



ANÁLISIS RAZONADO

Al 30 de septiembre de 2024

A. RESUMEN DEL PERIODO¹

En el tercer trimestre de 2024 (3T24), CCU avanzó en recuperar rentabilidad y resultados financieros, lo cual es una prioridad. En nuestro principal Segmento de operación, Chile, registramos un positivo cambio de tendencia en volúmenes (+1,8%), EBITDA (+13,8%) y margen EBITDA (+84 pb.), principalmente como resultado de iniciativas de gestión de ingresos y esfuerzos de control de costos y gastos. En el Segmento de operación Vinos, mantuvimos una tendencia al alza en EBITDA (+7,9%), impulsada principalmente por un USD favorable y eficiencias. Por otro lado, en el Segmento de operación Negocios Internacionales, los resultados fueron más débiles que el año pasado, ya que enfrentamos otro trimestre desafiante, principalmente asociado a una fuerte contracción en la industria de bebestibles en Argentina. La caída del EBITDA en este segmento (84,7%) más que compensó los mejores resultados en los Segmentos de operación Chile y Vinos.

Antes del análisis del trimestre, queremos mencionar que a partir del 3T24 comenzamos a consolidar "Aguas de Origen" (ADO), nuestro negocio de aguas en Argentina, del cual ahora poseemos el 50,1%. En el 3T24, la consolidación de este negocio agregó 844 mil hectolitros a nuestros volúmenes consolidados y una pérdida de CLP 1.052 millones a nivel de EBITDA consolidado. Las explicaciones a continuación en los párrafos a nivel consolidado y del Segmento de operación Negocios Internacionales consideran cifras orgánicas, es decir, excluyendo la consolidación de ADO².

Durante el 3T24, los Ingresos por ventas orgánicos se contrajeron un 6,9%, explicado por una contracción de 5,5% en los volúmenes orgánicos y una disminución del 1,5% en los precios promedio orgánicos en CLP. La disminución de los volúmenes orgánicos se debió principalmente a una demanda debilitada en Argentina. Los menores precios promedio orgánicos en CLP se explicaron completamente por Argentina, parcialmente compensados con esfuerzos de gestión de ingresos. El Margen bruto disminuyó un 13,7% orgánicamente, y como porcentaje de los Ingresos por ventas, se deterioró 342 pb. orgánicamente, debido a mayores presiones de costos, principalmente provenientes de la depreciación del 9,6%³ y 177,3%⁴ del CLP y el ARS frente al USD, respectivamente, impactando nuestros costos denominados en USD. Los gastos orgánicos de MSD&A se contrajeron un 10,0%, y como porcentaje de los Ingresos por ventas mejoraron en 130 pb., orgánicamente, debido a eficiencias en todos los Segmentos de operación. Con todo, el EBITDA orgánico alcanzó los CLP 71.483 millones, una disminución del 17,2%, y el margen EBITDA orgánico se contrajo 140 pb. La Utilidad neta consolidada alcanzó una ganancia de CLP 29.548 millones, aumentando un 211,1%, impulsada por un mejor Resultado no operacional, particularmente en Argentina.

El Ingreso por ventas orgánico disminuyó 6,9%, como resultado de una contracción del 5,5% en volúmenes consolidados orgánicos y una disminución de 1,5% en los precios promedio orgánicos en CLP. La disminución de los volúmenes orgánicos se debió principalmente a una demanda debilitada en Argentina. Por Segmento de operación el desempeño fue el siguiente: (i) un aumento del 1,8% en el Segmento de operación Chile, registrando un cambio de tendencia respecto a la primera mitad del año, (ii) una expansión del 1,9% en el Segmento de operación Vinos explicado por el mercado doméstico de Chile, que se expandió 6,5%, mientras que las exportaciones desde Chile se contrajeron 1,2%, esto último afectado por problemas logísticos durante septiembre que postergaron la salida de embarques, y (iii) una caída orgánica del 23,5% en el Segmento de operación Negocios Internacionales, principalmente concentrada en Argentina. Los menores precios promedio orgánicos en CLP fueron totalmente explicados por una disminución orgánica de 12,8% en el Segmento de operación Negocios Internacionales, completamente explicado por efectos de conversión

¹ Los resultados hacen referencia a cifras del **tercer trimestre del 2024** y se comparan con cifras del **tercer trimestre del 2023**, a no ser que se indique lo contrario.

² Para mayor detalle de la consolidación de ADO ver nuestro reporte trimestral de resultados del 3T24 disponible en www.ccuinvestor.com sección Reportes Financieros. Las tablas de este reporte consideran cifras consolidadas, esto es, considerando la consolidación de ADO.

³ La variación de la moneda CLP frente al USD considera 2024 promedio del período (aop) comparado con 2023 (aop). Fuente Banco Central de Chile.

⁴ La variación de la moneda ARS frente al USD considera 2024 final del período (eop) en comparación con 2023 (eop). Fuente Banco Central de Chile.

negativos en Argentina, ya que los precios en moneda local crecieron, siendo parcialmente compensados por esfuerzos de gestión de ingresos y efectos mixtos positivos en todos los demás países. Esto último fue parcialmente compensado por un aumento del 5,2% en el Segmento de operación Chile, relacionado con iniciativas de gestión de ingresos, y un crecimiento del 1,4% en el Segmento de operación Vinos, principalmente como resultado de un CLP más débil y sus efectos favorables en los Ingresos por exportaciones, parcialmente compensados por efectos mix negativos.

El Costo de venta se redujo 0,9% orgánicamente, debido al menor volumen, parcialmente compensado por un mayor Costo de ventas por hectólitro, que se expandió 4,8% orgánico en CLP. El mayor Costo de ventas por hectólitro se debió a: (i) un aumento del 8,5% en el Segmento de operación Chile, explicado por la depreciación del 9,6%³ del CLP frente al USD y su impacto en los costos denominados en USD, parcialmente compensado por mejores precios en materias primas y material de empaque, principalmente PET y malta; (ii) una caída orgánica del 2,3% en el Segmento de operación Negocios Internacionales, por efectos favorables de conversión a CLP, dado que moneda local el Costo de venta por hectólitro aumentó impulsado por el impacto negativo de la devaluación del 177,3%⁴ del ARS frente al USD en nuestros costos vinculados al USD, y (iii) un aumento del 2,6% en el Segmento de operación Vinos principalmente debido a mayores costos vinculados al USD y un mayor costo del vino.

El Margen bruto orgánico alcanzó CLP 274.646 millones, una contracción orgánica del 13,7%, y, como porcentaje de los Ingresos por ventas, disminuyó 342 pb.

Los gastos de MSD&A disminuyeron 10,0% orgánicamente, y como porcentaje de los Ingresos por venta, mejoraron orgánicamente 130 pb., debido a eficiencias en todos los Segmentos de operación. El desglose por segmento fue el siguiente: (i) en el Segmento de operación Chile, los gastos de MSD&A disminuyeron 1,7%, y como porcentaje de los Ingresos por ventas mejoraron 302 pb. debido a eficiencias que ayudaron a compensar los mayores gastos vinculados al USD, (ii) en el Segmento de operación Negocios Internacionales, los gastos de MSD&A en CLP disminuyeron 26,5%, sin embargo, como porcentaje de los Ingresos por ventas se deterioraron 446 pb. orgánicamente, esto último debido a la menor escala de negocio en Argentina, impactando negativamente la dilución de gastos fijos; y (iii) en el Segmento de operación Vinos, los gastos de MSD&A se mantuvieron estables, y como porcentaje de los Ingresos por ventas mejoraron 102 pb. debido a eficiencias.

El EBIT orgánico alcanzó CLP 35.055 millones, disminuyendo orgánicamente un 31,4%.

El EBITDA orgánico alcanzó CLP 71.483 millones, disminuyendo 17,2% orgánicamente. Por Segmento de operación, el menor EBITDA se explicó principalmente por el Segmento de operación Negocios Internacionales, que registró una caída orgánica del 80,6%, mientras que el EBITDA en los Segmentos de operación Chile y Vinos se expandieron 13,8% y 7,9%, respectivamente.

Dado que el impacto de la consolidación de ADO en el Resultado no operacional y en la Utilidad neta no es material, las explicaciones a continuación consideran cifras consolidadas, es decir, incluyendo la consolidación de ADO.

El Resultado no operacional totalizó una pérdida de CLP 20.069 millones, frente a un resultado negativo de CLP 42.638 millones el año pasado. La menor pérdida se explicó por: (i) un mejor resultado en Diferencia de cambio por CLP 29.058 millones principalmente proveniente de una menor exposición de pasivos en moneda extranjera en el balance de Argentina, y (ii) una menor pérdida en Utilidad de negocios conjuntos y asociadas por CLP 11.178 millones, impulsada por un mejor resultado en Colombia y gastos no recurrentes en el 3T23 relacionados con la integración de ADO en nuestra operación. Esto fue parcialmente compensado por: (i) una mayor pérdida en Otras ganancias/(pérdidas) por CLP 9.375 millones, principalmente causada por contratos derivados⁵, específicamente, contratos celebrados para mitigar el impacto de las fluctuaciones del tipo de cambio en nuestra posición de moneda extranjera en el balance; y (ii) una mayor pérdida por CLP 9.038 millones en Gastos financieros netos, debido a un menor nivel de Efectivo y equivalentes de efectivo y una mayor deuda, ambos en Argentina.

El Impuesto a las ganancias alcanzó un resultado positivo de CLP 18.994 millones frente a un resultado positivo de CLP 4.227 millones el año pasado. Los menores impuestos se explicaron principalmente por una

⁵ Ver nota 32 Otras ganancias (pérdidas) de nuestros Estados Financieros al 30 de septiembre 2024.

menor utilidad antes de impuestos en Argentina y efectos positivos en Argentina por la aplicación de la inflación para fines tributarios.

La Utilidad neta alcanzó una ganancia de CLP 29.548 millones versus una ganancia de CLP 9.499 millones el año anterior, explicado por los efectos antes mencionados.

En cuanto a nuestros principales JVs y negocios conjuntos, en Colombia, los volúmenes aumentaron *high-single digit*, impulsando mejores resultados financieros. Esto último nos permite registrar un EBITDA positivo acumulado a septiembre 2024.

Para concluir, en el 3T24 mostramos un positivo cambio de tendencia en volúmenes, EBITDA y margen EBITDA en nuestro principal Segmento de operación, Chile y seguimos mejorando los resultados financieros en el Segmento de operación Vinos; por su parte, los resultados fueron más débiles en el Segmento de operación Negocios Internacionales, ya que enfrentamos un escenario desafiante en Argentina, aunque comenzamos a ver una mejora secuencial. Continuaremos implementando nuestro plan regional “HerCCUles”, con especial foco en la gestión de ingresos y eficiencias.

B. ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

1. LIQUIDEZ

La Razón de Liquidez al 30 de septiembre de 2024 disminuyó levemente con respecto al 31 de diciembre de 2023, al pasar desde 2,33 a 2,06 veces, explicado por una caída en los Activos Corrientes mientras que los Pasivos corrientes aumentaron. Los menores Activos Corrientes se explicaron principalmente por un menor nivel de Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, un menor Efectivo y equivalentes al efectivo, y menores Otros activos corrientes, siendo parcialmente contrarrestado por mayores Inventarios. Por su parte, los mayores Pasivos corrientes se explican principalmente por mayores Otros pasivos financieros corrientes, esto último por mayor deuda y mayores Pasivos por impuestos corrientes. Con respecto al 30 de septiembre de 2023, la Razón de liquidez también disminuye, desde 2,37 veces a 2,06 veces explicado por las mismas razones explicadas con anterioridad.

Por su parte, al igual que la Razón de liquidez, la Razón Ácida se contrajo con respecto al 31 de diciembre de 2023, desde 1,67 a 1,41 veces. Dicha caída se explica por una disminución en los Activos Corrientes, estos últimos descontados los Inventarios y los Gastos pagados por anticipado, mientras que los Pasivos corrientes aumentan, como se indicó en el párrafo anterior. Con respecto al 30 de septiembre de 2023, la Razón Ácida también se contrae de 1,62 a 1,41 veces, ya que los Activos Corrientes, estos últimos descontados los Inventarios y los Gastos pagados por anticipado, disminuyen, y los Pasivos corrientes aumentan. Las variaciones tanto en Activos corrientes y Pasivos corrientes, se explican por las mismas razones descritas en La Razón de Liquidez.

2. ENDEUDAMIENTO

La Razón de endeudamiento al 30 de septiembre de 2024 disminuyó con respecto al 31 de diciembre de 2023, al pasar desde 1,71 a 1,51 veces, principalmente asociado a que los Pasivos totales aumentan menos que proporcionalmente que el Patrimonio neto atribuible a los propietarios de la controladora. Los mayores Pasivos totales se explican principalmente por un alza en Pasivos corrientes, esto por mayores Otros pasivos financieros corrientes, parcialmente contrarrestado por menores Pasivos no corrientes, por menores Otros pasivos financieros no corrientes. Con respecto al 30 de septiembre de 2023 este indicador también disminuye desde 1,60 a 1,51 veces, asociado a que los Pasivos totales se mantienen estables, mientras que el Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora aumenta.

La composición de pasivos, expresada como porcentaje sobre el total de los pasivos, al 30 de septiembre de 2024 se compone de un 35,6% en corriente y 64,4% en no corriente. Esta composición aumenta la composición corriente desde un 32,9% y aumenta la porción no corriente desde un 67,1% al compararlo con el 31 de diciembre de 2023. Asimismo, con respecto al 30 de septiembre de 2023, la composición de pasivos disminuye la porción no corriente de 68,0% a 64,4%.

La Cobertura de Gastos Financieros, (ratio que se compara anualmente por estacionalidad) disminuyó con respecto al 30 de septiembre del 2023, al pasar desde 4,4 veces a 3,4 veces al 30 de septiembre 2024, explicado por una disminución en el EBITDA, mientras que los costos financieros suben por mayor deuda.

3. ACTIVIDAD

El total de activos de la Compañía al 30 de septiembre de 2024 muestra un aumento en relación al 31 de diciembre de 2023, al pasar desde CLP 3.423.946 millones a CLP 3.659.495 millones. Esta alza se debe en su totalidad a mayores Activos no corrientes, estos últimos asociado a mayores Propiedades, plantas y equipos. Por su parte, como se detalló anteriormente los Activos corrientes disminuyen. Con respecto al 30 de septiembre 2023, el total de activos aumenta levemente al pasar desde CLP 3.611.753 millones a CLP 3.659.495 millones. Este aumento se debe en su totalidad a mayores Activos no corrientes, por los mismos conceptos explicados anteriormente.

El Índice de Rotación de inventarios (ratio que se compara anualmente por estacionalidad) se ubicó en 2,4 veces, aumentando levemente con respecto al 2,2 registrado al 30 de septiembre del 2023, esto último por una caída en el inventario promedio y un alza en los costos por ventas. Por su parte, la permanencia de inventarios disminuyó con respecto al 31 de diciembre de 2023, desde 118,4 días a 111,1 días. Asimismo, con respecto al 30 de septiembre del 2023 la permanencia de inventarios disminuyó de 123,1 días a 111,1 días, asociado a una caída en los inventarios promedio proporcionalmente y un aumento en los Costos de venta.

4. RESULTADOS ACUMULADOS⁶

Ventas Físicas Consolidadas

Las ventas físicas acumuladas al 30 de septiembre de 2024 alcanzaron 22.953 Mhl (excluyendo ventas de vino granel), equivalente a una caída de 3,6% o 852 Mhl respecto al mismo período del año anterior (caída orgánica de 7,1% o 1.696 Mhl). Esta contracción se explica por:

- El Segmento de operación Chile cayó 2,3% o 372 Mhl.
- El Segmento de operación Negocios Internacionales decreció 7,9% o 501 Mhl. (Caída de 21,1% orgánica, o 1.345 Mhl)
- El Segmento de operación Vinos creció 1,5% o 15 Mhl.

Resultados Consolidados

Las explicaciones a continuación consideran cifras orgánicas, es decir, excluyendo la consolidación de ADO, a menos que se indique lo contrario.

El Ingreso por ventas disminuyó un 4,1% a nivel orgánico, debido a una contracción del 7,1% en los volúmenes consolidados orgánicos, parcialmente compensada por un aumento del 3,2% en los precios promedio orgánicos en pesos chilenos. La disminución de los volúmenes orgánicos se debió principalmente a una contracción orgánica del 21,1% en el Segmento de operación Negocios Internacionales, casi totalmente explicado por Argentina, mientras que Paraguay y Bolivia expandieron sus volúmenes, y Uruguay disminuyó debido a una alta base de comparación, explicada por una sequía poco común en 2023 que impulsó el consumo de agua envasada. El Segmento de operación Chile disminuyó un 2,3%, principalmente impulsado por condiciones climáticas adversas durante el 2T24. El Segmento de operación vinos expandió su volumen en un 1,5%, impulsado por exportaciones desde Chile, que crecieron un 3,8%, mientras que los volúmenes del mercado doméstico en Chile se mantuvieron estables. Los mayores precios promedio en pesos chilenos se desglosan de la siguiente manera: (i) un aumento del 4,0% en el Segmento de operación Chile, relacionado con iniciativas de gestión de ingresos, parcialmente compensado por efectos mix negativos en el portafolio; (ii) un crecimiento del 7,0% en el Segmento de operación Vinos, impulsado principalmente por la depreciación del CLP con respecto al USD y sus efectos favorables sobre los ingresos por exportaciones, parcialmente

⁶ Los resultados hacen referencia a cifras **acumuladas a septiembre 2024** comparadas con cifras **acumuladas a septiembre 2023**, a menos que se indique lo contrario.

compensado por un efecto mix negativo, y (iii) un crecimiento orgánico del 2,1% en el Segmento de operación Negocios Internacionales, impulsado por iniciativas de gestión de ingresos en todas las geografías y un efecto mix positivo.

El Costo de venta orgánico aumentó un 0,3%, como consecuencia de un aumento orgánico de 8,0% en el Costo de ventas por hectólitro. El mayor Costo de ventas por hectólitro se debió a: (i) un aumento del 6,8% en el Segmento de operación Chile, explicado por la depreciación del CLP frente al USD, y su impacto en los costos denominados en dólares, parcialmente compensado por mejores precios en materias primas y materiales de empaque, principalmente PET y malta, parcialmente contrarrestado por mayores precios en azúcar y pulpa de fruta; (i) una expansión orgánica del 15,7% en el Segmento de operación Negocios Internacionales, impulsada principalmente por el impacto negativo de la devaluación del ARS frente al USD en nuestros costos vinculados al dólar, compensado por efectos de conversión favorables a CLP; y (iii) un aumento del 1,4% en el Segmento de Vinos.

El Margen bruto orgánico alcanzó CLP 836.886 millones, una contracción orgánica del 9,3%, y el margen bruto orgánico disminuyó 249 puntos básicos.

Los gastos de MSD&A orgánicos disminuyeron un 1,3%, aunque como porcentaje de los Ingresos por ventas, se deterioraron 112 pb. El desglose por Segmento de operación fue el siguiente: En el Segmento de operación Chile, los gastos MSD&A aumentaron un 2,2%, y como porcentaje de los Ingresos por ventas aumentaron 17 pb., explicado principalmente por menores volúmenes que impactaron negativamente la dilución de los gastos fijos, y mayores gastos vinculados al USD, parcialmente compensado por eficiencias. En el Segmento de operación Negocios Internacionales, los gastos MSD&A en CLP disminuyeron un 9,8% orgánicamente, y como porcentaje de los Ingresos por ventas aumentaron orgánicamente 540 pb., esto último debido a una menor escala de negocios en Argentina impactando negativamente la dilución de los gastos fijos. En el Segmento de operación Vinos, los gastos MSD&A aumentaron un 8,7%, y como porcentaje de los Ingresos por ventas se mantuvieron estables, debido a eficiencias que ayudaron a contrarrestar mayores gastos de marketing relacionados con las exportaciones, que están denominados en USD.

El EBIT orgánico alcanzó CLP 126.413 millones. Excluyendo la ganancia no recurrente por la venta de una porción de terreno en Chile en el segundo trimestre de 2024, el EBIT orgánico totalizó CLP 97.744 millones, una disminución del 41,9% orgánica en comparación con el año anterior.

El EBITDA orgánico alcanzó CLP 234.368 millones. Excluyendo la ganancia no recurrente por la venta de una porción de terreno en Chile en el segundo trimestre de 2024, el EBITDA orgánico totalizó CLP 205.699 millones, una disminución orgánica del 23,5% en comparación con el año anterior. Por Segmento de operación, el menor EBITDA se explicó por una contracción orgánica del 89,4% en el Segmento de operación Negocios Internacionales, concentrado en Argentina, y una reducción del 6,8% en el Segmento de operación Chile. Esto fue parcialmente compensado por el Segmento de operación Vinos, que aumentó su EBITDA en un 36,8%.

Dado que el impacto de la consolidación de ADO en el Resultado no operacional y en la Utilidad neta no es material, las explicaciones a continuación consideran cifras consolidadas, es decir, incluyendo la consolidación de ADO.

El Resultado no operacional totalizó una pérdida de CLP 62.848 millones frente a un resultado negativo de CLP 95.197 millones el año pasado. El mejor resultado se explicó principalmente por: (i) una menor pérdida en Diferencia de cambio por CLP 32.037 millones, principalmente proveniente de una menor exposición de pasivos en moneda extranjera en el balance de Argentina, y (ii) un mejor resultado en Utilidad de negocios conjuntos y asociadas por CLP 15.282 millones, impulsada por un mejor resultado en Colombia, y gastos no recurrentes en el 3T23 relacionados con la integración de ADO en nuestra operación. Esto fue parcialmente compensado por: (i) una mayor pérdida por CLP 12.390 millones en Gastos financieros netos, principalmente debido a menores efectivo y equivalentes de efectivo y una mayor deuda en Argentina, y (ii) una mayor pérdida por CLP 3.241 millones en Otras ganancias/(pérdidas), principalmente causada por contratos de derivados⁵, específicamente, contratos celebrados para mitigar el impacto de las fluctuaciones del tipo de cambio en nuestra posición de moneda extranjera en el balance.

El Impuesto a las ganancias alcanzó un resultado positivo de CLP 32.274 millones versus una pérdida de CLP 2.426 millones el año anterior. Los menores impuestos se explicaron principalmente por una menor

utilidad antes de impuestos en Argentina y efectos positivos en Argentina por la aplicación de la inflación para fines tributarios.

La Utilidad neta alcanzó una ganancia de CLP 86.791 millones, una expansión de 35,8%. Excluyendo la ganancia no recurrente por la venta de una porción de terreno en Chile en 2T24, la Utilidad neta alcanzó CLP 65.863 millones, aumentando un 3,0%, explicados por los efectos mencionados anteriormente.

Resultados Tercer Trimestre por Segmento de operación⁷:

1. Segmento de operación Chile

En el Segmento de operación Chile, los Ingresos por ventas se expandieron un 7,0%, como resultado de un aumento de 5,2% en los precios promedio y un 1,8% de mayores volúmenes. Los precios promedio se vieron impulsados por esfuerzos en gestión de ingresos, mientras que los volúmenes se expandieron, cambiando la tendencia de la primera mitad del año. El Margen bruto aumentó un 2,8% y como porcentaje de los Ingresos por ventas disminuyó del 44,8% al 43,0%, como resultado de mayores presiones de costos, en gran parte provenientes de nuestros costos denominados en USD. Por su parte, los gastos de MSD&A disminuyeron un 1,7% y como porcentaje de los Ingresos por ventas mejoraron 302 pb, debido a eficiencias, que más que compensaron mayores gastos denominados en USD. En consecuencia, el EBITDA totalizó CLP 59.880 millones, un aumento del 13,8% y el margen EBITDA creció 84 pb.

Seguimos avanzando en nuestra agenda de sostenibilidad. Dentro del pilar Nuestro Planeta, la agenda de Equilibrio Hídrico alcanzó un nuevo hito. Junto a nuestra filial Compañía Pisquera de Chile S.A. (CPCh), lanzamos un "fondo hídrico" en colaboración con autoridades locales, dirigido a una de las regiones más afectadas por la sequía en Chile, Coquimbo. El objetivo es impulsar la eficiencia del uso del agua, introduciendo técnicas como el riego por goteo, la impermeabilización de tanques y tuberías, entre otras. Esta iniciativa actualmente apoya a 15 pequeños productores, potenciando una actividad clave de la región, como es el cultivo de uva para la producción de pisco.

Dentro del pilar Nuestras Personas, nos complace comunicar la primera certificación de CCU como "Top Employer" por parte de Top Employers Institute, un logro que refuerza el compromiso de CCU con los trabajadores, el desarrollo continuo de buenas prácticas, la adquisición de talento, el bienestar, la diversidad y la inclusión. Estamos comprometidos a seguir generando experiencias laborales para compartir juntos un mejor vivir. Además, una vez más, CCU obtuvo el primer lugar en el sector de bebidas para atraer talento en Chile, según la 11ª edición del ranking Merco Talento Chile, uno de los rankings más reconocidos en Chile. Finalmente, bajo la agenda de Consumo Consciente, dentro del mismo pilar, en septiembre, mes caracterizado por las fiestas patrias en Chile, lanzamos nuestra campaña de Consumo Responsable de Alcohol junto a las autoridades locales para continuar educando sobre el consumo responsable de alcohol y la conducción segura.

En términos de innovaciones y extensiones de línea, en la categoría de cervezas lanzamos "Escudo Maki", una variedad de edición limitada producida con maqui silvestre recolectado por una cooperativa agrícola en el sur de Chile. Este estilo está diseñado para sorprender a los consumidores que gustan explorar variedades y nuevos sabores. Nuestra filial CPCh lanzó "Hard Fresh: Hard Soda", un cóctel listo para beber con un contenido de alcohol de cinco grados, para responder a una tendencia creciente de consumidores, especialmente las generaciones más jóvenes, ofreciendo una opción con menos contenido alcohólico, buenos sabores y formatos prácticos. Además, en la categoría de licores, nuestra marca Mistral lanzó "Mistral Nobel Cristalino", un pisco cristalino, como respuesta a una tendencia creciente.

2. Segmento de operación Negocios Internacionales

En el Segmento de operación Negocios Internacionales, que incluye Argentina, Bolivia, Paraguay y Uruguay, los Ingresos por ventas orgánicos registraron una disminución del 33,3%, como consecuencia de una contracción del 23,5% en los volúmenes orgánicos y un 12,8% de menores precios promedio orgánicos en CLP. Los menores volúmenes orgánicos se explicaron principalmente por Argentina debido a un contexto difícil para el consumo, aunque estamos comenzando a ver una mejora secuencial. Los menores precios promedio orgánicos en CLP fueron impulsados por efectos de conversión negativos en Argentina, ya que los

⁷ Los resultados hacen referencia a cifras del tercer trimestre 2024 comparadas con el tercer trimestre del 2023, a menos que se indique lo contrario.

precios en moneda local crecieron. Esto último fue parcialmente compensado por esfuerzos de gestión de ingresos y los efectos mix positivos en todos los demás países. El Margen bruto orgánico como porcentaje de los Ingresos por venta se deterioró orgánicamente 598 pb., como resultado de las presiones de costos, principalmente provenientes de la fuerte depreciación del ARS frente al USD y su impacto en los costos denominados en USD. Los gastos orgánicos de MSD&A disminuyeron un 26,5%, y como porcentaje de los Ingresos por Ventas se deterioraron 446 pb., principalmente debido a la menor escala del negocio. En conjunto, el EBITDA orgánico alcanzó los CLP 5.006 millones, una caída orgánica del 80,6%.

Nos gustaría destacar que, en octubre de 2024, en Paraguay continuamos expandiendo nuestra escala regional, a través de la asociación con el Grupo Vierci, en relación a la licencia de las marcas de PepsiCo para la producción y la distribución de bebestibles, y la distribución de snacks en dicho país. En consecuencia, Paraguay pasa a ser el segundo país en donde la licencia de PepsiCo es parte del portafolio de marcas de CCU, además de Chile. El Grupo Vierci, cuenta con 57 años de trayectoria en distintos sectores, tiene su sede en Paraguay y desarrolla sus actividades comerciales en Paraguay, Brasil, Chile, Bolivia, Perú, Panamá, Uruguay y Estados Unidos.

3. Segmento de operación Vinos

El Segmento de operación Vinos registró una expansión de 3,3% en los Ingresos por ventas, impulsada por un aumento del 1,9% en los volúmenes y un 1,4% en los precios promedio. Los volúmenes se vieron impulsados por el mercado doméstico chileno, que creció un 6,5%, mientras que las exportaciones desde Chile se contrajeron un 1,2%, esto último afectado por problemas logísticos durante septiembre que postergaron la salida de embarques. Los mejores precios promedio se explicaron por la debilidad del CLP con respecto al USD y su impacto favorable en los ingresos por exportaciones, parcialmente compensados por efectos mix negativos. El Margen bruto aumentó un 1,6% y, como porcentaje de los ingresos, disminuyó 66 pb. Los gastos de MSD&A se mantuvieron estables, y como porcentaje de los Ingresos por ventas, disminuyeron 102 pb. debido a eficiencias. En total, el EBITDA alcanzó los CLP 12.521 millones, un crecimiento del 7,9% y el margen EBITDA se expandió 71 pb. de 16,0% a 16,7%.

5. RENTABILIDAD

La Rentabilidad del Patrimonio al 30 de septiembre de 2024 respecto al 30 de septiembre de 2023 aumentó, al pasar de 4,8% a 6,6% ya que la Utilidad neta aumentó por sobre el Patrimonio promedio. Por su parte, la Rentabilidad del Activo aumentó desde un 1,8% a un 2,5% en el mismo periodo, ya que la Utilidad neta aumentó más que proporcionalmente que el Total de activos promedio. Por el contrario, el Rendimiento de los Activos Operacionales experimentó una caída desde 5,8% a 4,2% durante el mismo periodo, ya que este se calcula como el EBIT sobre los Activos productivos promedio. El EBIT se contrae mientras que los Activos productivos aumentan.

La Utilidad por Acción al 30 de septiembre de 2024 aumentó con respecto al 30 de septiembre de 2023, pasando desde CLP 173,0 a CLP 234,9. Esto debido a que la Utilidad atribuible a los tenedores de la controladora aumentó en un 35,8%, esto último principalmente asociado a la venta de una porción de un terreno en Chile que generó una ganancia después de impuestos de CLP 20.928 millones en el segundo trimestre de 2024. Aislado dicho efecto, la Utilidad neta se expandió un 3,0%.

Por su parte, el Retorno de Dividendos al 30 de septiembre de 2024, aumentó con respecto al 31 de diciembre de 2023, al pasar desde 2,0% a 3,2%, principalmente asociado a una caída en el precio de la acción y mayores dividendos repartidos en los últimos 12 meses. Con respecto al 30 de septiembre de 2023, el Retorno de Dividendos también aumenta de 2,8% a 3,2%, explicado tanto por una mayor repartición de dividendos como también por una caída en el precio de la acción.

6. ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO

Al 30 de septiembre de 2024, se generó una caída del saldo de Efectivo y equivalentes al efectivo respecto del 31 de diciembre de 2023 de CLP 18.875 millones, explicado principalmente por flujos negativos en actividades de inversión y financiación por CLP 78.008 millones y CLP 67.176 millones, respectivamente. Esto fue

contrarrestado por mayores flujos de actividades de operación.

Los flujos netos negativos provenientes de las actividades de inversión son explicados principalmente por la incorporación de propiedades, plantas y equipos, contrarrestado por Importes procedentes de la venta de propiedades, planta y equipo, esto último por la venta de una porción de terreno en Chile en el 2T24. Por su parte, las actividades de financiación se generan flujos negativos principalmente por pagos de préstamos y bonos y Pagos por cambios en las participaciones en la propiedad en subsidiarias que no dan lugar a la pérdida de control.

Todo lo anterior, se tradujo en un saldo final de efectivo y equivalentes al efectivo de CLP 599.279 millones al 30 de septiembre de 2024.

7. FACTORES DE RIESGO

Los riesgos a continuación no son los únicos que enfrenta la Compañía. Los riesgos adicionales que actualmente no conocemos o que consideramos inmateriales también pueden afectar adversamente nuestra operación. Los siguientes factores de riesgo se han agrupado de la siguiente manera:

- Riesgos asociados a nuestro negocio
- Riesgos asociados al cambio climático
- Riesgos relativos a Chile
- Riesgos relativos a Argentina

Riesgos relativos a nuestro negocio

POSIBLES CAMBIOS EN LA LEGISLACIÓN TRIBUTARIA EN LOS PAÍSES DONDE OPERAMOS PODRÍAN AFECTAR NUESTRO NEGOCIO Y, EN PARTICULAR, LOS CAMBIOS EN LOS IMPUESTOS CORPORATIVOS Y ESPECÍFICOS PODRÍAN AFECTAR A NUESTROS RESULTADOS E INVERSIONES.

Nuestros negocios están afectos a distintos impuestos en los países donde operamos, incluyendo entre otros, impuestos a la renta e impuestos específicos sobre bebidas alcohólicas y no alcohólicas. Un aumento en las tasas de dichos impuestos, o de cualquier otro, podría afectar en forma negativa nuestras ventas y rentabilidad.

En enero de 2024, en Chile, el Ejecutivo envió al Congreso Nacional el Proyecto de Ley de Cumplimiento Tributario. Los ejes de este proyecto son el control de la informalidad y la entrega de mayores atribuciones a los organismos fiscalizadores. Se espera además que durante 2024 se presente un segundo proyecto de ley para modificar el sistema de imposición a la renta.

LOS CAMBIOS EN EL MERCADO LABORAL DE LOS PAÍSES EN QUE OPERAMOS PODRÍAN AFECTAR NUESTROS MÁRGENES DEL NEGOCIO.

En todos los países donde operamos estamos expuestos a cambios en el mercado laboral que podrían afectar nuestra rentabilidad y crecimiento futuro. Estos cambios podrían incluir fluctuaciones en la oferta de mano de obra, aumento de la demanda en ciertas especialidades y cambios en la legislación laboral, entre otros.

En abril de 2023 se publicó en Chile, la ley sobre reducción de la jornada de trabajo, de 45 a 40 horas, señalando que su implementación se hará de manera progresiva a contar del mes de abril de 2024, en un plazo máximo de 5 años.

En Argentina, los altos niveles de inflación y presión sindical suponen un continuo incremento de nuestros gastos salariales.

LA COMPAÑÍA ENFRENTA RIESGOS RELACIONADOS CON LA LIBRE COMPETENCIA EN TODOS LOS MERCADOS DONDE OPERA.

Los principales riesgos de libre competencia que enfrenta CCU están asociados a su posición en cada uno de los mercados en que participa. En Chile, donde la Compañía tiene una posición de liderazgo, ha sido demandada por su principal competidor por supuestas conductas de abuso de posición dominante, sin que hasta la fecha el tribunal haya resuelto. Por otro lado, con ocasión de un requerimiento de la Fiscalía Nacional Económica ("FNE") por eventuales abusos, el Tribunal de Defensa de la Libre Competencia aprobó una conciliación entre CCU S.A. y la FNE, en virtud de la cual CCU S.A. asumió una serie de compromisos en orden a facilitar el ingreso de micro-cerveceros artesanales a locales que venden cerveza para ser consumida en los mismos, tales como hoteles, restaurantes, pubs, bares y discotecas. Adicionalmente, en los demás países en que la Compañía está presente, está expuesta mayormente a ser víctima de abusos de posición

dominante por parte de algunos de sus competidores. La Compañía cuenta con un programa y un manual de libre competencia, el cual considera entre otras iniciativas, capacitaciones a los colaboradores en estas materias realizadas por la Gerencia de Cumplimiento, quién es responsable de la gestión de riesgos de libre competencia.

LA CONSOLIDACIÓN DE LA INDUSTRIA A NIVEL MUNDIAL PODRÍA IMPACTAR NUESTRA PARTICIPACIÓN DE MERCADO.

En todos los países donde operamos, competimos con marcas locales y globales, especialmente en las categorías de cervezas y bebidas analcohólicas. En cervezas competimos con las filiales de Anheuser-Busch InBev SA/NV ("ABI"), la compañía de cervezas más grande del mundo y en bebidas no alcohólicas, competimos principalmente con empresas embotelladoras de los productos de The Coca-Cola Company.

Nuestra principal competencia en el mercado chileno de cervezas es Cervecería Chile S.A., filial de ABI, que cuenta con un acuerdo de distribución de sus productos con Embotelladora Andina S.A. y Embonor S.A., los principales embotelladores de los productos de The Coca-Cola Company en Chile. En el pasado, Cervecería Chile S.A. ha implementado agresivas prácticas comerciales. En Argentina competimos con Cervecería y Maltería Quilmes S.A.I.C.A. y G, en Paraguay competimos con Cervecería Paraguaya S.A., en Uruguay con Fábricas Nacionales de Cerveza S.A., en Bolivia con Cervecería Boliviana Nacional S.A. y en Colombia con Bavaria & Cia S.C.A., todas ellas filiales de ABI. Como resultado de su posición dominante y gran tamaño en estos países, estas compañías se benefician de economías de escala en la producción y la distribución de cervezas.

En bebidas analcohólicas competimos principalmente con Embotelladora Andina S.A. y Embonor S.A., en Chile, en Paraguay con Paraguay Refrescos S.A., en Uruguay con Montevideo Refrescos S.R.L. y en Bolivia con Embotelladoras Bolivianas Unidas, EMBOL S.A., todas ellas, embotelladoras de los productos de The Coca-Cola Company.

Dado lo anterior, no podemos asegurar que a futuro la agresividad de la competencia no se incremente dada la capacidad financiera de nuestros competidores, pudiendo afectar nuestra participación de mercado y rentabilidad.

DEPENDEMOS DE LA RENOVACIÓN DE DETERMINADOS ACUERDOS DE LICENCIA PARA MANTENER NUESTRAS ACTUALES OPERACIONES.

La mayoría de nuestros acuerdos de licencia incluyen determinadas condiciones que deben ser cumplidas durante su vigencia para su renovación. El término de algunos de nuestros acuerdos de licencias podría tener un impacto negativo sobre nuestras operaciones. Aproximadamente un 70% de nuestro volumen de ventas son de marcas propias, lo que mitiga en parte el efecto que podría tener el término de alguna licencia específica.

EL CRECIMIENTO DEL CANAL DE SUPERMERCADOS PODRÍA AFECTAR NUESTRA RENTABILIDAD.

La industria de supermercados en Chile se encuentra consolidada, lo que aumenta la importancia y poder de negociación de las cadenas de supermercados. Como resultado de ello, podríamos no ser capaces de obtener precios favorables, lo que podría afectar nuestras ventas y rentabilidad en forma negativa. Como resultado de las fortalezas y la estrategia de la Compañía, junto con las tendencias de consumo, la Compañía ha logrado mantener el canal tradicional como su principal canal de ventas.

Además, la consolidación de las cadenas de supermercados tiene el efecto de aumentar nuestra exposición al riesgo de crédito, ya que estamos más expuestos en caso que alguno de estos grandes clientes deje de cumplir con sus obligaciones de pago hacia nosotros. Para estos casos, la Compañía cuenta con cobertura de seguros de crédito.

LAS FLUCTUACIONES EN EL COSTO DE NUESTRAS MATERIAS PRIMAS PODRÍAN IMPACTAR NEGATIVAMENTE NUESTRA RENTABILIDAD.

Compramos malta, arroz y lúpulo para la cerveza, azúcar para gaseosas, uva para el vino, pisco y cócteles y material de embalaje a productores locales o a través de compras en el mercado internacional. Los precios

de dichos productos están expuestos a la volatilidad de las condiciones de mercado, han experimentado importantes fluctuaciones a través del tiempo, están determinados por su oferta y demanda global, junto con otros factores como las variaciones en los tipos de cambio, sucesos climáticos, sociales y conflictos geopolíticos, sobre los que no tenemos control.

La Compañía cuenta con acuerdos de suministro a largo plazo de ciertas materias primas con proveedores que incorporan polinomios de reajustes que aseguren reflejar el costo real de los insumos. Ante variaciones que podrían afectar negativamente nuestra rentabilidad buscamos coordinadamente a nivel interno proyectos de eficiencias que ayuden a compensar dicho efecto.

LA ESCASEZ DE MATERIAS PRIMAS Y MATERIALES DE EMPAQUE CRÍTICOS JUNTO CON LAS INTERRUPCIONES EN LA LOGÍSTICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL PODRÍAN IMPACTAR NEGATIVAMENTE A NUESTRA CADENA DE SUMINISTROS.

La escasez de materias primas y materiales de empaque críticos, ya sea por cambios en los patrones de consumo, el nivel de producción de los cultivos agrícolas en el mundo, la calidad y disponibilidad del suministro, y/o problemas asociados a la logística del comercio internacional, podría afectar nuestra cadena de suministro e impactar negativamente nuestros niveles de producción y, en consecuencia, nuestros resultados.

En Chile, la Ley N° 21.368 del año 2021, que regula la entrega de plástico de un solo uso y las botellas de plástico, y que refuerza la retornabilidad, denominada Ley PUSU, requiere que los productores de bebestibles incorporen en sus botellas plásticas desechables un determinado porcentaje de plástico recolectado y reciclado en Chile. La Compañía ha implementado planes que permitan reducir el riesgo de no disponibilidad de dicho plástico a ser utilizado como materia prima en el mercado local.

Nuestra cadena de suministro, producción y logística es fundamental para la entrega de nuestros productos a los centros de consumo. Falta de capacidad para atender la demanda o una interrupción o una falla significativa en esta cadena podría afectar en forma negativa los resultados de la Compañía, en caso que dicha falla no sea resuelta a la brevedad. Una interrupción podría ser causada por diversos factores, como huelgas, paralizaciones de servicios públicos tales como aduanas y puertos, fallas en la planificación con nuestros proveedores, terrorismo, fallas de seguridad, delincuencia, crisis sanitarias, reclamaciones de las comunidades, cortes de energía eléctrica u otros eventos de la naturaleza como terremotos o incendios, que escapan a nuestro control.

Para mitigar este escenario, la Compañía cuenta con un proceso de revisión anual que identifica riesgos asociados a este tema para generar o actualizar planes de acción que ayuden a mitigar el riesgo. En dicho proceso se toman acciones que van desde la firma de contratos de largo plazo, que permiten mejorar el relacionamiento estratégico con los proveedores, elaboración de planes de contingencia que incluya materiales sustitutos, búsqueda de nuevos proveedores, o contar con mayores niveles de inventarios de ciertos insumos identificados como críticos.

CRISIS SANITARIAS, PANDEMIAS O EL BROTE DE ENFERMEDADES CONTAGIOSAS A NIVEL GLOBAL O REGIONAL PODRÍAN TENER UN IMPACTO NEGATIVO EN NUESTRAS OPERACIONES Y POSICIÓN FINANCIERA.

Una crisis sanitaria, pandemias o el brote de enfermedades a nivel global o regional podrían tener un impacto negativo en nuestras operaciones y posición financiera. Esto debido a que estas podrían impedir el normal funcionamiento de la operación de la Compañía, limitar nuestra capacidad de abastecimiento, producción y distribución, y/o generar una contracción de la demanda de nuestros productos. Un período prolongado de incertidumbre económica podría tener un impacto material desfavorable en nuestro negocio, en los resultados de las operaciones, en el acceso a financiamiento y en la situación financiera general.

Cualquier medida restrictiva prolongada establecida para controlar un brote de una enfermedad contagiosa u otro desarrollo adverso de salud pública en cualquiera de los mercados objetivos puede tener un efecto material y adverso en las operaciones comerciales. El alcance del impacto de una pandemia en nuestro negocio y situación financiera dependerá en gran medida de la evolución futura, incluida la duración de la pandemia, el impacto en los mercados financieros y de capitales y el impacto relacionado en la confianza de los consumidores y las industrias, todo lo cual es muy incierto y no podrían predecirse con exactitud.

La Compañía cuenta con planes de contingencia para el cuidado de las personas y la continuidad operacional para enfrentar eventos de este tipo, pero no podemos asegurar que dichos planes sean suficientes para mitigar un impacto material en nuestros resultados y posición financiera.

EL CAMBIO EN EL ESTILO DE VIDA Y LAS PREFERENCIAS DE CONSUMO DE LAS PERSONAS, PODRÍA TENER UN IMPACTO EN NUESTRO NEGOCIO, SITUACIÓN FINANCIERA Y RESULTADOS.

La pandemia por COVID-19 y otros eventos han propiciado los cambios en el estilo de vida, las preferencias de consumo y ha generado una aceleración de la revolución digital. Estos cambios impactan en las preferencias de los consumidores, lo que requiere innovación que nos permita mantenernos competitivos en línea con las preferencias de consumo.

ESTAMOS EXPUESTOS AL RIESGO DE UN CIBERATAQUE QUE AFECTE NUESTRAS PLATAFORMAS DE INFORMACIÓN, LO QUE PODRÍA GENERAR UNA INTERRUPCIÓN EN NUESTRO NEGOCIO.

La aceleración digital, ha generado en gran medida una dependencia de las empresas por digitalizar el negocio, desde las redes de datos hasta los sistemas de TI (Tecnología de la Información), lo cual genera una brecha en la seguridad, en donde estos componentes son cada vez más vulnerables, pudiendo causar interrupciones de las operaciones, pérdidas financieras, pérdida de datos y daños a la reputación.

Los ciberataques pueden tener un impacto significativo en las operaciones, la reputación y los resultados, ya que pueden provocar interrupciones en las actividades de producción, distribución y ventas, con un riesgo de pérdida de ingresos y/o mayores costos para retomar operaciones y dañar la reputación y la confianza de nuestros clientes.

En CCU hemos implementado un plan de ciberseguridad, cuyo objetivo es definir, incorporar y robustecer capacidades y procesos críticos, para prevenir ciberataques y proteger la continuidad del negocio. Este plan contempla, la incorporación de tecnología de última generación que nos apoya en la identificación, protección y detección, así como en la respuesta y recuperación de las operaciones en sus ambientes industriales como tecnológicos en caso de un evento.

Además, CCU, ha definido un Gobierno Corporativo, el cual entre otros aspectos define políticas de ciberseguridad, planes de educación y formación a los empleados en materia de ciberseguridad, y soluciones de seguridad cibernética.

CAMBIOS EN LAS REGULACIONES EN MATERIAS DE ETIQUETADO Y PUBLICIDAD DE BEBIDAS ALCOHÓLICAS Y OTROS PRODUCTOS ALIMENTICIOS EN LOS PAÍSES DONDE OPERAMOS PODRÍAN AFECTARNOS.

En agosto de 2021 se publicó en Chile la Ley N° 21.363 que establece normas en materia de comercialización y publicidad de bebidas alcohólicas, modificando las Leyes N° 18.455 y N° 19.925. Esta modificación introduce restricciones en materia de publicidad, etiquetado y comercialización de bebidas alcohólicas incorporando advertencias sobre el consumo de alcohol en etiquetado y publicidad, la obligación de informar en las etiquetas la energía de los productos, restricciones horarias de publicidad, prohibición en participación en eventos deportivos y culturales, entre otros, las que entran en vigencia en forma inmediata o diferida según se establece en la referida norma. Este cambio normativo podría afectar nuestro portafolio de bebidas alcohólicas y ciertas actividades de marketing. La Compañía continúa con su compromiso de largo plazo en ser un activo agente de la promoción de un consumo responsable de alcohol en la sociedad.

Actualmente, se encuentra en tramitación en Chile proyectos de ley que modifican la Ley N° 18.455 que fija normas sobre producción, elaboración y comercialización de alcoholes etílicos, bebidas alcohólicas y vinagres, en materias relativas a información de ingredientes e información nutricional obligatoria, así como la incorporación de rotulación de advertencias establecidas para alimentos calificados como “altos en” cuando corresponda.

Si estos u otros proyectos similares son aprobados, así como futuras regulaciones que pudieran restringir la venta de bebidas alcohólicas o no alcohólicas, en cualquiera de los países donde operamos, se podría ver afectado el consumo de nuestros productos y, como consecuencia de ello, impactar nuestro negocio en forma

negativa.

NUESTROS RESULTADOS PODRÍAN VERSE AFECTADOS SI NO SOMOS CAPACES DE MANTENER LA IMAGEN, CALIDAD DE NUESTROS PRODUCTOS, Y UNA BUENA RELACIÓN CON NUESTROS CLIENTES Y CONSUMIDORES.

La imagen y calidad de nuestros productos es esencial para el éxito y el desarrollo de la Compañía. Un eventual problema de calidad podría empañar la reputación de nuestros productos y podría afectar en forma negativa nuestros ingresos. Asimismo, es importante asegurar una buena atención al cliente por nuestra fuerza de ventas y adecuar nuevos lanzamientos e innovaciones a las necesidades y gustos de nuestros consumidores. Así mismo, información negativa o imprecisa en redes sociales, podría afectar nuestra reputación.

Como Compañía sostenemos la postura de mantención y mejoramiento continuo en ámbitos de calidad e inocuidad de las materias primas y materiales, velando siempre, por la seguridad de quienes trabajamos en CCU, al igual que la seguridad de nuestros consumidores y del medio ambiente durante los procesos de elaboración, envasado y distribución de nuestros productos.

Todas nuestras categorías de bebidas sin alcohol están desarrolladas bajo el Reglamento Sanitario de los Alimentos en Chile, y cada país se rige bajo la normativa existente y, en casos especiales, se acude a la Universidad Católica y al INTA.

Dentro de las certificaciones con las que contamos destacan: (i) Hazard Analysis and Critical Control Points ("HACCP") y (ii) ISO 22000, FSSC 22000 y British Retail Consortium ("BRC").

LA COMPAÑÍA OPERA EN GEOGRAFÍAS EXPUESTAS A DESASTRES NATURALES, DONDE ANTE UN EVENTO EXTRAORDINARIO NUESTRA COBERTURA DE SEGUROS PODRÍA SER INSUFICIENTE PARA CUBRIR CIERTAS PÉRDIDAS EN LAS QUE PODEMOS INCURRIR.

Nuestra cobertura de seguros se ajusta a nuestras políticas internas y a los estándares del mercado. En caso de eventos extraordinarios, nuestros seguros pueden ser insuficientes para cubrir ciertas pérdidas. A la fecha de este documento, mantenemos una cobertura de seguro a todo riesgo, incluyendo averías de maquinaria y daños debido a interrupciones en nuestras operaciones, terremotos e incendios para todos nuestros activos. Nuestras pólizas de seguro están sujetas a deducibles y límites de cobertura y, a pesar de estar en línea con los estándares del mercado, pueden ser insuficientes para dar cobertura a determinadas indemnizaciones. Además, el mercado de seguros sigue siendo cíclico y los eventos catastróficos podrían cambiar las condiciones en el mercado de seguros, provocando incrementos en el costo de las primas y de los deducibles o, en caso excepcional, la falta de disponibilidad de la cobertura por factores no relacionadas con nuestro negocio.

El hecho de que se produzcan eventos adversos significativos, pérdidas u otros daños que no estén parcial o totalmente cubiertos por nuestro programa de seguros o que superen los límites de cobertura, podría dar lugar a costos adicionales inesperados y, a su vez, tener un efecto material adverso en nuestro negocio, su situación financiera y los resultados de las operaciones.

Riesgos relativos al cambio climático

EL SUMINISTRO DE AGUA ES ESENCIAL PARA EL DESARROLLO DE NUESTROS NEGOCIOS.

El agua es un componente esencial para la elaboración de nuestros productos y riego de nuestros campos. Una falla en nuestro suministro de agua, cambios normativos que limiten el uso de este recurso, problemas de escasez hídrica producto del cambio climático, o una contaminación de nuestras fuentes, podría afectar en forma negativa nuestras ventas e incrementar los costos, afectando como consecuencia la rentabilidad.

La Compañía cuenta con procesos, políticas y procedimientos para optimizar el consumo de agua industrial y reducir el impacto de nuestras operaciones en el medio ambiente.

Desde 2010, contamos con una Visión Medioambiental que establece metas de reducción de consumo de agua en nuestras operaciones. Entre el año 2010 y 2023, la Compañía redujo aproximadamente en un 48% el consumo de este recurso por hectolitro producido. Asimismo, CCU ha renovado su compromiso en la nueva Estrategia de Sustentabilidad a través de su Visión Medioambiental 2030. En particular, en lo que se refiere

a equilibrio hídrico, se compromete a seguir optimizando el consumo de agua por hectolitro producido.

DESASTRES NATURALES EN LAS GEOGRAFÍAS EN QUE OPERAMOS PODRÍAN TENER UN EFECTO NEGATIVO SIGNIFICATIVO SOBRE NUESTRAS OPERACIONES Y POSICIÓN FINANCIERA.

Los desastres de la naturaleza en los territorios donde operamos podrían impedir o afectar nuestra capacidad de fabricar, distribuir o vender nuestros productos. El no tomar las medidas adecuadas para mitigar el posible impacto de dichos eventos, o no manejarlos en forma efectiva si se producen, podría afectar en forma negativa los resultados operacionales y la posición financiera de la Compañía.

Chile se ha visto afectado en el pasado por desastres naturales, tales como terremotos, aluviones e incendios forestales de gran magnitud. Para mitigar los impactos de estos eventos u otros, la Compañía cuenta con planes de contingencia especialmente diseñados, medidas de seguridad que contribuyen a la mitigación y seguros asociados. Los efectos de los desastres naturales podrían verse aumentados producto del cambio climático.

NUEVAS NORMATIVAS MEDIO AMBIENTALES APLICABLES PODRÍAN AFECTAR NUESTRO NEGOCIO.

Las operaciones de la Compañía están sujetas a normativa medioambiental a nivel local, nacional e internacional. Dicha normativa cubre, entre otras cosas, emisiones provenientes de distintas fuentes, ruidos, la eliminación de residuos sólidos y líquidos, el almacenamiento temporal de residuos y sustancias peligrosas y no peligrosas, olores y otras actividades inherentes a nuestra industria. En Chile el 1 de junio de 2016 se dictó la Ley N° 20.920 que estableció el marco para la Gestión de Residuos y Responsabilidad Extendida del Productor y Fomento al Reciclaje, definida anteriormente como Ley REP, cuya finalidad es disminuir la generación de residuos de productos prioritarios determinados en dicha normativa y fomentar su reutilización. El 16 de marzo de 2021, se publicó el Reglamento que establece metas de recolección, valorización y otras obligaciones asociadas a envases y embalajes las que se irán haciendo efectivas a partir de septiembre de 2023 y de forma progresiva durante los próximos años, según los porcentajes de cada producto prioritario. Adicionalmente las filiales de CCU, que son productores para efectos de la Ley REP, adhirieron como socias al primer Sistema de Gestión Colectivo llamado ReSimple, que a su vez cuenta con las aprobaciones ambientales y del Tribunal de Defensa de la Libre Competencia ("TDLC").

Adicionalmente, la Ley N° 21.368 de 2021, denominada Ley PUSU, requiere: (i) que las botellas de plástico desechables que se comercialicen deben ser fabricadas conteniendo un porcentaje de plástico recolectado y reciclado dentro del país de acuerdo a lo que establezca el reglamento que al efecto se dictará, con un mínimo de un 15% el año 2025 y con un crecimiento progresivo hasta el 2060, y (ii) los comercializadores de bebestibles (incluyendo el comercio electrónico y las aplicaciones de delivery) deberán ofrecer bebestibles en botellas retornables y en el caso de supermercados disponer un 30% de sus vitrinas para dichos formatos retornables. Esta última obligación es exigible a partir del 13 agosto de 2024. Al respecto, está pendiente la dictación del reglamento de la Ley PUSU que permitirá resolver las referencias técnicas que se requieren para la operación y cumplimiento de la referida Ley.

De manera de anticipar el cumplimiento integral de esta normativa, CCU se encuentra en proceso de construcción de la Planta de Resina Reciclada denominada "CirCCUlar" que se encargará de transformar el plástico recolectado y reciclado en el país, en resina reciclada para ser usada en nuestras botellas. Dadas las restricciones establecidas en la Ley y en el futuro reglamento, en relación a la obtención del referido plástico, se deberán establecer cadenas de abastecimiento a partir de material propio (mermas) y de la obtención de terceros.

En Chile, la reforma del Código de Aguas de 2022 establece un nuevo régimen de constitución de derechos de aprovechamiento de aguas de carácter temporal, aplicable a aquellos derechos que se otorguen en el futuro, e introduce un sistema de caducidad por no uso cuando no se realicen las obras constructivas para el ejercicio de los mismos y tales derechos figuren publicados en el listado de pago de patente de no uso durante un plazo determinado, ello sumado a la introducción, dentro del proceso de evaluación ambiental, de criterios relativos al cambio climático estableciendo un régimen más exigente respecto al recurso hídrico, tanto para la constitución de nuevos derechos como para la evaluación ambiental de nuevos proyectos con variables ambientales hídricas.

A su vez, Ley N° 21.455 de 2022, Ley Marco de Cambio Climático en Chile, establece un marco jurídico para hacer frente a los desafíos que presenta para el país el cambio climático, con la finalidad de alcanzar y mantener la neutralidad de emisiones de Gases de Efecto Invernadero (“GEI”) al año 2050. En relación a lo anterior, y dados los instrumentos de gestión que se emitirán como las guías que establecen los efectos sinérgicos y seguimiento de variables ambientales con mirada de cambio climático estimamos que la regulación y tramitación ambiental serán más exigentes y complejidad regulatoria.

El 6 de septiembre de 2023 se promulgó la Ley de Biodiversidad, que crea el Servicio de Biodiversidad, institucionalidad orientada a conservar la diversidad biológica y protección del patrimonio natural del país, encontrándose pendiente la dictación del respectivo reglamento, por lo que será necesario revisar la implementación del mismo y su grado de afectación en nuestras operaciones.

En relación a la normativa ambiental, la Ley N° 21.595 de agosto de 2023, “Ley de Delitos Económicos”, incorporó un capítulo nuevo al Código Penal chileno denominado “Atentados Contra Medio Ambiente”, el cual establece tipos penales específicos en materia medioambiental enmarcados, entre otros, en la liberación de sustancias contaminantes al aire, agua, suelo, la extracción ilegal de agua y la afectación grave al medioambiente, la reportabilidad falsa e incompleta que oculte o morigere consecuencias ambientales, así como delitos asociados a temas sectoriales fuera de la competencia de la Superintendencia de Medio Ambiente. Al respecto, la Compañía se encuentra tomando los resguardos y adoptando los protocolos pertinentes para abordar las nuevas exigencias a fin de dar cumplimiento a dicha normativa.

Riesgos relativos a Chile

DEPENDEMOS EN GRAN MEDIDA DE LAS CONDICIONES ECONÓMICAS, POLÍTICAS Y SOCIALES EN CHILE, LO QUE PUEDE IMPACTAR NUESTROS RESULTADOS OPERACIONALES Y POSICIÓN FINANCIERA.

Nuestra actividad comercial se desarrolla principalmente en Chile. Así un 68,6% de nuestros ingresos del año 2023 provienen del Segmento de operación Chile, un 22,9% proviene del Segmento de operación Negocios Internacionales, que incluye Argentina, Bolivia, Paraguay y Uruguay, y un 9,9% proviene del Segmento de operación Vinos, que incluye el mercado doméstico en Chile y Argentina y el mercado de exportaciones. De ahí que los resultados operacionales y posición financiera son dependientes, en gran medida, del nivel general de la actividad económica en Chile. La economía chilena ha experimentado un crecimiento del PIB anual promedio de un 2,0% entre los años 2013 y 2023. En el pasado, un crecimiento económico desacelerado en Chile ha significado una tasa de crecimiento de consumo de nuestros productos o rentabilidades más bajas. El desempeño económico de Chile se ha visto afectado por trastornos de los mercados financieros y recesiones globales como fue el caso de los años 2009 y 2020.

Si bien la inflación chilena ha sido limitada en los últimos diez años, en línea con la tendencia internacional, Chile experimentó un aumento de la presión inflacionaria en 2022, alcanzando una inflación de 12,8%, en comparación con un promedio anual de 4,5% entre 2013 y 2023. En 2023 la inflación retornó a cifras más bajas, al cerrar en un 3,9%. Los altos niveles de inflación y devaluación de la moneda en Chile podrían afectar adversamente la economía chilena y tener un efecto adverso en nuestros resultados. Si bien las últimas estimaciones del Banco Central proyectan una desaceleración de la inflación en 2024, no podemos asegurar que la inflación en Chile se mantenga en los niveles actuales.

Las medidas tomadas en el pasado y, durante el 2022, por el Banco Central de Chile para controlar la inflación han incluido una política monetaria más estricta con altas tasas de interés, lo que restringe la disponibilidad de crédito y el crecimiento económico. Políticas monetarias más restrictivas también contribuyen a reducir la tasa de crecimiento de la economía chilena, como ocurrió en 2022. También es probable que una mayor inflación aumente algunos de nuestros costos y gastos, dado que nuestros contratos de suministro pueden estar denominados en moneda extranjera o indexados al índice de precios al consumidor de Chile. Esto podría afectar adversamente nuestros márgenes operacionales y resultados financieros.

En su calidad de economía de mercado emergente y abierta, Chile está más expuesto a las condiciones desfavorables de los mercados internacionales, las que podrían tener un impacto negativo sobre la demanda de nuestros productos y de terceros con los que efectuamos negocios.

Cualquier combinación entre una baja confianza de parte de los consumidores, mercados de capitales desestabilizados a nivel mundial y/o condiciones económicas internacionales menos favorables podrían afectar en forma negativa la economía chilena y, como consecuencia, nuestros negocios. Por otro lado, una crisis global de liquidez o un aumento en las tasas de interés podría limitar nuestra capacidad para obtener la liquidez necesaria para cumplir con nuestros compromisos y/o aumentar nuestros gastos financieros.

Para mitigar los impactos financieros de lo mencionado anteriormente, la Compañía ha mantenido adecuados niveles de liquidez, tomando medidas para asegurar la cadena de abastecimiento y, al mismo tiempo, ha implementado planes de eficiencias, mejoras en gestión de ingresos, costos y gastos. Por otro lado, ha diversificado sus operaciones geográficamente y mantiene una sólida salud financiera que se refleja en su clasificación de riesgo local e internacional.

CUALQUIER REBAJA DE LA CALIFICACIÓN SOBERANA DE LA DEUDA DE CHILE POR PARTE DE LAS AGENCIAS INTERNACIONALES DE CALIFICACIÓN CREDITICIA PUEDE AUMENTAR NUESTROS COSTOS FINANCIEROS O LIMITAR NUESTRO ACCESO A LOS MERCADOS DE CAPITALES.

Cualquier revisión futura adversa de las calificaciones crediticias de la deuda soberana de Chile por parte de las agencias de calificación crediticia internacionales puede afectar negativamente nuestras calificaciones de riesgo, nuestro negocio, los resultados financieros futuros y el patrimonio de los accionistas. Además, las calificaciones crediticias afectan el costo y otras condiciones en las que podemos obtener financiamiento. Las agencias de calificación nos evalúan periódicamente y las calificaciones de nuestra deuda se basan en una serie de factores, como nuestra solidez financiera y las condiciones que afectan al sector de los servicios financieros en general. No se puede asegurar que las agencias de calificación mantengan las calificaciones o perspectivas actuales, y cualquier rebaja en la calificación crediticia de nuestra deuda probablemente limitaría nuestro acceso a los mercados de capitales y afectaría negativamente a nuestros resultados y situación financiera.

LAS FLUCTUACIONES DE TIPO DE CAMBIO PUEDEN AFECTAR NEGATIVAMENTE NUESTRA RENTABILIDAD

Dado que la mayoría de nuestras materias primas están indexadas al USD y exportamos vino en diferentes monedas (USD, Dólares canadienses, Euros y Libras), estamos expuestos a los riesgos por tipo de cambio que podrían afectar en forma negativa nuestra posición financiera y resultados operacionales. El efecto de dicha variación en el tipo de cambio sobre los ingresos por exportaciones compensa parcialmente el efecto del costo de materias primas en términos de pesos chilenos.

Riesgos relativos a Argentina

DEPENDEMOS DE LAS CONDICIONES ECONÓMICAS, POLÍTICAS Y SOCIALES EN ARGENTINA, LO QUE PUEDE IMPACTAR DE MANERA NEGATIVA NUESTROS RESULTADOS OPERACIONALES Y POSICIÓN FINANCIERA.

Mantenemos importantes activos en Argentina, los que constituyen una fuente relevante de nuestros ingresos de operación.

Las condiciones macroeconómicas del país, la posición financiera y los resultados de nuestras operaciones en Argentina dependen, en gran medida, de las condiciones económicas, políticas y sociales imperantes en ese país, ya que la demanda de productos bebestibles por lo general depende de las condiciones económicas que prevalecen en el mercado local. Argentina ha sufrido recesiones, altos niveles de inflación, devaluaciones de su moneda, altas tasas de interés e importantes desaceleraciones de su economía en diversos periodos de su historia. A continuación, un resumen de la evolución de los principales indicadores de Argentina:

Durante 2016 el PIB en Argentina experimentó una contracción de 2,1% y un nivel de inflación cercana al 40%. El 2017 mostró un crecimiento del PIB de 2,8% y un nivel de inflación en torno a 25%, mostrando una leve recuperación de la economía. En 2018 nuevamente el PIB de Argentina entró en un ciclo recesivo, experimentando una contracción de 2,6% y un nivel de inflación de 47,6%. En consecuencia, dado que la tasa de inflación acumulada superó el 100% entre el 2016 y el 2018 (3 años), y conforme a lo que prescribe la IAS 29, Argentina fue declarada como una economía hiperinflacionaria a contar del 1 de julio de 2018. En el 2020, el PIB se contrajo un 9,9%, mientras que la inflación acumulada se ubicó en un 36,1%. En 2021, el PIB se

expandió un 10,7% y la inflación se ubicó en 50,9% mientras que en 2022 el PIB creció un 5,0% y la inflación alcanzó un 94,8%. En 2023, el PIB se contrajo un 1,6% y la inflación alcanzó un 211%. En consecuencia, dado que la inflación entre 2020 y 2022 superó el 100%, Argentina sigue siendo considerada una economía hiperinflacionaria (ver Nota 2 de los Estados Financieros Consolidados al 31 de junio de 2024).

Si las condiciones económicas en Argentina se deterioran aún más, o si la inflación continúa acelerándose, o si la capacidad del gobierno argentino para acceder a los mercados financieros a largo plazo para financiar el aumento del gasto es limitada dados los altos niveles de endeudamiento del sector público, el crecimiento económico de Argentina y la salud financiera y los resultados de nuestras operaciones en Argentina podrían verse afectados negativamente.

La devaluación del ARS afecta en forma negativa nuestros resultados. Los Estados Financieros para nuestras filiales argentinas usan el ARS como moneda funcional, y se convierten a CLP para propósitos de consolidación, teniendo un impacto en el resultado y patrimonio por efecto de conversión. Además, el costo de la mayoría de nuestras materias primas en Argentina está indexado al precio del USD. En 2023, el ARS versus USD tuvo una devaluación promedio de aproximadamente 122,1% y una devaluación (al cierre del período) de 356,2%. Todo lo anterior, generó un efecto de conversión en los ingresos, costos y gastos reportados, además de presión en los costos indexados al USD.

Dado que no se puede predecir cómo serán las condiciones económicas en Argentina a futuro, ni cuándo Argentina dejará de considerarse como una economía hiperinflacionaria para efectos contables, tampoco podemos predecir cómo los negocios de CCU se verán afectados por el futuro contexto económico en Argentina. Para mitigar los efectos de los actuales desafíos macroeconómicos, CCU Argentina ha implementado planes de eficiencias, mejoras en gestión de ingresos, costos y gastos.

EL RÉGIMEN LEGAL Y LA ECONOMÍA DE ARGENTINA SON SUSCEPTIBLES A CAMBIOS QUE PODRÍAN AFECTAR EN FORMA NEGATIVA NUESTRAS OPERACIONES EN DICHO PAÍS.

El 1 de septiembre de 2019, el Banco Central Argentino emitió la Circular “A” 6.770, la cual estableció varios controles de intercambio para exportaciones e importaciones de bienes y servicios, tenencia de activos extranjeros, operaciones para no residentes, deuda financiera externa, deudas entre residentes argentinos, repatriación de utilidades y pago de dividendos, entre otros. La Circular se emitió en respuesta a la publicación del Decreto 609/2019, por el cual el gobierno argentino implementó regulaciones cambiarias originalmente hasta el 31 de diciembre de 2019, pero fue posteriormente prorrogado por tiempo indefinido. El Decreto 609/2019 establece la obligación de convertir el valor de las mercancías y servicios exportados a pesos argentinos en el sistema financiero local, de acuerdo con los términos y condiciones establecidos por el Banco Central Argentino. Todas estas medidas han impactado negativamente la libre importación de bienes y en la práctica restringe nuestra capacidad de repatriar ganancias.

Desde 2020 y hasta fines de 2023, en un intento de frenar la creciente inflación, el gobierno argentino aplicó varios métodos para regular directa e indirectamente los aumentos de precios de varios bienes de consumo, incluida la cerveza envasada. Durante 2023 fuimos parte de acuerdos con el gobierno argentino que nos obligaban a vender nuestros productos a un precio previamente acordado. Estos acuerdos y los distintos mecanismos destinados al control y fijación de precios fueron dejados sin efecto por el nuevo gobierno que asumió a fines del año 2023.

Al cierre de este reporte, existen varias restricciones a la transferencia de divisas y a la repatriación de capitales que podrían afectar a la capacidad de nuestras filiales para realizar pagos y, a su vez, podrían afectar negativamente a nuestra actividad y a nuestros resultados.

Adicionalmente, el nuevo gobierno ha dictado el Decreto de Necesidad y Urgencia 70/2023, el cual introduce modificaciones relevantes al régimen legal en el que opera CCU Argentina y sus sociedades subsidiarias, entre ellas, pueden destacarse: (i) la derogación total de la Ley de Abastecimiento N° 20.680; (ii) la derogación total de la Ley de Góndolas N° 27.454; (iii) la derogación total de la Ley de Observatorio de Precios y Disponibilidad de Bienes, Insumos y Servicios N° 26.992; (iv) modificaciones al Código Civil y Comercial de la Nación relativas a la ampliación de la autonomía de la voluntad en la contratación; y (v) modificaciones al régimen laboral. Al cierre de este documento, el Decreto de Necesidad y Urgencia 70/2023 se encuentra vigente, pero pendiente de ratificación por parte del Congreso de la Nación, lo que sucederá en caso de que al menos una de sus cámaras lo ratifique.

Administración de riesgos

Para las empresas donde existe una participación controladora, la Gerencia Corporativa de Administración y Finanzas de la Compañía provee un servicio centralizado a las empresas del grupo para la obtención de financiamiento y la administración de los riesgos de tipo de cambio, tasa de interés, liquidez, riesgo de inflación, riesgos de materias primas y riesgo de crédito. Esta función opera de acuerdo con un marco de políticas y procedimientos que es revisado regularmente para cumplir con el objetivo de administrar el riesgo proveniente de las necesidades del negocio.

Para aquellas empresas en que existe una participación no controladora (VSPT, CPCh, Aguas CCU-Nestlé S.A., Cervecería Kunstmann S.A. y Bebidas Bolivianas BBO S.A.) esta responsabilidad recae en sus respectivos Directorios y respectivas Gerencias de Administración y Finanzas. El Directorio y Comité de Directores, cuando procede, es el responsable final del establecimiento y revisión de la estructura de administración del riesgo, como también de revisar los cambios significativos realizados a las políticas de administración de riesgos y recibe información relacionada con dichas actividades.

De acuerdo a las políticas de administración de riesgos, la Compañía utiliza instrumentos derivados solo con el propósito de cubrir exposiciones a los riesgos de tasas de interés y tipos de cambios provenientes de las operaciones de la Compañía y sus fuentes de financiamiento, de los cuales, algunos son tratados contablemente como coberturas. Las transacciones con instrumentos derivados son realizadas exclusivamente por personal de la Gerencia de Administración y Finanzas y la Gerencia de Auditoría Interna revisa regularmente el ambiente de control de esta función. La relación con los clasificadores de riesgo y el monitoreo de restricciones financieras (*covenants*) son administrados por la Gerencia de Administración y Finanzas.

La exposición de riesgos financieros de la Compañía está relacionada principalmente con las variaciones de tipos de cambio, tasas de interés, inflación, precios de materias primas (*commodities*), impuestos, cuentas por cobrar a clientes y liquidez. Con la finalidad de administrar el riesgo proveniente de algunas de estas exposiciones se utilizan diversos instrumentos financieros.

Para cada uno de los puntos siguientes, y donde aplica, los análisis de sensibilidad desarrollados son solamente para efectos ilustrativos, ya que en la práctica las variables sensibilizadas rara vez cambian sin afectarse unas a otras y sin afectar otros factores que fueron considerados como constantes y que también afectan la posición financiera y de resultados de la Compañía.

Riesgo de tipo de cambio

La Compañía se encuentra expuesta a riesgos de tipo de cambio provenientes de: a) su exposición neta de activos y pasivos en monedas extranjeras, b) los ingresos por ventas de exportación, c) las compras de materias primas, insumos e inversiones de capital efectuadas en monedas extranjeras o indexadas a dichas monedas, y d) la inversión neta de subsidiarias mantenidas en el exterior. La mayor exposición a riesgos de tipo de cambio de la Compañía es la variación del peso chileno respecto del dólar estadounidense, el euro, el peso argentino, el peso uruguayo, guaraní paraguayo, boliviano y peso colombiano.

Al 30 de septiembre de 2024, la Compañía mantiene pasivos en monedas extranjeras por el equivalente a M\$ 631.667.910 (M\$ 673.839.310 al 31 de diciembre de 2023) que en su mayoría están denominadas en dólares estadounidenses. Las obligaciones con instituciones financieras y obligaciones con el público en monedas extranjeras por M\$ 544.107.474 al 30 de septiembre de 2024 (M\$ 544.341.120 al 31 de diciembre de 2023) representan un 41% (42% al 31 de diciembre de 2023) del total de las obligaciones financieras. El 59% (58% al 31 de diciembre de 2023) restante está denominado principalmente en Unidades de Fomento y pesos chilenos. Adicionalmente, la Compañía mantiene activos en monedas extranjeras por M\$ 544.424.452 (M\$ 564.888.883 al 31 de diciembre de 2023) que corresponden principalmente a efectivo y equivalentes al efectivo y cuentas por cobrar por exportaciones.

Para proteger el valor de la posición neta de los activos y pasivos en monedas extranjeras de sus operaciones en Chile y Argentina, la Compañía adquiere contratos de derivados (*forwards* de monedas) para mitigar cualquier variación en el peso chileno y en el peso argentino respecto de otras monedas.

Respecto de las operaciones de las subsidiarias en el extranjero, la exposición neta pasiva en dólares estadounidenses y otras monedas extranjeras, después del uso de instrumentos derivados, equivale a M\$ 63.068.172 (M\$ 42.453.444 al 31 de diciembre de 2023).

Al 30 de septiembre de 2024 la exposición neta en Chile en monedas extranjeras, después del uso de instrumentos derivados, es pasiva por M\$ 7.603.525 (M\$ 7.510.628 al 31 de diciembre de 2023).

Del total de ingresos por ventas al 30 de septiembre de 2024 de la Compañía, un 5% (4% al 30 de septiembre de 2023) corresponde a ventas de exportación efectuadas en monedas extranjeras, principalmente dólares estadounidenses, euro, libra esterlina y otras monedas y del total de costos directos aproximadamente un 64% (64% al 30 de septiembre de 2023) corresponde a compras de materias primas e insumos en monedas extranjeras o que se encuentran indexados a dichas monedas. La Compañía no cubre las eventuales variaciones en los flujos de caja esperados por estas transacciones.

Por otra parte, la Compañía se encuentra expuesta a los movimientos en los tipos de cambio relacionados con la conversión desde pesos argentinos, pesos uruguayos, guaraníes paraguayos, bolivianos, dólar estadounidense, libra esterlina, yuan, soles y pesos colombianos a pesos chilenos de los resultados, activos y pasivos de sus subsidiarias en Argentina, Uruguay, Paraguay, Bolivia, Estados Unidos, Reino Unido y China, negocio conjunto y asociadas en Argentina y Perú y negocio conjunto en Colombia. La Compañía no cubre los riesgos relacionados con la conversión de las subsidiarias, asociada y negocio conjunto cuyos efectos son registrados en Patrimonio.

Análisis de sensibilidad al tipo de cambio

El efecto por Ganancias (pérdidas) de cambio en moneda extranjera reconocido en el Estado Consolidado Intermedio de Resultados por Función para el período terminado al 30 de septiembre de 2024, relacionado con los activos y pasivos denominados en monedas extranjeras asciende a una pérdida de M\$ 3.892.794 (M\$ 35.929.366 al 30 de septiembre de 2023).

Considerando la exposición en Chile al 30 de septiembre de 2024, después del uso de instrumentos derivados es pasiva por M\$ 7.603.525 (M\$ 7.510.628 al 31 de diciembre de 2023), y asumiendo un aumento/disminución de un 10% en los tipos de cambio y manteniendo todas las otras variables constantes, tales como tasas de interés, se estima que el efecto sobre los resultados de la Compañía sería una pérdida/utilidad después de impuesto de M\$ 555.057 (M\$ 152.311 al 30 de septiembre de 2023) asociado a los propietarios de la controladora.

Considerando que aproximadamente el 5% de los ingresos por ventas de la Compañía corresponden a ventas de exportación efectuadas desde Chile (4% al 30 de septiembre de 2023) y que aproximadamente un 64% (64% al 30 de septiembre de 2023) del total de costos directos de la Compañía están en dólares estadounidenses o indexados a dicha moneda y asumiendo que las monedas funcionales se aprecien/deprecien un 10% respecto al dólar estadounidense, manteniendo todas las demás variables constantes, el efecto hipotético sobre los resultados de la Compañía sería aproximadamente una pérdida/utilidad después de impuesto por este efecto de M\$ 31.628.862 (M\$ 31.102.353 al 30 de septiembre de 2023).

La Compañía, también está sujeta al tipo de cambio de los países donde operan las subsidiarias en el extranjero, ya que el resultado se convierte a pesos chilenos al tipo de cambio promedio de cada mes, excepto Argentina que utiliza el tipo de cambio de cierre de la fecha de reporte. El resultado de las operaciones de las subsidiarias en el extranjero acumuladas al 30 de septiembre de 2024 fue una pérdida de M\$ 25.500.401 (M\$ 35.071.549 al 30 de septiembre de 2023). Por lo tanto, una depreciación/apreciación del tipo de cambio del peso argentino, uruguayo, guaraní paraguayo y boliviano respecto del peso chileno de un 10%, generaría

hipotéticamente una pérdida/utilidad antes de impuesto de M\$ 2.550.040 (M\$ 3.507.155 al 30 de septiembre de 2023).

La inversión neta mantenida en subsidiarias, negocios conjuntos y asociadas que desarrollan sus actividades en el extranjero al 30 de septiembre de 2024 asciende a M\$ 481.761.606, M\$ 121.077.189 y M\$ 1.959.541, respectivamente (M\$ 288.873.649, M\$ 135.198.194 y M\$ 1.743.986 al 31 de diciembre de 2023). Asumiendo un aumento o disminución de un 10% en el tipo de cambio del peso argentino, peso uruguayo, guaraní paraguayo, boliviano o peso colombiano respecto del peso chileno y manteniendo todas las otras variables constantes, el aumento/disminución mencionado anteriormente resultaría hipotéticamente en una utilidad/pérdida de M\$ 60.479.834 (M\$ 42.581.583 al 31 de diciembre de 2023) que se registraría con abono/cargo a patrimonio.

La Compañía no cubre los riesgos relacionados con la conversión de moneda de los Estados Financieros de las subsidiarias que tienen otra moneda funcional, cuyos efectos son registrados en Patrimonio.

Riesgo de tasas de interés

El riesgo de tasas de interés proviene principalmente de las fuentes de financiamiento de la Compañía.

Para administrar el riesgo de tasas de interés, la Compañía posee una política de administración de tasas de interés que busca reducir la volatilidad de su gasto financiero y mantener un porcentaje ideal de su deuda en instrumentos con tasas fijas. Las obligaciones en instituciones financieras y con el público se encuentran mayormente fijas por el uso de instrumentos derivados tales como *cross currency swaps*.

Al 30 de septiembre de 2024 y 31 de diciembre de 2023, luego de considerar el efecto de *swaps* de tasas de interés y de monedas, el 100% de las deudas de la Compañía poseen tasas de interés fija.

Los términos y condiciones de las obligaciones con instituciones financieras de la Compañía al 30 de septiembre de 2024, incluyendo los tipos de cambio, tasa de interés, vencimientos y tasas de interés efectivas, se encuentran detallados en **Nota 21 - Otros pasivos financieros**.

Análisis de sensibilidad a las tasas de interés

El Costo financiero total reconocido en el Estado Consolidado Intermedio de Resultados por Función para el período terminado al 30 de septiembre de 2024, relacionado principalmente a deudas de corto y largo plazo, asciende a M\$ 68.445.775 (M\$ 60.827.336 al 30 de septiembre de 2023).

Riesgo de inflación

La Compañía mantiene una serie de contratos con terceros indexados a UF como así mismo la deuda financiera indexada a UF, lo que significa que quede expuesta a las fluctuaciones de la UF, generándose incrementos en el valor de dichos contratos y pasivos en caso de que ésta experimente un crecimiento en su valor producto de la inflación. Este riesgo se ve mitigado en parte debido a que la Compañía tiene como política a) ajustar sus precios de acuerdo a la inflación, dentro de las condiciones que permite el mercado, manteniendo de esta manera sus ingresos unitarios en UF relativamente constantes y b) mantener contratos *cross currency swap* para cubrir deuda financiera neta en UF si las condiciones del mercado son favorables para la Compañía.

La inflación en Argentina ha mostrado incrementos importantes desde inicios de 2018. La tasa de inflación acumulada de tres años, calculada usando diferentes combinaciones de índices de precios de consumo, ha superado el 100% durante varios meses, y sigue incrementándose. La inflación acumulada de tres años calculada usando el índice general de precios ya ha sobrepasado el 100%. Por lo tanto, conforme lo prescribe la IAS 29, se declaró a Argentina como una economía hiperinflacionaria a partir del 1 de julio de 2018 (ver **Nota 2 - Resumen de las principales políticas contables (2.4)**).

Análisis de sensibilidad a la inflación

El resultado por unidades de reajuste total reconocido en el Estado Consolidado Intermedio de Resultados por Función para el período terminado al 30 de septiembre de 2024, relacionado a ciertos activos, deudas de corto y largo plazo indexados a la Unidad de Fomento y por la aplicación de la contabilidad hiperinflacionaria en Argentina, corresponde a una pérdida M\$ 5.220.668 (M\$ 5.882.008 al 30 de septiembre de 2023). Asumiendo un aumento/disminución razonablemente posible de la Unidad de Fomento en aproximadamente 3% en Chile y una inflación de un 30% en Argentina, y manteniendo todas las otras variables constantes, tales como tasas de interés, el aumento/disminución mencionado anteriormente resultaría hipotéticamente en una pérdida/utilidad antes de impuesto de M\$ 9.640.649 (M\$ 10.776.516 al 30 de septiembre de 2023) en el Estado Consolidado Intermedio de Resultados por Función.

Riesgo de precio de materias primas

La principal exposición a la variación de precios de materias primas se encuentra relacionada con el abastecimiento de cebada, malta y latas utilizados en la producción de cervezas, concentrados, azúcar y envases plásticos utilizados en la producción de bebidas gaseosas y vinos a granel y uvas para la fabricación de vinos y licores.

Malta y latas

La Compañía en Chile se abastece de malta proveniente de productores locales y del mercado internacional (principalmente Argentina). Con los productores locales y argentinos se suscriben compromisos de abastecimiento a largo plazo, en los cuales el precio de la malta se fija anualmente en función del precio de mercado de la cebada y de los costos de fabricación establecidos en los contratos.

Las compras y los compromisos tomados exponen a la Compañía al riesgo de fluctuación de precios de estas materias primas. Por su parte CCU Argentina adquiere toda la demanda de malta de productores locales. Esta materia prima representa aproximadamente el 8% (8% al 30 de septiembre de 2023) del costo directo del Segmento de operación Chile.

Al 30 de septiembre de 2024 el costo de las latas representa aproximadamente un 21% del costo directo en el Segmento de operación Chile (21% en 30 de septiembre de 2023). En el Segmento de operación Negocios Internacionales, el costo de las latas representa aproximadamente un 34% del costo directo de materias primas al 30 de septiembre de 2024 (37% al 30 de septiembre de 2023).

Concentrados, azúcar y envases plásticos

Las principales materias primas utilizadas en la producción de bebidas no alcohólicas son los concentrados, que se adquieren principalmente de los licenciarios, el azúcar y las resinas plásticas en la fabricación de envases plásticos y contenedores. La Compañía se encuentra expuesta a riesgo de fluctuación en los precios de estas materias primas que representan en su conjunto aproximadamente un 29% (28% al 30 de septiembre de 2023) del costo directo del Segmento de operación Chile.

La Compañía no realiza actividades de cobertura sobre estas compras de materias primas.

Uvas y vinos

Las principales materias primas utilizadas por la subsidiaria Viña San Pedro Tarapacá S.A. para la producción de vinos, son uvas cosechadas de producción propia y uvas y vinos adquiridos de terceros en forma de contratos de largo plazo y spot. Aproximadamente el 34% (34% al 31 de diciembre de 2023) del total del abastecimiento de VSPT durante los últimos 12 meses, se realizó desde sus propios viñedos, de las cuales un 57% (57% al 31 de diciembre de 2023) corresponden a uva para el mercado de exportación.

El 66% (66% al 31 de diciembre de 2023) del abastecimiento restante es comprado a productores en modalidad de contratos de largo plazo y spot. Durante los últimos 12 meses, VSPT compró el 56% (48% al 31 de diciembre de 2023) de la uva y vino necesario de terceros a través de contratos spot. Adicionalmente, las transacciones de largo plazo representaron un 10% (17% al 31 de diciembre de 2023) sobre el total del abastecimiento.

Debemos considerar que el vino al 30 de septiembre de 2024 representa el 52% (55% al 30 de septiembre de 2023) del costo directo total, es decir, el abastecimiento comprado a productores a través de contrato spot representa el 29% del costo directo (27% al 30 de septiembre de 2023).

Análisis de sensibilidad de precios de materias primas

El total del costo directo en el Estado Consolidado Intermedio de Resultados por Función para el período terminado al 30 de septiembre de 2024 asciende a M\$ 831.601.917 (M\$ 834.608.221 al 30 de septiembre de 2023). Asumiendo un aumento (disminución) razonablemente posible en el costo directo de cada segmento de un 8% y manteniendo todas las otras variables constantes, tales como los tipos de cambio, el aumento/disminución resultaría hipotéticamente en una pérdida/utilidad antes de impuestos de aproximadamente M\$ 46.004.152 (M\$ 44.261.815 al 30 de septiembre de 2023) para el Segmento de operación Chile, M\$ 14.762.326 (M\$ 16.229.449 al 30 de septiembre de 2023) para el Segmento de operación Negocios Internacionales y M\$ 7.654.459 (M\$ 7.629.930 al 30 de septiembre de 2023) para el Segmento de operación Vinos.

Riesgo de Crédito

El riesgo de crédito al cual está expuesta la Compañía proviene principalmente de a) las cuentas por cobrar comerciales mantenidas con clientes minoristas, distribuidores mayoristas y cadenas de supermercados de mercados domésticos; b) cuentas por cobrar por exportaciones; y c) las inversiones financieras mantenidas con bancos e instituciones financieras, tales como depósitos a la vista, fondos mutuos, instrumentos adquiridos con compromiso de retroventa e instrumentos financieros derivados.

Mercado Doméstico

El riesgo de crédito relacionado a cuentas por cobrar comerciales de mercados domésticos es administrado por la Gerencia de Administración de Crédito y Cobranza y es monitoreado por el Comité de Crédito de cada unidad de negocio.

El mercado doméstico se refiere principalmente a saldos por cobrar de operaciones realizadas en Chile y representan un 60% del total de las cuentas por cobrar comerciales (65% al 31 de diciembre de 2023). La Compañía posee una amplia base de clientes que están sujetos a las políticas, procedimientos y controles establecidos por la Compañía. Los límites de crédito son establecidos para todos los clientes con base en una calificación interna y su comportamiento de pago. Las cuentas por cobrar comerciales pendientes de pago son monitoreadas regularmente. Adicionalmente, la Compañía toma seguros de crédito que cubren el 90% de los saldos de las cuentas por cobrar individualmente significativas, cobertura que al 30 de septiembre de 2024 alcanza a 85% (83% al 31 de diciembre de 2023) del total de las cuentas por cobrar.

Las cuentas por cobrar comerciales que se encuentran vencidas, corresponden a clientes que presentan moras en promedio de menos de 31 días (24 días al 31 de diciembre de 2023).

Al 30 de septiembre de 2024, la Compañía tenía aproximadamente 1.392 clientes (1.650 clientes al 31 de diciembre de 2023) que adeudan más que \$ 10 millones cada uno y que en su conjunto representan aproximadamente el 88% (89% al 31 de diciembre de 2023) del total de cuentas por cobrar comerciales. Hubo 281 clientes (305 clientes al 31 de diciembre de 2023) con saldos superiores a \$ 50 millones que representa aproximadamente un 77% (78% al 31 de diciembre de 2023) del total de cuentas por cobrar. El 90% (88% al 31 de diciembre de 2023) de estas cuentas por cobrar se encuentran cubiertas por el seguro de crédito antes mencionado.

La Compañía comercializa sus productos a través de clientes minoristas, mayoristas y cadenas de supermercados, siendo la calidad crediticia de estos de un 99% (99% al 31 de diciembre de 2023).

Al 30 de septiembre de 2024 la Compañía no ha recibido garantías significativas por parte de sus clientes.

La Compañía estima que no son necesarias provisiones de riesgo de crédito adicionales a las provisiones individuales y colectivas para pérdidas por deterioro determinadas al 30 de septiembre de 2024, que ascienden M\$ 7.720.728 (M\$ 7.751.305 al 31 de diciembre de 2023), ya que, como se menciona anteriormente un gran porcentaje de las cuentas por cobrar se encuentran cubiertas por seguros (*Nota 10 - Deudores Comerciales y otras cuentas por cobrar*).

Mercado Exportación

El riesgo de crédito relacionado a cuentas por cobrar comerciales de exportación es administrado por la Jefatura de Crédito y Cobranza y es monitoreado por la Gerencia de Administración y Finanzas. Los saldos por cobrar del mercado exportación de VSPT representan un 11% del total de las cuentas por cobrar comerciales (10% al 31 de diciembre de 2023). VSPT posee una amplia base de clientes, en más de ochenta países, que están sujetos a las políticas, procedimientos y controles establecidos por VSPT. Adicionalmente, VSPT toma seguros de créditos que cubren el 90% de las cuentas por cobrar individualmente significativas, cobertura que al 30 de septiembre de 2024 alcanza al 83% (90% al 31 de diciembre de 2023) del total de las cuentas por cobrar. Las cuentas por cobrar comerciales pendientes de pago son monitoreadas regularmente. Aparte de los seguros de crédito, al estar diversificado en diversos países aminora el riesgo de crédito.

Al 30 de septiembre de 2024 hay 73 clientes (73 clientes al 31 de diciembre de 2023) que adeudan más de M\$ 65.000 cada uno y que representan el 92% (93% al 31 de diciembre de 2023) del total de las cuentas por cobrar de VSPT.

Las cuentas por cobrar comerciales de exportación de VSPT que se encuentran vencidas, corresponden a clientes que presentan mora de menos de 55 días promedio (56 días promedio al 31 de diciembre de 2023).

La Compañía estima que no son necesarias provisiones de riesgo de crédito adicionales a las provisiones individuales y colectivas determinadas al 30 de septiembre de 2024. Ver análisis de vencimientos de cuentas por cobrar y provisión para pérdidas por deterioro de cuentas por cobrar (*Nota 10 - Deudores Comerciales y otras cuentas por cobrar*).

Inversiones financieras e instrumentos financieros derivados

Las inversiones financieras corresponden a depósitos a plazo, instrumentos financieros adquiridos con compromiso de retroventa son pactadas a una tasa de interés fija, con vencimientos inferiores a 3 meses y en instituciones financieras en Chile, por lo que no se encuentran expuestas a riesgos significativos de mercado. Respecto de los instrumentos financieros derivados, estos se valorizan a su valor razonable y son contratados solo en el mercado en Chile. A partir del año 2018 se aplican los cambios, exigidos en la enmienda de IFRS 9, en la valorización de los instrumentos financieros derivados considerando el riesgo de contraparte (CVA y DVA, por sus siglas en inglés). El efecto de CVA/DVA es calculado a partir de la probabilidad de default de CCU o de la contraparte, según corresponda, considerando una tasa de recuperación de un 40% para cada instrumento derivado. Dicha probabilidad se obtiene a partir del spread de bonos corporativos con igual calificación para el caso de CCU, mientras que, para la contraparte, se considera la suma entre el Credit Default Swap (CDS) de Chile y el CDS del banco Citibank en Estados Unidos. Al 30 de septiembre de 2024 el efecto no es significativo.

Riesgo de impuestos

Nuestros negocios están afectos a distintos impuestos en los países donde operamos, especialmente impuestos indirectos sobre el consumo de bebidas alcohólicas y no alcohólicas y un aumento en la tasa de dichos impuestos o de cualquier otro podría afectar en forma negativa nuestras ventas y rentabilidad.

Riesgo de liquidez

La Compañía administra el riesgo de liquidez a nivel consolidado, siendo la principal fuente de liquidez los flujos de efectivo provenientes de sus actividades operacionales. Adicionalmente, la Compañía tiene la capacidad de emitir instrumentos de deuda y patrimonio en el mercado de capitales de acuerdo a sus necesidades.

Para administrar la liquidez de corto plazo, la Compañía se basa en los flujos de caja proyectados para un período móvil de doce meses y mantiene efectivo y equivalentes al efectivo disponible para cumplir sus obligaciones.

Basado en el actual desempeño operacional y su posición de liquidez, la Compañía estima que los flujos de efectivo provenientes de las actividades operacionales y el efectivo disponible serán suficientes para financiar el capital de trabajo, las inversiones de capital, los pagos de intereses, los pagos de dividendos y los requerimientos de pago de deudas, por los próximos 12 meses y el futuro previsible.

A continuación, se resumen los vencimientos de los Otros pasivos financieros de la Compañía, basados en los flujos contractuales no descontados:

Al 30 de septiembre de 2024	Valor libro (*)	Vencimiento de flujos contratados					
		Hasta 90 días	Más de 90 días hasta 1 año	Más de 1 año hasta 3 años	Más de 3 años hasta 5 años	Más de 5 años	Total
	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$
Otros pasivos financieros no derivados							
Préstamos bancarios	240.061.762	59.850.046	19.967.378	85.365.676	105.116.074	5.744.395	276.043.569
Obligaciones con el público	1.098.573.030	15.613.248	100.299.031	115.940.657	58.224.602	1.106.952.094	1.397.029.632
Obligaciones por arrendamientos	46.093.670	3.210.325	7.864.713	14.047.029	8.563.742	26.225.449	59.911.258
Depósitos recibidos en garantía de envases y contenedores	12.794.648	-	12.794.648	-	-	-	12.794.648
Subtotal	1.397.523.110	78.673.619	140.925.770	215.353.362	171.904.418	1.138.921.938	1.745.779.107
Pasivos financieros derivados							
Instrumentos financieros derivados	635.279	68.648	566.631	-	-	-	635.279
Pasivos de cobertura	11.375.559	1.634.420	1.376.597	5.593.773	5.608.338	-	14.213.128
Subtotal	12.010.838	1.703.068	1.943.228	5.593.773	5.608.338	-	14.848.407
Total	1.409.533.948	80.376.687	142.868.998	220.947.135	177.512.756	1.138.921.938	1.760.627.514

(*) Ver clasificación del valor libro en corriente y no corriente en [Nota 7 - Instrumentos financieros](#).

Al 31 de diciembre de 2023	Valor libro (*)	Vencimiento de flujos contratados					
		Hasta 90 días	Más de 90 días hasta 1 año	Más de 1 año hasta 3 años	Más de 3 años hasta 5 años	Más de 5 años	Total
	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$
Otros pasivos financieros no derivados							
Préstamos bancarios	198.569.040	18.446.613	15.884.136	39.244.074	168.351.944	6.773.214	248.699.981
Obligaciones con el público	1.089.489.347	13.599.586	43.987.484	168.542.146	70.621.982	1.105.895.648	1.402.646.846
Obligaciones por arrendamientos	41.204.099	2.417.780	6.258.386	12.657.830	6.149.772	26.518.546	54.002.314
Depósitos recibidos en garantía de envases y contenedores	11.774.922	-	11.774.922	-	-	-	11.774.922
Pasivo por contrato de opción (1)	28.554.669	28.636.699	-	-	-	-	28.636.699
Subtotal	1.369.592.077	63.100.678	77.904.928	220.444.050	245.123.698	1.139.187.408	1.745.760.762
Pasivos financieros derivados							
Instrumentos financieros derivados	468.541	468.541	-	-	-	-	468.541
Pasivos de cobertura	12.541.188	1.428.407	1.869.494	5.742.758	5.757.322	-	14.797.981
Subtotal	13.009.729	1.896.948	1.869.494	5.742.758	5.757.322	-	15.266.522
Total	1.382.601.806	64.997.626	79.774.422	226.186.808	250.881.020	1.139.187.408	1.761.027.284

(*) Ver clasificación del valor libro en corriente y no corriente en **Nota 7 - Instrumentos financieros**.

(1) Ver **Nota 1 - Información general, letra C), numeral (4)**.

ANÁLISIS RAZONADO

30/09/2024

31/12/2023

30/09/2023

INDICADORES FINANCIEROS**1.- LIQUIDEZ (ver B.1)**

Razón de liquidez	2,06	2,33	2,37
Definida como:			
<u>Total Activos Corrientes</u>			
Total Pasivos Corrientes			

Razón ácida	1,41	1,67	1,62
Definida como:			
<u>Act. Corr. - Invent. - Pagos Anticip.</u>			
Pasivo Corriente			

2.- ENDEUDAMIENTO (ver B.2)

Razón de endeudamiento	1,51	1,71	1,60
Definida como:			
<u>Pas. Corr. + Pas. No Corr.</u>			
Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora			

Proporción de la deuda corriente
y no corriente en relación a deuda total:

Pasivo corriente	35,6%	32,9%	32,0%
Pasivo no corriente	64,4%	67,1%	68,0%

Cobertura de Gastos Financieros	3,4	4,9	4,4
Definida como:			
<u>ROADA (EBITDA)**</u>			
Gastos Financieros			

3.- ACTIVIDAD (ver B.3)

Total de Activos (MM\$)	3.659.495	3.423.946	3.611.753
-------------------------	-----------	-----------	-----------

Rotación de Inventario	2,4	3,0	2,2
Definida como:			
<u>Costo de ventas del periodo</u>			
Inventario Promedio			

Permanencia de Inventario	111,1	118,4	123,1
Definida como:			
<u>Inventario Promedio x N° de días período (*)</u>			

Costo de Ventas del período

(*) 90; 180; 270 o 360 según corresponda

(**) Resultado Operacional Ajustado, se define como el Resultado Operacional Ajustado antes de Depreciación y Amortización.

ANÁLISIS RAZONADO

	30/09/2024	31/12/2023	30/09/2023
4.- RESULTADOS (ver B.4)			
Ventas Físicas (Millones de Hectólitros)			
Segmento de operación Chile	16,1	22,8	16,5
Segmento de operación Negocios Internacionales	5,9	9,1	6,4
Segmento de operación Vinos	1,0	1,3	1,0
Volumen Total de Ventas (*)	23,0	33,1	23,8
Resultados Financieros			
Ingresos por Ventas (Millones de \$)	1.936.489	2.565.556	1.992.949
Costos de ventas (Millones de \$)	1.085.964	1.378.612	1.070.274
Resultado operacional ajustado (Millones de \$)	124.987	253.283	168.245
R.A.I.I.D.A. (Resultado antes de Impuestos, Intereses, Depreciación y Amortización, en Millones de \$)	238.913	306.300	234.477
Gastos Financieros Netos (Millones de \$)	38.805	37.621	26.415
Utilidad atribuible a los propietarios de la controladora (Millones de \$)	86.791	105.653	63.923

(*) Incluye Eliminaciones entre segmentos de operación

ANÁLISIS RAZONADO

30/09/2024

31/12/2023

30/09/2023

5.- RENTABILIDAD (ver B.5)

Rentabilidad del patrimonio	6,6%	8,3%	4,8%
Definida como:			
Utilidad atribuible a los propietarios de la controladora			
<u>Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora promedio</u>			
Rentabilidad del Activo	2,5%	3,0%	1,8%
Definida como:			
Utilidad atribuible a los propietarios de la controladora			
<u>Total activo promedio</u>			
Rendimiento Activos Operacionales	4,2%	9,2%	5,8%
Definida como:			
<u>Resultado operacional ajustado</u>			
Total activos operacionales			
Utilidad por acción (\$)	234,9	285,9	173,0
Definida como:			
Utilidad atribuible a los propietarios de la controladora			
<u>Total acciones suscritas y pagadas al:</u>			
30/09/2024 N° accs.	369.502.872		
31/12/2023 N° accs.	369.502.872		
30/09/2023 N° accs.	369.502.872		
Retorno de dividendos	3,2%	2,0%	2,8%
Definida como:			
<u>Dividendos pagados por acción últimos 12 meses</u>			
Precio acción al cierre del periodo			

6.- OTROS

Valor libro acción (\$)	3.824,7	3.297,3	3.642,9
Definida como:			
Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora			
<u>N° total de acciones</u>			
Valor bolsa de la acción en \$ corrientes al cierre de cada período	5.300,0	5.610,0	5.647,8