalente, antes del efecto de cambio en la tasa de cambio	6.572	-591	-4.346	7.428	2.226	6.837

VII. POLÍTICA DE GESTIÓN DE RIESGOS

Los principales pasivos financieros de la sociedad, además de los derivados, comprenden créditos bancarios y obligaciones por bonos, cuentas por pagar y otras cuentas por pagar. El propósito principal de estos pasivos financieros es obtener financiamiento para sus operaciones. La sociedad tiene deudores por venta, disponible en bancos, que surgen directamente de sus operaciones.

La administración de la sociedad supervisa que los riesgos financieros sean identificados, medidos y gestionados de acuerdo con las políticas definidas para ello. Todas las actividades de la administración de riesgo son llevadas a cabo por equipos de especialistas que tienen las capacidades, experiencia y supervisión adecuadas. A su vez, el Directorio revisa y ratifica políticas para la administración de tales riesgos.

En cuanto a los objetivos de la administración de capital, Watt's S.A. encauza su gestión en la consecución de un perfil de riesgo consistente con los lineamientos entregados por el Directorio, asimismo, procura mantener un nivel adecuado de sus ratios de deuda/capital e indicadores favorables de solvencia, con el objetivo de facilitar su acceso al financiamiento a través bancos y otras instituciones financieras, tomando siempre en consideración la maximización del retorno de sus accionistas.

Watt's S.A. en la ejecución de sus operaciones se ve enfrentado a factores de vulnerabilidad sobre la consecución de los objetivos de rentabilidad y sustentabilidad financiera. Particularmente factores de mercado generadores de escenarios de incertidumbre financiera que pueden afectar a la organización a través de distintos métodos de transmisión.

En este contexto, para el análisis de las variables de riesgo, Watt's S.A. identifica su exposición en tres tipos de riesgo financiero: crédito, liquidez y mercado.

RIESGO DE CRÉDITO

El concepto de riesgo de crédito es empleado por Watt's S.A. para referirse a aquella incertidumbre financiera, a distintos horizontes de tiempo, relacionada con el cumplimiento de las obligaciones suscritas por contrapartes, al momento de ejercer derechos contractuales para recibir efectivo u otros activos financieros por parte de Watt's S.A. En términos de la exposición al riesgo de crédito por tipo de instrumento financiero, Watt's S.A. presenta la siguiente distribución:

Al 30 de junio de 2026	Grupo	Tipo	Contraparte	Exposición MM\$	Concen- traciones Total %
Préstamos y cuentas por cobrar	Efectivo y efectivo equivalente	Efectivo en caja		510	0,34
		SalDOS en bancos	Bancos nacionales	1.941	1,29
			Bancos extranjeros	15.281	10,13
		Depósitos de corto plazo	Bancos nacionales	-	-
			Bancos extranjeros	-	-
	Valores negociables	Bancos nacionales	-	-	
	Deudores comerciales	Facturas y documentos por cobrar	Supermercados y comercializadoras	85.254	56,50
			Farmacias	-	-
		Exportaciones por cobrar	Distribuidores	15.332	10,16
	Otras cuentas por cobrar	Deudores largo plazo	Locales	962	0,64
		Productores, deudores varios	Varios	5.701	3,78
	Por cobrar a empresa relacionada	Exportaciones por cobrar	Empresa extranjera	724	0,48
		Facturas y otros por cobrar	Distribuidor y otro	821	0,54
	Otros activos corrientes	Contratos derivados	Banco	24.363	16,15
		Otros		-	-
Exposición total					100%

El cuadro anterior muestra la concentración de contrapartes como porcentaje de la exposición total por riesgo de crédito. La mayor exposición crediticia de Watt's S.A. se concentra en las partidas de cuentas por cobrar, particularmente en la categoría de supermercados y comercializadoras nacionales con un 56,50% sobre el total de exposición equivalente a MM\$ 85.254. Como política de gestión de riesgo de crédito, Watt's S.A. mantiene contratos de seguros asociados a las cuentas por cobrar por deudores comerciales.

La concentración por contrapartes se encuentra controlada en función de la calidad crediticia de nuestros clientes, los cuales corresponden principalmente a compañías de gran tamaño y que aproximadamente los saldos de cuentas por cobrar individualmente significativos se encuentran cubiertos en un 90% por seguros de riesgo de crédito. Adicionalmente y en este contexto, el proceso de otorgamiento de créditos a clientes considera análisis individuales de las constituciones de las sociedades, revisiones periódicas de informes comerciales, participación en la asociación de créditos de empresas productoras, análisis en conjunto con la compañía aseguradora, entre otros.

Al 31 de diciembre de 2025	Grupo	Tipo	Contraparte	Exposición MM\$	Concen- traciones Total %
Préstamos y cuentas por cobrar	Efectivo y efectivo equivalente	Efectivo en caja		272	0,17
		Saldos en bancos	Bancos nacionales	2.609	1,64
			Bancos extranjeros	12.445	7,85
		Depósitos de corto plazo	Bancos nacionales	-	-
			Bancos extranjeros	-	-
		Valores negociables	Bancos nacionales	-	-
	Deudores comerciales	Facturas y documentos por cobrar	Supermercados y comercializadoras	96.038	60,54
			Farmacias	-	-
		Exportaciones por cobrar	Distribuidores	17.985	11,34
	Otras cuentas por cobrar	Deudores largo plazo	Locales	1.814	1,14
		Productores, deudores varios	Varios	4.872	3,07
	Por cobrar a empresa relacionada	Exportaciones por cobrar	Empresa extranjera	474	0,30
		Facturas y otros por cobrar	Distribuidor y otro	571	0,36
	Otros activos corrientes	Contratos derivados	Banco	21.542	13,59
		Otros		-	-
Exposición total					100%

El cuadro anterior muestra la concentración de contrapartes como porcentaje de la exposición total por riesgo de crédito. La mayor exposición crediticia de Watt's S.A. se concentra en las partidas de cuentas por cobrar, particularmente en la categoría de supermercados y comercializadoras nacionales con un 60,54% sobre el total de exposición equivalente a MM\$ 96.038. Como política de gestión de riesgo de crédito, Watt's S.A. mantiene contratos de seguros asociados a las cuentas por cobrar por deudores comerciales.

La concentración por contrapartes se encuentra controlada en función de la calidad crediticia de nuestros clientes, los cuales corresponden principalmente a compañías de gran tamaño y que aproximadamente los saldos de cuentas por cobrar individualmente significativos se encuentran cubiertos en un 90% por seguros de riesgo de crédito. Adicionalmente y en este contexto, el proceso de otorgamiento de créditos a clientes considera análisis individuales de las constituciones de las sociedades, revisiones periódicas de informes comerciales, participación en la asociación de créditos de empresas productoras, análisis en conjunto con la compañía aseguradora, entre otros.

RIESGO DE LIQUIDEZ

El concepto de riesgo de liquidez es empleado por Watt's S.A. para referirse a la capacidad para amortizar o refinanciar a precios de mercado razonables los compromisos financieros adquiridos y a su capacidad para ejecutar sus planes de negocios con fuentes de financiamiento estables, tanto bajo condiciones normales como también excepcionales.

La Compañía administra este riesgo de acuerdo con políticas financieras corporativas que incluyen la mantención de flujos operacionales significativos de corto plazo y la obtención de pasivos financieros relacionados con las alternativas disponibles en el mercado (Ej. Deudas con el público, préstamos bancarios,

líneas de crédito). Para minimizar el riesgo, Watt's S.A. mantienen un balance entre su deuda de corto y largo plazo, diversifica por acreedor, cuenta con líneas de crédito aprobadas (no garantizadas) y gestiona con anticipación el refinanciamiento de sus obligaciones.

El análisis de vencimientos de los pasivos financieros de Watt's S.A. se presenta a continuación:

Clasificación	Grupo	Tipo	Corrientes		No corrientes		
			< 90 días	De 90 días a 1 año	De 1 año a 3 años	De 3 a 5 años	5 años y más
Pasivos financieros	Obligaciones con Bancos	Deuda nacional	8.791	40.860	3.073	4.300	-
		Deuda extranjera	429	-	-	-	-
	Obligaciones con el público	Bono UF	163	8.224	16.266	55.918	90.830
	Arriendos por pagar	Arriendos	1.079	2.639	4.299	3.439	3.933
	Por pagar a empresas relacionadas	Deuda nacional	-	1.837	1.080	-	-
		Acreedores comerciales	78.284	-	-	-	-
	Cuentas por pagar	Otras cuentas por pagar	7.949	-	212	-	-
		Dividendos mínimos devengados	-	1.597	-	-	-

Al 31 de diciembre de 2025 (MM\$)			Banda Temporal				
Clasificación	Grupo	Tipo	Corrientes		No Corrientes		
			< 90 días	De 90 días a 1 año	De 1 año a 3 años	De 3 a 5 años	5 años y más
Pasivos financieros	Obligaciones con Bancos	Deuda nacional	-	36.494	15.511	6128	-
		Deuda extranjera	1.013	-	-	-	-
	Obligaciones con el público	Bono UF	159	8.087	15.995	54.746	91.972
	Arriendos por pagar	Arriendos	524	2.668	3.295	1.886	1.586
	Por pagar a empresas relacionadas	Deuda nacional	-	4.353	-	-	-
		Acreedores comerciales	80.256	-	-	-	-
	Cuentas por pagar	Otras cuentas por pagar	8.915	-	-	-	-
		Dividendos mínimos devengados	-	2.349	-	-	-

RIESGO DE MERCADO

El concepto de riesgo de mercado es empleado por Watt's S.A. para referirse a aquella incertidumbre financiera, a distintos horizontes de tiempo, relacionada con la trayectoria futura de aquellas variables de mercado relevantes a su desempeño financiero.

La sociedad identifica y gestiona el riesgo de mercado en función del tipo de variable de mercado que lo origina.

Tipo de Cambio y Unidad de Fomento

Watt's S.A. se encuentra expuesto al riesgo originado a partir de fluctuaciones del tipo de cambio, las cuales afectan el valor justo y flujos de efectivo de los instrumentos financieros constitutivos de posiciones. La Sociedad Matriz y sus filiales mantienen exposición en moneda extranjera, entre los que se encuentran deudas, deudores comerciales y otros activos en el exterior, incluida existencias de productos terminados e insumos. Para disminuir el riesgo cambiario que esto conlleva, se usa una política de cobertura a través de seguros de cambio. La sociedad ha identificado, dentro de su riesgo por tipo de moneda, dos paridades relevantes a sensibilizar, dólar y unidades de fomento, en función de la magnitud de la exposición por este concepto y del impacto en resultado ante cambios en las variables de riesgo.

La sociedad ha identificado como relevante el riesgo de moneda generado a partir de transacciones denominadas en dólares americanos. Las fluctuaciones de la paridad peso dólar afectan tanto el valor de los pasivos como de los activos. Tomando esto en consideración, sólo se someterá a sensibilización la exposición neta en dólares, la cual se calcula como la diferencia entre los activos y pasivos denominados en dólares, descontado de los seguros de cambio mantenidos por la sociedad. El monto residual denominado en dólares será sensibilizado, midiendo el impacto de una variación razonablemente posible del tipo de cambio observado. Dicha fluctuación en el tipo de cambio será estimada a partir de información histórica que refleje la distribución de los posibles escenarios de variaciones del tipo de cambio dentro de un intervalo de tiempo de tres meses, excluyendo los escenarios extremos, de acuerdo con lo definido bajo IFRS 7.

Al 30 de junio de 2026

Clasificación	exposición (M US\$)	Variable mercado	Valor de cierre (\$)	Perturbación	Valor tipo de cambio (\$)	Efecto en resultados (MM\$)
Activo neto	637	USD-CLP	922,21	-9,13%	838,01	(54)
				13,92%	1.050,58	82

Al 31 de diciembre de 2025

Clasificación	exposición (M US\$)	Variable mercado	Valor de cierre (\$)	Perturbación	Valor tipo de cambio (\$)	Efecto en resultados (MM\$)
Activo neto	4.438	USD-CLP	907,13	-8,97%	825,76	(361)
				14,00%	1.034,13	564

Adicionalmente, el riesgo de moneda generado a partir de transacciones denominadas en unidades reajutable es sensibilizado de forma análoga al caso anterior. Se someterá a sensibilización el total de los saldos de activos y pasivos denominados en unidades de fomento.

Al 30 de junio de 2026

Clasificación	Exposición (M CLF)	Variable mercado	Valor de cierre (\$)	Perturbación	Valor CLF-CLP (\$)	Efecto en resultados (MM\$)
Pasivo	818	CLF-CLP	40.820,31	-0,19%	40.742,75	63
				2,95%	42.024,51	(985)

Al 31 de diciembre de 2025

Clasificación	Exposición (M CLF)	Variable mercado	Valor de cierre (\$)	Perturbación	Valor CLF-CLP (\$)	Efecto en resultados (MM\$)
Pasivo	928	CLF-CLP	39.727,96	-0,20%	39.648,50	74
				2,96%	40.903,91	(1.091)

Tasa de interés

El riesgo de la tasa de interés es el riesgo de fluctuación del valor justo del flujo de efectivo futuro de un instrumento financiero, debido a cambios en la tasa de interés de mercado. La Sociedad Matriz y sus filiales mantienen deudas con el sistema financiero y con el público, tanto en moneda no reajutable como en unidades de fomento y dólares, las cuales devengan intereses principalmente a tasa fija.

Precios de commodities

La Sociedad Matriz adquiere materias primas del tipo commodities, leche en polvo, aceites, entre otros, tanto en el mercado local como en el exterior. No ha sido política de las sociedades participar en mercados de futuros u otros derivados asociados a la adquisición de estos insumos, debido a que se ha privilegiado estar alineado con la industria la cual se ve afectada por precios similares.

RIESGOS DE NEGOCIO

Watt's S.A. se basa en el modelo COSO II ERM para su proceso de gestión de riesgos de negocio, el cual tiene por objetivo identificar, evaluar y mitigar los riesgos Estratégicos, Operacionales, de Información y Cumplimiento que pueden afectar el logro de los objetivos de sus negocios.

La siguiente descripción general, tiene por objetivo exponer los riesgos principales identificados:

1.- Pérdida de consumidores.

Significaría la pérdida de participación de mercado en alguna de las categorías en las que la compañía está presente y su correspondiente disminución de ventas y resultados. Lo anterior podría deberse al cambio de conducta de los consumidores por modas, nuevas tendencias, opinión pública, recomendaciones de referentes, campañas de desprestigio, ataques deliberados a las marcas o a los productos, malas prácticas publicitarias, desarrollo de marcas propias, dependencia del crecimiento del e-commerce, alzas excesivas de precios, propuestas de valor superiores de los competidores (competencia creciente y disruptiva), reclamos de calidad por parte de consumidores, etc.

Medidas de Mitigación

Para mitigar la pérdida de consumidores, se realiza un monitoreo constante de las tendencias y cambios en las conductas de consumo, lo que permite anticipar y adaptarnos a sus preferencias. Se realiza un seguimiento continuo de los indicadores clave de gestión y se revisan de manera periódica las marcas y productos para asegurar su competitividad en el mercado. Además, se mantiene un contacto cercano con los consumidores a través del monitoreo de redes sociales y se atienden sus inquietudes y sugerencias mediante nuestro call center.

2.- Pérdida de clientes relevantes.

La fuerte consolidación de la industria, así como la alta concentración en el canal supermercado, conlleva que cualquiera de los principales clientes, por sí solo, sea fundamental en el éxito comercial de nuestra compañía. La pérdida de clientes relevantes tendría un efecto financiero adverso y podría ser causado por un rendimiento deficiente, ser mal catalogado por debilidades en la administración de la cadena de abastecimiento, prácticas promocionales, gestión de reclamos, desarrollo de categorías, bajo cumplimiento de nivel de servicio, desabastecimiento o quiebre de stock, la promoción agresiva que podrían ofrecer otros competidores o condiciones de exclusividad u otros términos comerciales.

Medidas de Mitigación

Para mitigar el riesgo de pérdida de clientes relevantes, la Compañía realiza un trabajo de fidelización con sus clientes. Cuenta con protocolos establecidos para el retiro de productos del mercado cuando es necesario, y trabaja activamente en procesos de estimación de demanda tanto a corto como a mediano plazo para responder a las necesidades de sus clientes. Además, cuenta con procedimientos dedicados para gestionar de manera oportuna y satisfactoria cualquier reclamo que se presente, dando una respuesta y solución a cada requerimiento.

3.- Producto Contaminado o que no cumple con estándares de calidad

La presencia en el mercado de algún producto contaminado (aquel que tiene un problema de inocuidad alimentaria) o que no cumple con los estándares de calidad definidos por la compañía (aquel que por procedimiento no debió haber salido al mercado), por causas inesperadas, imprevistas o mal intencionadas, que pudieran o no causar daño a la salud de nuestros consumidores, podría afectar negativamente la reputación, imagen de las marcas y/o tener un impacto negativo en los resultados financieros de la compañía por baja en ventas, multas, sanciones o indemnizaciones de perjuicios.

Medidas de Mitigación

Para mitigar este riesgo, Watt's cuenta con una Política de Calidad e Inocuidad en virtud de la cual se compromete a producir alimentos con los más altos estándares de calidad e inocuidad, garantizando el cumplimiento de la normativa que rige a la industria y fomentando una cultura de calidad e inocuidad en toda la cadena de valor.

4.- Fuga mal uso y/o errores de información

La revelación no autorizada, falsa o mal intencionada o el mal uso de información comercial o personal sensible, de la compañía, clientes o de proveedores, podría significar la pérdida de ventajas competitivas, la vulneración de la privacidad o incumplimientos legales, que podrían tener un impacto negativo en los resultados y reputación de la organización.

Asimismo, los errores en la lectura de la información y la falta de información de calidad en forma oportuna, puede llevar a la compañía a tomar decisiones erróneas que pueden tener un impacto negativo en sus resultados.

Medidas de Mitigación

Para mitigar este riesgo, la empresa cuenta con varios protocolos, procedimientos, softwares y capacitaciones sobre el manejo de la información sensible de la compañía.

5.- Pérdida de bienes físicos y/o existencias.

Eventos catastróficos, tales como incendios, desastres naturales, o bien, terrorismo, tomas, robos, hurtos, delincuencia, brechas de seguridad, riesgos de inventario, siniestros de transportistas, obsolescencia tecnológica u otros eventos por causa del hombre, podrían provocar la pérdida total o parcial de bienes y/o existencias, generando una pérdida económica para el negocio o afectando la continuidad operacional.

Medidas de Mitigación

Para mitigar este riesgo, Watt's cuenta con protocolos, procedimientos e instructivos, que son difundidos y en los cuales se capacita a los colaboradores. La compañía trabaja para asegurar servicios profesionales que apoyen a la cadena logística en sus requerimientos, con el mayor compromiso y estándar de cumplimiento deseado. También existen planes de mantenimiento periódico y resguardo de equipos, en especial los equipos críticos.

6.- Fraude

La compañía podría ser víctima por parte de colaboradores, proveedores de materias primas, insumos o servicios u otros terceros, de actos ilegales caracterizados por engaños, ocultación o violación de confianza para obtener dinero, bienes o servicios, para evitar pagos o pérdidas de servicios o asegurarse ventajas personales o de negocio. En caso de que la compañía sufra algún tipo de fraude, éste se reflejaría en sus resultados financieros. Entre los tipos de fraude más comunes se destacan: corrupción, malversación de fondos, falsificación de documentos o información, fraude en las licitaciones o compras y espionaje industrial, pagos de facturas o proveedores falsos, pagos duplicados.

Medidas de Mitigación

Para mitigar este riesgo, la Compañía cuenta con una serie de protocolos internos y con contrapartes externas, separación de funciones, procedimientos administrativos contables y procesos de auditorías internas y externas que asegure lo más posible que los flujos de recursos sean estrictamente los que corresponden a la normal operación de la empresa.

7.- Laborales

La compañía no logre cumplir los objetivos y metas definidos por falta de una estructura organizacional acorde a los requerimientos de trabajo, falta de mano de obra (permanente o estacional), dependencia en personal clave, alta rotación, riesgos o brechas de seguridad (accidentes), huelgas, mal clima laboral, etc.

Medidas de Mitigación

La compañía trabaja para cuidar a los colaboradores, brindándoles un entorno laboral grato, seguro, inclusivo y respetuoso, en donde el mérito determina el desarrollo. A través de sus diversas áreas, busca dar respuesta a las necesidades del negocio en cuanto a estructura organizacional y talentos.

8.- Reputacionales

La materialización de cualquiera de los riesgos de la Matriz de Riesgos de Watt's puede perjudicar nuestra reputación corporativa, de productos o marcas, la pérdida de confianza o preferencia por parte de los clientes, consumidores, proveedores y otros grupos de interés, con el consecuente impacto financiero, es un riesgo transversal a la matriz de riesgos. Las siguientes situaciones implicarían mayor exposición a la pérdida de buena

reputación: campañas negativas de consumidores o terceros (ataques a marcas o productos), incumplimientos legales, huelgas o conflictos laborales, problemas de clima o diversidad e inclusión, mal manejo de crisis, conflictos con comunidades, etc.

Medidas de Mitigación

Es responsabilidad de todos los colaboradores resguardar los valores de la compañía. Es por eso que Watt's cuenta, por ejemplo, con un Sistema de Gestión de Crisis, asesor de prensa permanente y monitoreo de prensa y redes sociales, entre otros.

9.- Desabastecimiento de materias primas, insumos y/o materiales de envase y empaque y/o alzas excesivas en los precios de éstos y otros costos

La carencia o limitación de materias primas, insumos o materiales de envase, o bien, el alza en los precios de éstos debido a factores políticos, climáticos u otros, contaminación de materias primas (multi residuos detectados en materias primas) por falta de trazabilidad; catástrofes naturales, enfermedades o plagas de cultivos, huelgas o paralizaciones, guerra u otras razones, tales como la pérdida de competitividad en la compra de materias primas, podría significar una reducción en la producción y, en consecuencia, menores ventas y/o impacto en los márgenes del negocio.

Medidas de Mitigación

Con el objetivo de asegurar el correcto abastecimiento de materias primas, la Compañía cuenta con variadas alternativas de abastecimiento (cotizaciones, licitaciones) y procedimientos para asegurar la calidad e inocuidad de los productos e insumos adquiridos. Adicionalmente, la Compañía posee una serie de procedimientos que regulan la forma de operar en la compra de las distintas materias primas.

10.- Falla o captura de sistemas informáticos.

La indisponibilidad de los sistemas de información podría generar la interrupción o falta de integridad de nuestras operaciones, llevando a decisiones erróneas o pérdida de control de la operación. Lo anterior puede ser causado por fallas de sistemas, caídas de data center, cortes de enlaces y/o ciberataques, obsolescencia de equipos, entre otras causas. Todos ellos podrían generar un impacto en la continuidad del negocio y en el resultado financiero de la compañía.

Medidas de Mitigación

La compañía cuenta con medidas tecnológicas que le ayudan a minimizar este riesgo, permitiéndole mantener su sistema en un modelo de alta disponibilidad, tales como herramientas y software de seguridad informática, antivirus, políticas de seguridad, procedimientos sobre el manejo de información, entre otros.

11.- Paralización de operaciones.

Interrupción de las labores productivas por accidentes, obsolescencia y/o fallas de equipos/materiales, cortes energéticos, paros, huelgas, tomas, convulsiones sociales, catástrofes naturales, epidemias o pandemias, cambios normativos, incumplimiento legal, interrupción de servicios básicos (agua, energía, combustible, disposición de RILes, etc.) sin respaldos, entre otras causas, que podrían significar el cierre de la plantas o centros de distribución y/o boqueo de operaciones comerciales con su consecuente impacto sobre los ingresos y resultados del negocio.

La pérdida de un socio estratégico en la cadena logística podría tener efectos en la continuidad del negocio, trayendo efectos reputacionales y financieros importantes.

Medidas de Mitigación

La Compañía posee una serie de procedimientos para asegurar la continuidad operativa, los cuales varían dependiendo de la causa de la cual se pueda derivar la paralización parcial o total de la actividad productiva de las plantas (ej. seguridad de las personas, planes medioambientales, planes de mantención y aseguramiento de stock, etc).

12.- Impago de créditos significativos

Riesgo proveniente de altos créditos impagos por parte de deudores (clientes), debido a problemas de liquidez, insolvencia o quiebra y cesaciones de pago. La consolidación de las grandes cadenas de supermercados, principales clientes de nuestra compañía, ha aumentado el impacto que tendría el no pago de las deudas de una de ellas.

Medidas de Mitigación

La Compañía evalúa periódicamente la calidad crediticia de sus clientes y hace un seguimiento permanente a la cobranza para asegurar el pago dentro de los plazos convenidos.

13.- Fidelidad de la Información Contable.

La falta de precisión, integridad o falsedad de los valores reflejados en los estados financieros (activos, pasivos o cuenta de resultados) distorsionarían el fiel reflejo de la realidad contable y económica de la compañía, lo que podría llevar a tomar malas decisiones, incumplimientos legales y afectar el normal desarrollo del negocio. Lo anterior podría deberse a provisiones insuficientes, castigos no realizados de bienes obsoletos, activos sobrevalorados, activos valorizados que no existan o pasivos no registrados.

Medidas de Mitigación

La Compañía cumple con las normas IFRS (International Financial Reporting Standards) con el objeto de asegurar que los estados financieros de la sociedad reflejen de manera fidedigna la realidad contable de la Compañía. Asimismo, cuenta con auditorías internas y externas que revisan los aspectos financieros contables.

14.- Descalce en los flujos y dificultad en la obtención de financiamiento.

Crisis económicas globales o locales, abrupta caída en el consumo, crisis financiera por aumento desmedido y/o volatilidad en las tasas de interés o costos de financiamiento, incumplimientos de covenants, los tipos de cambios o commodities, errores en el cumplimiento de las obligaciones de pago, u otras obligaciones financieras, podrían afectar la caja (liquidez) y limitar el acceso a las fuentes de financiamiento necesarias para cumplir con los compromisos de la compañía.

Medidas de Mitigación

La Compañía cuenta con herramientas para velar por la correcta gestión del flujo de caja, asegurando el pago a proveedores, el acceso a financiamiento, el cumplimiento de obligaciones financieras y la inversión de excedentes.

15.- Incumplimiento Legal

El incumplimiento del marco jurídico aplicable a la compañía (ley, decreto, normas, circulares, etc.) podría implicar responsabilidad administrativa, civil, penal y tener efectos negativos tanto financieros como operacionales y reputacionales. Es especialmente relevante y sensible para el negocio el marco jurídico aplicable en materia de libre competencia (DL 211) y responsabilidad penal de la persona jurídica (Ley N°20.393).

Medidas de Mitigación

Para velar por el cumplimiento legal y robustecer las buenas prácticas empresariales, la Compañía cuenta con una Política de Libre Competencia, Política de Prevención de Delitos, Canal de Denuncias, Código de Ética, revisión de contratos y planes de capacitaciones de compliance, entre otros.

16.- Incumplimiento Medioambiental

El incumplimiento del marco jurídico medioambiental aplicable a la Compañía (ley, decreto, normas, circulares, resoluciones, permisos, etc.) podría implicar responsabilidad administrativa, civil, penal y tener efectos negativos tanto financieros como operacionales y reputacionales. La Compañía realiza un trabajo constante para contar con las mejores prácticas y tecnologías, cumpliendo no sólo con la legislación vigente sino también con los más altos estándares de auto exigencia ambiental.

Medidas de Mitigación

La compañía cuenta con herramientas para asegurar el cumplimiento de las obligaciones medioambientales, tales como, contar con una política medioambiental, participar en Acuerdos de Producción Limpia, certificaciones ISO14001 y 50001, planes de capacitación, canal de denuncias, entre otras.

17.- Cambios Legales, Normativos y Regulatorios

Reformas significativas o abruptas en el marco jurídico aplicable al negocio puedan afectar en el normal funcionamiento de la compañía, debiendo esta adaptarse a estos cambios para no incurrir en incumplimientos y potenciales sanciones. Los cambios normativos, legales, regulatorios u otros pueden ser de diversa índole, tales como laboral, tributario, constitucional, medioambientales, regulatorio, administrativo, entre otros.

Medidas de Mitigación

La Compañía participa en consultas normativas u opiniones a proyectos de ley que pudieran afectar el negocio. Asimismo, se monitorea la nueva legislación y se envían alertas legales a las áreas pertinentes para desarrollar planes de trabajo para ajustarse a las nuevas exigencias legales.

VIII. HECHOS RELEVANTES POSTERIORES

- ✓ Entre el 01 de julio de 2026 y hasta la fecha de aprobación de los presentes estados financieros consolidados, no se tiene conocimiento de hechos que pudieran afectar significativamente la situación financiera de Watt's S.A. y filiales respecto de estos estados financieros consolidados.