



Watt 's S.A. y Filiales

ANÁLISIS RAZONADO

POR EL EJERCICIO TERMINADO AL 31 DICIEMBRE DE 2024

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

I. RESUMEN RESULTADOS Y HECHOS RELEVANTES DEL PERÍODO

	RESUMEN RESULTADOS
INGRESOS: MM\$610.354 (2,3%)	✓ Los ingresos ordinarios consolidados a diciembre de 2024 aumentan en un 2,3% respecto al mismo periodo del año anterior. El segmento Alimentos aumenta en 0,6%, y el segmento Vitivinícola crece en 22,3%. ✓ El resultado operacional acumulado es de MM\$35.424, lo cual implica un aumento del 1,3% respecto al mismo periodo del año anterior. El aumento se explica por un mayor margen de contribución aminorado por un crecimiento en los gastos de distribución y administración. En términos relativos, hay una caída del margen operacional de 0,1pp, disminuyendo del 5,9% al 5,8%. ✓ La utilidad del periodo 2024 alcanzó los MM\$ 25.236 millones, un 17,6% superior a la del periodo anterior.
RESULTADO OPERACIONAL: MM\$35.424 (1,3%)	HECHOS RELEVANTES DEL EJERCICIO ✓ Con fecha 1 de Julio de 2024 Viña Santa Carolina adquirió el 15% de la propiedad de "Gonzalez Byass USA" (Vin Divino) dedicada a la comercialización, importación y exportación de bebidas alcohólicas.
UTILIDAD: MM\$25.236 (+17,6%)	

II. ESTRUCTURA DE ACTIVOS Y PASIVOS

ACTIVOS

Resumen de estado de situación financiera (MM\$)	31-12-24	31-12-23	Δ MM\$	Δ %
Efectivo y equivalentes al efectivo	11.980	8.283	3.696	44,6
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	106.112	99.649	6.463	6,5
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas	4.226	1.796	2.430	135,3
Inventarios	181.960	165.570	16.390	9,9
Otros activos corrientes	25.444	22.052	3.393	15,4
Activos corrientes totales	329.722	297.350	32.372	10,9
Inversiones contabilizadas utilizando el método de participación	20.093	14.517	5.576	38,4
Activos intangibles distintos de la plusvalía	32.704	31.859	845	2,7
Plusvalía	17.457	16.416	1.041	6,3
Propiedades, plantas y equipos	211.546	201.864	9.682	4,8
Activos por derecho de uso	7.287	7.937	(650)	(8,2)
Otros activos no corrientes	9.930	10.924	(994)	(9,1)
Activos no corrientes totales	299.017	283.517	15.500	5,5
Activos totales	628.739	580.867	47.872	8,2

El activo total al 31 de diciembre de 2024 asciende a MM\$ 628.739 y aumenta respecto de diciembre 2023 en MM\$ 47.872. Los Activos Corrientes aumentan en MM\$ 32.372 y los Activos No Corrientes aumentan en MM\$15.500

Activos corrientes

El total de este rubro alcanza a MM\$ 329.722 (MM\$ 297.350 a diciembre de 2023) y su composición al cierre del periodo es la siguiente:

- ✓ MM\$ 11.980 (MM\$ 8.283 en 2023), por concepto de efectivo y equivalente al efectivo.
- ✓ MM\$ 106.112 (MM\$ 99.649 en 2023), por concepto de deudores comerciales asociados a las actividades industriales de la matriz y sus filiales y otras cuentas por cobrar. La variación se explica principalmente por un aumento de deudores comerciales domésticos y deudores de exportación. El detalle está en la Nota 8.
- ✓ MM\$ 4.226 (MM\$ 1.796 en 2023), 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 Gonzalez Byass. El detalle está en Nota 9.
- ✓ MM\$ 181.960 (MM\$ 165.570 en 2023), correspondientes a existencias de productos terminados, en proceso de elaboración, materias primas, materiales de envase y otros insumos. El aumento se explica

principalmente por mayores stocks de, materias primas, envases y embalajes, productos terminados y semiterminados. El detalle está en la Nota 10.

- ✓ El saldo de MM\$ 25.444 (MM\$ 22.052 en 2023) corresponde mayormente a seguro de cambio, activos biológicos, impuestos por recuperar y otros menores.

Activos no corrientes

El total de este rubro asciende a MM\$ 299.017 (MM\$ 283.517 a diciembre de 2023) y su composición es la siguiente:

- ✓ MM\$ 20.093 (MM\$ 14.517 en 2023), 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%. El aumento se debe principalmente a resultado del ejercicio y variaciones patrimoniales por tipo de cambio. El detalle está en la Nota 12.
- ✓ MM\$ 50.161 (MM\$ 48.275 en 2023) correspondientes a marcas comerciales, programas informáticos, patentes industriales, netas de amortizaciones y plusvalía comprada. La variación respecto a diciembre 2023 tiene su origen en las amortizaciones de los programas informáticos, nueva plusvalía y a la variación en el cambio de la moneda extranjera. El detalle está en las Notas 13 y 14.
- ✓ MM\$ 211.546 (MM\$ 201.864 en 2023), 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\$ 7.287 (MM\$ 7.937 en 2023) correspondiente a derechos de uso de bienes arrendados conforme a NIIF 16 y su disminución obedece principalmente a la amortización de estos. El detalle está en la Nota 19.
- ✓ MM\$ 7.144 (MM\$ 8.924 en 2023) correspondiente a impuestos diferidos y su disminución 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\$ 2.786 (MM\$ 2.000 en 2023), 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\$)	31-12-24	31-12-23	Δ MM\$	Δ %
Otros pasivos financieros, corrientes	41.558	29.654	11.904	40,1
Pasivos por arrendamientos	2.532	2.073	459	22,1
Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar, corrientes	92.018	84.919	7.099	8,4
Otros pasivos, corrientes	10.112	9.566	546	5,7
Pasivos corrientes totales	146.220	126.212	20.008	15,9
Otros pasivos financieros, no corrientes	157.609	151.684	5.925	3,9
Pasivos por arrendamientos	6.141	7.889	(1.748)	(22,2)
Provisiones por beneficios a los empleados, no corrientes	22.764	20.142	2.622	13,0
Pasivos por impuestos diferidos	9.211	12.775	(3.564)	(27,9)
Otros pasivos, no corrientes	-	-	-	-
Pasivos no corrientes totales	195.725	192.490	3.235	1,7
Pasivos totales	341.945	318.702	23.243	7,3

La deuda total corriente y no corriente a diciembre de 2024, asciende a MM\$ 341.945 (MM\$ 318.702 en diciembre 2023). La composición al cierre del periodo, para las partidas más importantes del estado de situación financiera, es la siguiente:

- ✓ MM\$ 199.167 (MM\$ 181.338 en 2023), correspondiente principalmente a préstamos que devengan intereses de corto y largo plazo, de los cuales MM\$ 58.754 son obligaciones con bancos e instituciones financieras de corto y largo plazo (MM\$ 43.348 en 2023), y MM\$ 140.413 son obligaciones con tenedores de bonos (MM\$ 137.990 en 2023). 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 a un incremento en la inflación que se ve 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\$ 8.673 (MM\$ 9.962 en 2023), 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\$ 92.018 (MM\$ 84.919 en 2023), por concepto de deuda comercial con acreedores y otras cuentas por pagar. El aumento se explica principalmente por un aumento en proveedores del segmento alimentos y vitivinícola contrarrestado por una disminución de proveedores de activo fijo. El detalle de estas partidas puede ser observado en la Nota 21.
- ✓ MM\$ 27.274 (MM\$ 24.404 en 2023) por obligaciones por beneficios post empleo. El detalle de estas partidas puede ser observado en la Nota 23.
- ✓ MM\$ 9.211 (MM\$ 12.775 en 2023) 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\$ 5.601 (MM\$ 5.304 en 2023) 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 650.000

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%.

Durante el 2017, Viña Santa Carolina S.A. suscribió contrato de préstamo con el Scotiabank (ex-BBVA) por US\$20.000.000 a una tasa libor 180 + 1,25% de interés anual, pagadero en ocho cuotas anuales de US\$1.200.000 a contar del 4 de julio de 2018 y la última cuota el 4 de julio de 2025 por US\$11.600.000. Estos recursos se utilizaron principalmente para prepago de crédito al Rabobank Netherland por US\$15.000.000 con vencimiento el año 2018. La Sociedad mantiene contrato Swap por esta operación, fijando la tasa en dólares al 1,9% anual.

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 02 de mayo de 2024, Watt's suscribió contrato de préstamo con el Banco ITAU por \$12.500.000.000, pagadero en una cuota el 02 de mayo de 2025 y pagos semestrales de interés a una tasa anual de 6,77%,

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%.

III. ANÁLISIS DE RESULTADOS

Resumen de estado de resultado (MM\$)	31-12-24	31-12-23	Δ MM\$	Δ %
Ingresos de actividades ordinarias	610.354	596.818	13.536	2,3
Costo de ventas	(459.253)	(453.265)	(5.988)	1,3
Ganancia bruta	151.101	143.553	7.548	5,3
Margen bruto	24,8%	24,1%		0,7pp
Costos de distribución	(47.319)	(45.126)	(2.193)	4,9
Gasto de administración	(68.357)	(63.457)	(4.900)	7,7
Resultado Operacional	35.424	34.971	453	1,3
Margen operacional	5,8%	5,9%		(0,1pp)
Otras ganancias (pérdidas)	(2.459)	(6.066)	3.607	(59,5)
Ingresos financieros	767	1.097	(330)	(30,1)
Costos financieros	(8.999)	(9.995)	996	(10,0)
Participación en ganancias (pérdidas) de asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen utilizando el método de la participación	3.082	2.465	617	25,0
Diferencias de cambio	(128)	99	(227)	(229,3)
Resultado por unidades de reajuste	(3.296)	(3.099)	(197)	6,4
Ganancia (pérdida), antes de impuestos	24.391	19.472	4.919	25,3
Impuestos a las ganancias	845	1.984	(1.139)	(57,4)
Ganancia (pérdida)	25.236	21.457	3.779	17,6
Margen ganancia	4,1%	3,6%		0,5pp
Depreciación y amortización	15.665	15.344	321	2,1
EBITDA	51.089	50.315	774	1,5
Margen EBITDA	8,4%	8,4%		(0,0pp)
Proporción Resultado Operacional Laive S.A.	5.836	5.161	675	13,1
Proporción Depreciación y Amortización Laive S.A.	2.197	2.163	34	1,6
EBITDA Final	59.122	57.639	1.483	2,6
Margen EBITDA Final	9,7%	9,7%		(0,0pp)

Los ingresos ordinarios consolidados a diciembre de 2024 ascienden a MM\$ 610.354 y aumentan en 2,3% respecto a diciembre 2023. Se produce un aumento en el segmento Alimentos de 0,6% y un aumento de 22,3% en el segmento Vitivinícola.

El costo de ventas acumulado en el presente periodo alcanza a MM\$ 459.253 (75,2% de los ingresos) y se compara con el obtenido en el periodo anterior que asciende a MM\$ 453.265 (75,9% de los ingresos). Lo anterior, genera un aumento en la contribución bruta de MM\$ 7.548, lo que representa un aumento de 5,3% con respecto al mismo periodo del año pasado y un aumento de 0,7pp del margen bruto. Los gastos de distribución y administración aumentaron en MM\$ 7.093, lo cual representa un incremento del 6,5% con respecto al 2023. Producto de esto el resultado operacional aumenta en MM\$ 453 representando un aumento de 1,3% con respecto al periodo anterior y una disminución de 0,1pp en el margen operacional, pasando de 5,9% a 5,8%.

El resultado no operacional de MM\$ 11.033 de pérdida a diciembre 2024, se compara con MM\$ 15.499 de pérdida en el mismo periodo del año anterior.

El EBITDA, entendido como el resultado operacional más la depreciación y amortización, asciende al 31 de diciembre de 2024 a MM\$ 51.089 y aumenta respecto a diciembre 2023 en MM\$ 774, lo que equivale a un aumento de 1,5%. El margen EBITDA se mantiene en 8,4% en el 2023 y 2024.

La utilidad acumulada a diciembre 2024 corresponde a MM\$ 25.236 siendo superior en 17,6% respecto al periodo del año 2023.

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 2024 un 90,8% de los ingresos, mientras que el segmento Vitivinícola con la Viña Santa Carolina constituye el 9,2%.

Segmento Alimentos

Resumen de estado de resultado (MM\$)	31-12-24	31-12-23	Δ MM\$	Δ %
Ingresos Abarrotes	273.355	274.834	(1.479)	(0,5)
Ingresos Refrigerados	207.906	200.944	6.962	3,5
Ingresos Congelados	73.193	75.351	(2.158)	(2,9)
Ingresos de actividades ordinarias	554.454	551.129	3.325	0,6
Costo de ventas	(414.401)	(415.683)	1.282	(0,3)
Ganancia bruta	140.053	135.446	4.607	3,4
Margen bruto	25,3%	24,6%		0,7pp
Costos de distribución	(46.581)	(44.454)	(2.127)	4,8
Gasto de administración	(59.425)	(54.977)	(4.448)	8,1
Resultado Operacional	34.047	36.015	(1.968)	(5,5)
Margen operacional	6,1%	6,5%		(0,4pp)
Otras ganancias (pérdidas)	(1.811)	(5.447)	3.636	(66,8)
Ingresos financieros	611	980	(369)	(37,7)
Costos financieros	(8.360)	(9.335)	975	(10,4)

Participación en ganancias (pérdidas) de asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen utilizando el método de la participación	3.117	2.465	652	26,5
Diferencias de cambio	(596)	(328)	(268)	81,7
Resultado por unidades de reajuste	(2.626)	(2.731)	105	(3,8)
Ganancia (pérdida), antes de impuestos	24.381	21.618	2.763	12,8
Impuestos a las ganancias	749	1.134	(385)	(34,0)
Ganancia (pérdida)	25.131	22.752	2.379	10,5
<i>Margen ganancia</i>	<i>4,5%</i>	<i>4,1%</i>		<i>0,4pp</i>
Depreciación y amortización	12.078	11.924	154	1,3
EBITDA	46.125	47.939	(1.814)	(3,8)
<i>Margen EBITDA</i>	<i>8,3%</i>	<i>8,7%</i>		<i>(0,4pp)</i>
Proporción Resultado Operacional Laive S.A.	5.836	5.161	675	13,1
Proporción Depreciación y Amortización Laive S.A.	2.197	2.163	34	1,6
EBITDA Final	54.158	55.263	(1.105)	(2,0)
<i>Margen EBITDA Final</i>	<i>9,8%</i>	<i>10,0%</i>		<i>(0,2pp)</i>

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 diciembre del año 2024, el segmento de Alimentos generó ingresos de MM\$ 554.454, lo cual es un aumento de 0,6% respecto al mismo periodo del año 2023. El aumento se dio en el negocio refrigerado con un 3,5% y la disminución se dio en el negocio abarrotes con un 0,5% y el negocio de congelados con un 2,9%.

La contribución del segmento aumentó en un 3,4%, mientras que el margen bruto crece en 0,7pp. El aumento en el margen se explica principalmente por acciones comerciales orientadas a recuperar niveles de rentabilidad históricos en ciertas categorías.

Los gastos del periodo fueron superiores a los del periodo anterior, aumentando en MM\$ 6.575, lo cual representa un incremento del 6,6%. 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 disminuye en MM\$ 1.968, representando una disminución del 5,5% respecto al periodo anterior. En términos relativos, el margen operacional cae en 0,4pp, pasando de un 6,5% a un 6,1%.

El resultado no operacional pasa de MM\$ 14.396 de pérdida en el periodo anterior a MM\$ 9.665 de pérdida en el presente periodo. La disminución se explica principalmente por menores costos financieros, menores costos no operacionales y menores unidades de reajustes, lo cual se ve aminorado por una mayor diferencia de cambio y menores ingresos financieros. Por otro lado, hay una disminución de MM\$385 en impuestos a las ganancias.

Por último, la utilidad del segmento fue de MM\$25.131, siendo ésta un 10,5% superior a la del mismo periodo del año 2023.

Segmento Vitivinícola

Resumen de estado de resultado (MM\$)	31-12-24	31-12-23	Δ MM\$	Δ %
Ingresos de actividades ordinarias	55.900	45.689	10.211	22,3
Costo de ventas	(44.852)	(37.581)	(7.271)	19,3
Ganancia bruta	11.048	8.108	2.940	36,3
<i>Margen bruto</i>	<i>19,8%</i>	<i>17,7%</i>		<i>2,1pp</i>
Costos de distribución	(738)	(671)	(67)	10,0
Gasto de administración	(8.932)	(8.480)	(452)	5,3
Resultado Operacional	1.377	(1.043)	2.420	(232,0)
<i>Margen operacional</i>	<i>2,5%</i>	<i>(2,3%)</i>		<i>4,8pp</i>
Otras ganancias (pérdidas)	(647)	(619)	(28)	4,5
Ingresos financieros	156	117	39	33,3
Costos financieros	(639)	(660)	21	(3,2)
Participación en ganancias (pérdidas) de asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen utilizando el método de la participación	(35)	0	(35)	N/A
Diferencias de cambio	468	427	41	9,6
Resultado por unidades de reajuste	(670)	(368)	(302)	82,1
Ganancia (pérdida), antes de impuestos	10	(2.146)	2.156	(100,5)
Impuestos a las ganancias	96	851	(755)	(88,7)
Ganancia (pérdida)	106	(1.295)	1.401	(108,2)
<i>Margen ganancia</i>	<i>0,2%</i>	<i>(2,8%)</i>		<i>3,0pp</i>
Depreciación y amortización	3.587	3.420	167	4,9
EBITDA Final	4.964	2.377	2.587	108,8
<i>Margen EBITDA Final</i>	<i>8,9%</i>	<i>5,2%</i>		<i>3,7pp</i>

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, Japón y China, en los cuales cuentan con una extensa red de distribuidores.

La compañía cuenta actualmente con 577 hectáreas de viñedos propios en los principales valles vitivinícolas de Chile: Maipo, Casablanca, Cachapoal, Colchagua y Cauquenes. Cuenta con 547 hectáreas de viñedos propios en campos propios y 30 hectáreas de viñedos propios, pero plantados 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 229 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 31 de diciembre del año 2024, el segmento Vitivinícola generó ingresos por MM\$55.900, lo que representa un aumento de 22,3% respecto al mismo periodo del año 2023. Este aumento responde a un crecimiento en el volumen de un 12,3%, y a un tipo de cambio favorable que agrega otros 10 puntos de variación positiva versus el año anterior. El aumento en las ventas refleja una serie de esfuerzos comerciales que se han realizado en distintos mercados. Por otro lado, se han experimentado comportamientos dispares respecto a la demanda en las distintas zonas geográficas, por ejemplo se observa un importante crecimiento en Latinoamérica y Canadá en comparación con un consumo sumamente contraído en Asia.

La demanda mundial de vino sigue retraído, y la industria no sólo debe lidiar con el enfriamiento de la economía global, sino que adicionalmente con un cambio en el comportamiento de consumo por parte de las nuevas generaciones, quienes optan por bebidas y espírituosos alternativos al vino, muchas veces con menor graduación alcohólica e incluso 100% libres de alcohol.

El margen bruto experimentó un aumento de 2,1 puntos porcentuales lo que se explica principalmente por mejoras en costos, producto de acciones ejecutadas durante el 2023.

Los costos de distribución presentan un aumento de un 10,0%, levemente por debajo del incremento en volumen, reflejando planes de eficiencia ejecutadas en 2023 y un efecto de tipo de cambio positivo.

Los gastos de administración presentan un aumento de un 5,3% debido a que los gastos denominados en dólares como gastos comerciales y promocionales, además de crecer en conjunto con la venta, se ven amplificados en moneda nacional por la devaluación del peso.

De esta forma, el resultado operacional del segmento Vitivinícola cierra el período actual con una utilidad operacional de MM\$1.377, que se compara con MM\$1.043 de pérdida en el mismo periodo del 2023.

El resultado no operacional se empeora en MM\$264 explicados básicamente por una variación negativa del resultado por unidades de reajuste de MM\$302 que se origina en nuestra filial argentina, en parte aminorados por menores costos financieros netos por MM\$60 producto de una mejor posición de deuda financiera neta.

Con esto, y producto de un efecto positivo en impuestos por MM\$ 96, el resultado del segmento generó una utilidad de MM\$106, mientras que en el periodo anterior se generó una pérdida por MM\$1.295.

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	31-12-24	31-12-23	Comentarios
Liquidez corriente (veces)	2,25	2,36	El índice disminuye, debido a que el pasivo corriente crece en un porcentaje mayor a lo que crece el activo corriente (15,9 vs 10,9). El pasivo corriente aumenta principalmente al incremento de la deuda financiera de corto plazo y de las cuentas por pagar. Por su parte el activo corriente aumenta principalmente por existencias, deudores comerciales, otros activos financieros y efectivo equivalente.
<i>Activo corriente / Pasivo corriente</i>			

Razón ácida (veces) <i>(Activo corriente menos existencias menos gastos anticipados) / Pasivo corriente</i>	1,00	1,04	El índice disminuye debido a que el pasivo corriente aumenta en un porcentaje mayor a lo que crece el activo corriente sin considerar las existencias (15,9% vs 12,1%). El pasivo corriente aumenta principalmente al incremento de la deuda financiera de corto plazo y de las cuentas por pagar. El activo corriente, sin considerar las existencias, crece principalmente en deudores comerciales, otros activos financieros y efectivo equivalente
Cobertura de gastos financieros netos (veces) <i>Ebitda sin Laive U12M/ (gastos financieros menos ingresos financieros)</i>	6,21	5,65	El índice de cobertura mejora debido a que el Ebitda U12M aumenta mientras que los gastos financieros netos U12M disminuyen (1,5% y 7,5%).

ÍNDICES DE ENDEUDAMIENTO

Índice	31-12-24	31-12-23	Comentarios
Razón de endeudamiento (veces) <i>(Pasivo corriente más pasivo no corriente) / Patrimonio neto</i>	1,19	1,22	El índice disminuye debido a que el pasivo aumenta en un 7,3% y el patrimonio aumenta en 9,4%. El aumento del pasivo se explica principalmente por un aumento de los pasivos financieros y cuentas por pagar mientras que el patrimonio aumenta por un incremento de las ganancias acumuladas por los resultados del ejercicio y las reservas por diferencias de conversión.
Proporción deuda corriente sobre deuda total (%) <i>Pasivo corriente / (pasivo corriente más pasivo no corriente)</i>	42,8	39,6	La proporción aumenta debido a que el pasivo corriente crece en un porcentaje mayor a lo que crece el pasivo total (15,9% vs 7,3%). El pasivo corriente aumenta debido a deuda financiera de corto plazo y a cuentas por pagar.
Deuda financiera/ Ebitda <i>(Otros pasivos financieros corriente más otros pasivos financieros no corriente menos efectivo)/ Ebitda sin Laive U12M</i>	3,8	3,6	El índice aumenta debido a un incremento de la deuda financiera neta de 7,0% y el Ebitda U12M aumenta en menor cantidad en 1,5%.

ÍNDICES DE ACTIVIDAD

Índice	31-12-24	31-12-23	Comentarios
Rotación de inventario (veces en el ejercicio) <i>Costo de venta del ejercicio/ inventario</i>	2,52	2,74	La rotación del inventario disminuye debido a que el costo de venta aumenta en un porcentaje menor a lo que lo hace el inventario. El costo de venta aumenta en un 1,3% mientras que el inventario aumenta un 10,0% debido a mayores stocks disponibles.

Permanencia de inventario (en número de días)	143	131	La permanencia de inventario aumenta respecto al periodo anterior debido a que el costo de venta aumenta en un porcentaje menor a lo que lo hace el inventario. El costo de venta aumenta en un 1,3% mientras que el inventario aumenta un 10,0% debido a mayores stocks disponibles.
<i>Días ejercicio / (Costo de venta ejercicio / Inventario final)</i>			

ÍNDICES DE GESTIÓN

Índice	31-12-24	31-12-23	Comentarios
Eficiencia Global de los Equipos (EGE)	63,5%	61,3%	Las mediciones de EGE total año alcanzaron los 64% (EGE ponderado) destacando la eficiencia de Osorno que llego a 73% de manera sostenida en el último semestre. Chillan que alcanzo el 70% con mejoras importantes en líneas como Trepko, Frutos del Maipo logro cerrar con 64% Viéndose afectado por el cambio de las líneas de Buin a Linares y con un plan de mejoras para retomar los niveles históricos, las plantas de Santiago San Bernardo y Lonquén presentan alzas respecto año 2023 y tienen potencial para seguir creciendo.
<i>Utilización de equipos</i>			
Entrega a Tiempo (EAT)	87,0%	85,3%	El indicador de nivel de servicio total año, presenta un crecimiento con respecto al año pasado de (+1,7 puntos). Donde destaca una baja significativa en el indicador de quiebres que repercute directamente en un mejor nivel de servicio.
<i>Nivel de servicio a clientes</i>			
<i>Dada implementación de SAP, la información de EAT considera la consolidada a abril de cada periodo.</i>			

ÍNDICES DE RENTABILIDAD

Índice	31-12-24	31-12-23	Comentarios
Rentabilidad del patrimonio (%)	9,19	8,37	La rentabilidad del patrimonio crece debido a un aumento de la utilidad U12M de 17,6%, mientras que el patrimonio promedio aumentó en 7,0%.
<i>Utilidad (pérdida) U12M / Patrimonio promedio neto (inicial más final/2)</i>			
Rentabilidad del activo (%)	4,17	3,65	La rentabilidad del activo crece debido a un aumento en la utilidad U12M de 17,6% y el activo promedio aumenta en un 3,0%.
<i>Utilidad (pérdida) U12M / Activos promedio (inicial más final/2)</i>			

Rendimiento de activos operacionales (%) <i>Resultado explotación U12M / Activos operacionales promedio (inicial más final/2)</i>	6,4	6,5	El índice decrece debido a que el resultado operacional U12M aumenta en un menor porcentaje 1,3% a lo que aumentan los activos operacionales promedios 2,6%. <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>	80,2	68,1	La utilidad por acción aumenta debido a que la utilidad U12M aumenta en 17,6% y a una disminución en la cantidad de acciones.

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

Los estados financieros al 31 de diciembre de 2024 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 31 de diciembre de 2024, el flujo neto total del periodo asciende a MM\$ 2.886 positivo, lo que se explica por flujos positivos en actividades de operación por MM\$ 41.261, flujos negativos en actividades de inversión por MM\$ 19.466 y flujos negativos en financiamiento por MM\$ 18.909 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\$ 950 negativo en 2023 a MM\$ 2.886 positivo en el presente periodo, siendo originado principalmente por una disminución en los flujos de operación por MM\$ 34.474, aumento en pagos de inversión por MM\$ 2.466 y una disminución en los flujos de financiamiento por MM\$ 39.827.

Estado de flujo de efectivo (MM\$)	Alimentos		Vitivinícola		Total	
	31-12-2024	31-12-2023	31-12-2024	31-12-2023	31-12-2024	31-12-2023
Flujos de efectivos procedentes de (utilizados en) actividades de operación	33.823	77.555	7.459	(1.820)	41.282	75.735
Flujos de efectivos procedentes de (utilizados en) actividades de inversión	(19.466)	(17.175)	-	175	(19.466)	(17.000)
Flujos de efectivos procedentes de (utilizados en) actividades de financiación	(13.426)	(61.168)	(5.482)	2.432	(18.908)	(58.736)
Incremento neto (disminución) en efectivo y efectivo equivalente, antes del efecto de cambio en la tasa de cambio	931	(788)	1.977	787	2.908	(1)

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 31 de diciembre de 2024	Grupo	Tipo	Contraparte	Exposición MM\$	Concentraciones Total %
		Efectivo en caja		787	0,54
Préstamos y cuentas por cobrar	Efectivo y efectivo equivalente	SalDOS en bancos	Bancos nacionales	3.066	2,11
			Bancos extranjeros	8.126	5,64
		Depósitos de corto plazo	Bancos nacionales	-	-
			Bancos extranjeros	-	-

		Valores negociables	Bancos nacionales	-	-
Deudores comerciales	Facturas y documentos por cobrar		Supermercados y comercializadoras	86.136	59,79
			Farmacias	-	-
	Exportaciones por cobrar		Distribuidores	15.998	11,10
Otras cuentas por cobrar	Deudores largo plazo		Locales	2.631	1,84
	Productores, deudores varios		Varios	3.978	2,76
Por cobrar a empresa relacionada	Exportaciones por cobrar		Empresa extranjera	1.389	0,96
	Facturas y otros por cobrar		Distribuidor y otro	2.837	1,97
Otros activos corrientes	Contratos derivados		Banco	19.134	13,29
	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 59,79% sobre el total de exposición equivalente a MM\$ 86.136. 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 2023	Grupo	Tipo	Contraparte	Exposición MM\$	Concentraciones Total %
Préstamos y cuentas por cobrar	Efectivo y efectivo equivalente	Efectivo en caja		80	0,06
		Saldos en bancos	Bancos nacionales	2.594	2,03
			Bancos extranjeros	5.552	4,34
		Depósitos de corto plazo	Bancos nacionales	82	0,06
			Bancos extranjeros	-	-
	Deudores comerciales	Valores negociables	Bancos nacionales	-	-
		Facturas y documentos por cobrar	Supermercados y comercializadoras	82.210	64,34

		Farmacias	-	-
	Exportaciones por cobrar	Distribuidores	10.740	8,40
Otras cuentas por cobrar	Deudores largo plazo	Varios	1.850	1,45
	Productores, deudores varios	Varios	6.674	5,22
Por cobrar a empresa relacionada	Exportaciones por cobrar	Empresa extranjera	1.051	0,82
	Facturas y otros por cobrar	Distribuidor y otro	745	0,58
Otros activos corrientes	Contratos derivados	Banco	16.233	12,70
	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 64,34% sobre el total de exposición equivalente a MM\$ 82.210. 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:

Al 31 de diciembre de 2024 (MM\$)

Banda Temporal

			Corrientes No corrientes				
Clasificación	Grupo	Tipo	< 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	12.449	25.427	23.694	-	-
		Deuda extranjera	125	-	-	-	-
	Obligaciones con el público	Bono UF	153	5.580	15.947	53.724	98.044
	Arriendos por pagar	Arriendos	396	2.554	4.108	1.332	1.628
	Por pagar a empresas relacionadas	Deuda nacional	-	5.216	-	-	-
	Cuentas por pagar	Acreedores comerciales	79.353	-	-	-	-
		Otras cuentas por pagar	10.056	-	-	-	-
		Dividendos mínimos devengados	-	2.609	-	-	-

Al 31 de diciembre de 2023 (MM\$)

Banda Temporal

			Corrientes No corrientes				
Clasificación	Grupo	Tipo	< 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	-	25.304	18.479	-	-
		Deuda extranjera	-	-	-	-	-
	Obligaciones con el público	Bono UF	147	7.795	15.424	14.812	135.865
	Arriendos por pagar	Arriendos	398	2.151	5.556	1.479	2.095
	Por pagar a empresas relacionadas	Deuda nacional	-	4.642	-	-	-
	Cuentas por pagar	Acreedores comerciales	74.646	-	-	-	-

Otras cuentas por pagar	8.219	-	-	-	-
Dividendos mínimos devengados	-	2.010	-	-	-

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 31 de diciembre de 2024

Clasificación	exposición (M US\$)	Variable mercado	Valor de cierre (\$)	Perturbación	Valor tipo de cambio (\$)	Efecto en resultados (MM\$)
Activo neto	4.332	USD-CLP	996,46	-9,09%	905,88	(392)
				+14,18%	1.137,76	612

Al 31 de diciembre de 2023

Clasificación	exposición (M US\$)	Variable mercado	Valor de cierre (\$)	Perturbación	Valor tipo de cambio (\$)	Efecto en resultados (MM\$)
Pasivo neto	967	USD-CLP	877,12	-9,31%	795,46	79
				+14,51%	1.004,39	(123)

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 31 de diciembre de 2024

Clasificación	Exposición (M CLF)	Variable mercado	Valor de cierre (\$)	Perturbación	Valor CLF-CLP (\$)	Efecto en resultados (MM\$)
Pasivo	1.084	CLF-CLP	38.416,69	- 0,22%	38.332,17	92
				+ 3,01%	39.573,03	(1.253)

Al 31 de diciembre de 2023

Clasificación	Exposición (M CLF)	Variable mercado	Valor de cierre (\$)	Perturbación	Valor CLF-CLP (\$)	Efecto en resultados (MM\$)
Pasivo	1.266	CLF-CLP	36.789,36	- 0,23%	36.704,74	107
				+ 3,09%	37.926,15	(1.439)

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 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 enero de 2025 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.