

ANÁLISIS RAZONADO – SEGUNDO TRIMESTRE Y PRIMER SEMESTRE DE 2025

A. RESUMEN DEL PERIODO¹

Los comentarios a continuación excluyen la ganancia no recurrente obtenida por la venta de una porción de terreno en Chile en el 2T24². Asimismo, los párrafos relacionados con los resultados consolidados y del Segmento de operación Negocios Internacionales consideran cifras orgánicas para volúmenes, Ingresos por ventas, Costo de Venta y Margen bruto; es decir, excluyendo la consolidación de ADO en Argentina y AV en Paraguay³. Los gastos de MSD&A, EBIT, EBITDA, Resultado no operacional, Impuesto a las ganancias y Utilidad neta son presentados de forma consolidada.

En el 2T25, CCU reportó mayores resultados financieros y aumentó su rentabilidad versus el año anterior, a pesar de un entorno de negocios volátil y desafiante. El EBITDA consolidado casi se duplicó versus el año pasado, impulsado principalmente por nuestro principal Segmento de operación, Chile, que aumentó un 59,1% y, en menor medida, por el aumento de 8,3% en el Segmento de operación Vinos. Por otra parte, seguimos enfrentando un escenario desafiante en Argentina, lo que impactó los resultados del Segmento de operación Negocios Internacionales. Así, el mayor EBITDA y el mejor margen EBITDA, fueron impulsados por un mayor volumen, iniciativas de gestión de ingresos y eficiencias, que más que compensaron presiones de costos y gastos por la inflación. En línea con el mayor resultado operacional, la Utilidad neta registró una menor pérdida a la del año anterior. Los resultados del primer semestre muestran que estamos tomando las acciones correctas para seguir mejorando resultados financieros y rentabilidad en un contexto donde los volúmenes de la industria de bebestibles en la región muestran una tendencia de bajo crecimiento. Para la segunda mitad del año, seguiremos ejecutando nuestro Plan Estratégico 2025-2027 y sus tres pilares: Rentabilidad, Crecimiento y Sustentabilidad, con un enfoque especial en la Rentabilidad, apoyado tanto en iniciativas de gestión de ingresos, respaldadas por nuestro fuerte y diversificado portafolio de marcas, como también en eficiencias en todos nuestros Segmentos de operación.

Con respecto a nuestras principales líneas del EE.RR., el Ingreso por ventas aumentó un 4,8% orgánicamente, impulsado casi en su totalidad por un aumento de 4,7% en los volúmenes orgánicos consolidados, ya que los precios promedio orgánicos en CLP crecieron solo un 0,1%. El crecimiento del volumen se descompone de la siguiente manera: (i) una expansión del 3,2% en el Segmento de operación Chile, mostrando crecimiento en todas las categorías, con un mejor ritmo de volumen, ajustado por estacionalidad, en comparación con trimestres anteriores, (ii) un aumento orgánico del 9,8% en el Segmento de operación Negocios Internacionales, explicado casi en su totalidad por una baja base de comparación en Argentina, mientras que los volúmenes, ajustados por estacionalidad, siguieron en una tendencia de recuperación por cuarto trimestre consecutivo, y (iii) una expansión del 4,2% en el Segmento de operación Vinos, explicado por un crecimiento de 17,4% en las exportaciones, parcialmente compensado por una caída de 4,1% en el mercado doméstico chileno, mientras que la industria mostró una caída superior. El desglose de los precios promedio orgánicos en CLP fue el siguiente: (i) un alza de 6,0% en el Segmento de operación Chile, relacionado con iniciativas de gestión de ingresos, parcialmente compensado por efectos de mix negativos, y (ii) un aumento de 1,7% en el Segmento de operación Vinos, explicado principalmente por un CLP más débil y su impacto favorable en los ingresos por exportaciones, e iniciativas de gestión de ingresos en los mercados domésticos, compensado por efectos de mix negativos en el portafolio. Estos efectos fueron casi totalmente compensados por una contracción orgánica del 19,3% en el Segmento de operación Negocios

¹ Los resultados hacen referencia a cifras del **segundo trimestre del 2025** y se comparan con cifras del **segundo trimestre del 2024**, a no ser que se indique lo contrario.

² Los resultados del 2T24 incluyen una ganancia no recurrente por la venta de una porción de terreno en Chile que totaliza una ganancia antes de impuestos de CLP 28.669 millones, y una ganancia después de impuestos de CLP 20.928 millones. A nivel de Segmentos de operación, este efecto no recurrente se contabilizó en Otros/eliminaciones. Incluyendo esta ganancia no recurrente, el EBIT alcanzó una ganancia de CLP 2.444 millones en 2T24, versus una pérdida de CLP 17.340 millones en 2T25; El EBITDA se contrajo un 48,8% en 2T25 vs 2T24, y la Utilidad neta alcanzó una ganancia de CLP 5.040 millones en 2T24, versus una pérdida de CLP 11.218 millones en 2T25. De la misma manera, incluyendo esta ganancia no recurrente, a junio 2025, el EBIT cae 18,4%, el EBITDA decrece un 7,1% y la Utilidad neta cae un 18,7%.

³ En el 3T24 comenzamos a consolidar "Aguas de Origen" (ADO), nuestro negocio de aguas en Argentina, y en el 4T24 empezamos a consolidar nuestra asociación con el Grupo Vierci (AV), en Paraguay. Cifras orgánicas y variaciones orgánicas para volúmenes, Ingresos por ventas, Costo de ventas y Margen bruto presentadas en este reporte excluyen los efectos de la consolidación de dichos negocios. Dada la integración de AV en nuestras operaciones en Paraguay, las cifras y variaciones de gastos MSD&A, EBIT, EBITDA, Resultados No operacionales, Impuesto a las ganancias, y Utilidad Neta son presentados de forma consolidada.

Internacionales, principalmente por un efecto de conversión negativo en Argentina y un escenario desafiante para acciones de precios en dicho país.

El Costo de venta aumentó un 3,5% orgánicamente, explicado por mayores volúmenes, ya que el Costo de ventas por hectolitro orgánico en CLP se contrajo un 1,1%. Esto último se debió a una disminución orgánica del 19,3% en CLP en el Segmento de operación Negocios Internacionales, causada principalmente por un efecto de conversión, ya que en moneda local el Costo de ventas por hectolitro creció debido principalmente a un impacto negativo de la devaluación del ARS con respecto al USD en nuestra base de costos dolarizados en Argentina. Esto fue parcialmente compensado por: (i) un aumento del 4,0% en el Segmento de operación Chile, relacionado con un mix de empaques desfavorable y mayores costos de fabricación, principalmente asociados a nuestra planta de reciclaje PET "CirCCUlar", parcialmente compensado por menores precios en materias primas como azúcar, pulpa de fruta y malta, y (ii) un aumento del 5,5% en el Segmento de operación Vinos, por un mayor costo del vino y mayores costos de empaque vinculados al USD.

El Margen bruto orgánico alcanzó CLP 224.223 millones, un aumento de 6,7% y, como porcentaje de los Ingresos, subió 73 pb.

Los gastos de MSD&A aumentaron un 5,8% en CLP, casi totalmente explicado por la consolidación de ADO, ya que, sin dicha consolidación, los gastos de MSD&A se expandieron un 0,5%. Como porcentaje de los Ingresos por ventas los gastos MSD&A mejoraron en 197 pb, compensando presiones inflacionarias con eficiencias. Por Segmento de operación, los gastos de MSD&A fueron los siguientes: (i) una expansión de 2,1% en el Segmento de operación Chile, cifra por debajo de la inflación, mejorando 265 pb como porcentaje de los Ingresos por ventas, (ii) un aumento de 10,5% en el Segmento de operación Negocios Internacionales, más que explicado por la consolidación de ADO, ya que sin dicha consolidación, los gastos de MSD&A se habrían contraído un 5,9%. Como porcentaje de los Ingresos por ventas, los gastos de MSD&A disminuyeron 301 pb, y (iii) una reducción de 3,7% en el Segmento de operación Vinos, resultando en una contracción de 274 pb medida como porcentaje de los Ingresos por ventas, debido a eficiencias.

El EBIT alcanzó una pérdida de CLP 17.340 millones en el 2T25, versus una pérdida de CLP 26.225 millones en el 2T24, este último excluyendo la ganancia no recurrente por la venta de una porción de terreno en Chile (el EBIT alcanzó una ganancia de CLP 2.444 millones en el 2T24 cuando se incluye esta ganancia no recurrente).

El EBITDA alcanzó CLP 19.817 millones, un aumento del 97,1% versus el año pasado, este último excluyendo la ganancia no recurrente por la venta de una porción de terreno en Chile en el 2T24 (el EBITDA se contrajo 48,8% versus el 2T24 cuando se incluye esta ganancia no recurrente). Esta expansión fue impulsada principalmente por un aumento de 59,1% en el Segmento de operación Chile y, en menor medida, por un alza de 8,3% en el Segmento de operación Vinos. Por otro lado, estos mayores resultados fueron parcialmente compensados por el Segmento de operación Negocios Internacionales que disminuyó su EBITDA en un 10,3%, explicado por los efectos mencionados anteriormente.

El Resultado no operacional totalizó una pérdida de CLP 30.261 millones en el 2T25 versus una pérdida de CLP 23.514 millones el año pasado. Esto se explicó por: (i) una mayor pérdida en Otras ganancias/(pérdidas) por CLP 4.209 millones, causada principalmente por contratos de derivados, específicamente, contratos forward celebrados para mitigar el impacto de las fluctuaciones del tipo de cambio en nuestras posiciones de moneda extranjera en el balance, lo cual se compensa parcialmente en Diferencias de cambio, (ii) una mayor pérdida en Utilidad de negocios conjuntos y asociadas por CLP 3.487 millones, generada por un menor resultado financiero en Colombia, principalmente debido a pagos comprometidos relacionados con reclamaciones sobre el criterio de la determinación de la base del Impuesto al Consumo (ICO), y (iii) una mayor pérdida por CLP 3.079 millones en Resultados por unidades de reajuste, explicado por Argentina. Estos efectos fueron parcialmente compensados por: (i) una mayor ganancia en Diferencias de cambio por CLP 1.915 millones, y (ii) una menor pérdida en Gastos financieros netos por CLP 2.114 millones, debido a una menor deuda.

El Impuesto a las ganancias alcanzó un resultado positivo de CLP 36.388 millones versus un resultado positivo de CLP 27.900 millones el año pasado. Los menores impuestos se explicaron principalmente por una menor Utilidad antes de impuestos e ingresos por impuestos diferidos en Argentina por el reconocimiento de los efectos de la inflación sobre los activos fijos para fines tributarios (**Ver Nota 25 Impuestos corrientes, a las ganancias y diferidos** a los estados financieros al 30 de junio de 2025).

La Utilidad neta alcanzó una pérdida de CLP 11.218 millones, versus una pérdida de CLP 15.888 millones el año pasado, este último excluyendo la ganancia no recurrente por la venta de una porción de terreno en Chile (la Utilidad neta alcanzó una ganancia de CLP 5.040 millones en el 2T24 cuando se incluye esta ganancia).

En cuanto a nuestros principales Negocios conjuntos y asociados, en Colombia, los volúmenes de expandieron en un dígito bajo, en un escenario donde la industria está con bajo dinamismo. Continuamos trabajando en fortalecer nuestro portafolio de marcas y nuestra ejecución de ventas para entregar un crecimiento sostenible en volúmenes y resultados.

En resumen, en el 2T25 casi duplicamos el EBITDA consolidado a través de una robusta expansión en nuestro principal Segmento de Operación, Chile, y una expansión de 8,3% del EBITDA en el Segmento de Operación Vinos, mientras seguimos enfrentando un escenario desafiante en Argentina. Iniciativas de gestión de ingresos y eficiencias fueron clave para lograr lo anterior. Además, logramos crecimiento de volumen en todos los Segmentos de Operación y categorías principales, en un contexto de industrias de poco crecimiento.

Para concluir, en un año simbólico para CCU, ya que celebramos 175 años de historia, continuaremos implementando nuestro Plan Estratégico 2025-2027, apoyado en nuestra estrategia multicategoría y vasta experiencia empresarial para asegurar un crecimiento sostenible y rentable para nuestra Compañía.

B. ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

1. LIQUIDEZ

La Razón de Liquidez al 30 de junio de 2025 aumentó con respecto al 31 de diciembre de 2024, al pasar desde 2,06 a 2,14 veces, explicado por una caída en los Activos corrientes proporcionalmente menor a la contracción de los Pasivos corrientes. Los menores Activos corrientes se explicaron principalmente por un menor nivel de Efectivo y equivalentes al efectivo, por prepago de deuda, y Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar. Por su parte, los menores Pasivos corrientes se explican principalmente por una contracción en Cuentas por pagar comerciales y otras provisiones. Con respecto al 30 de junio de 2024, la Razón de liquidez disminuye, desde 2,29 veces a 2,14 veces, explicado por una caída proporcionalmente mayor en los Activos corrientes que los Pasivos Corrientes. Los menores Activos corrientes se explicaron mayormente por menores niveles de Efectivo y equivalentes al efectivo, mientras que los menores Pasivos Corrientes se explicaron principalmente por menores Otros pasivos financieros corrientes, por prepago de deuda.

Por su parte, a diferencia de la Razón de liquidez, la Razón Ácida disminuyó con respecto al 31 de diciembre de 2024, desde 1,49 a 1,38 veces. Dicha caída se explica por una caída en los Activos Corrientes, estos últimos descontados los Inventarios y los pagos anticipados, proporcionalmente mayor a la contracción de los Pasivos corrientes. Con respecto al 30 de junio de 2024, la Razón Ácida también disminuye de 1,56 a 1,49 veces ya que los Activos Corrientes, estos últimos descontados los Inventarios y los pagos anticipados, disminuyen proporcionalmente más que los Pasivos corrientes. 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 junio de 2025 disminuyó con respecto al 31 de diciembre de 2024, al pasar desde 1,52 veces a 1,29 veces, principalmente asociado a que el total de pasivos disminuye más que proporcionalmente que la caída del Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora. La caída en los pasivos totales se explica tanto por menores Pasivos corrientes, como no corrientes. Los primeros disminuyen por menores Cuentas por pagar comerciales y otras provisiones, mientras que los segundos disminuyen por menores Otros pasivos financieros atribuido a prepago de deuda. Con respecto al 30 de junio de 2024 este indicador también disminuye desde 1,45 a 1,29 veces, porque el total de pasivos disminuye 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 junio de 2025 se compone de un 33,9% en corriente y 66,1% en no corriente. Esta composición disminuye la composición corriente

desde un 37,1% y aumenta la porción no corriente desde un 62,9% al compararlo con el 31 de diciembre de 2024. Con respecto al 30 de junio de 2024, esta composición aumenta la porción corriente desde 31,9% y la no corriente disminuye desde un 68,1%.

La Cobertura de Gastos Financieros, (ratio que se compara anualmente por estacionalidad) disminuyó levemente con respecto al 30 de junio del 2024, al pasar desde 4,0 veces a 3,9 veces al 30 de junio 2025, explicado por una caída relativamente superior en el EBITDA a la contracción en gastos financieros. La caída en el EBITDA se explica prácticamente en su totalidad por una ganancia no recurrente por la venta de una porción de terreno en Chile en el 2T24 por un monto de CLP 28.669 millones antes de impuestos. Depurada de esta ganancia, la Cobertura de Gastos Financieros hubiera mejorado desde 3,3 veces a 3,9 veces.

3. ACTIVIDAD

El total de activos de la Compañía al 30 de junio de 2025 muestra una disminución en relación al 31 de diciembre de 2024, al pasar desde CLP 3.989.717 millones a CLP 3.512.717 millones. Esta contracción se debe principalmente a menores Activos corrientes y, en menor medida, en los Activos no corrientes. Los primeros disminuyen principalmente por un menor nivel de Efectivo y equivalentes al efectivo, por prepago de deuda, y Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, mientras que los segundos por menores Propiedades, plantas y equipos. Con respecto al 30 de junio 2024, el total de activos disminuye al pasar desde CLP 3.590.401 millones a CLP 3.512.955 millones. Esta contracción se debe a menores Activos corrientes, por las razones antes descritas, parcialmente contrarrestado por mayores Activos no corrientes, esto último por mayores activos intangibles.

El Índice de Rotación de inventarios (ratio que se compara anualmente) se ubicó en 1,7 veces, aumentando levemente con respecto al 1,6 registrado al 30 de junio del 2024, esto último por un aumento en el inventario promedio menor al alza en los costos por ventas. Por su parte, la permanencia de inventarios aumentó con respecto al 31 de diciembre de 2024, desde 100,1 días a 106,4 días. Asimismo, con respecto al 30 de junio del 2024 la permanencia de inventarios disminuyó de 111,5 días a 106,4 por las mismas razones explicadas en el Índice de Rotación de inventarios.

4. RESULTADOS ACUMULADOS⁴

Ventas Físicas Consolidadas

Las ventas físicas acumuladas al 31 de junio de 2025 alcanzaron 17.279 Mhl (excluyendo ventas de vino granel), equivalente a un alza de 15,5% o 2.317 Mhl respecto al mismo período del año anterior. Esta contracción se explica por:

- El Segmento de operación Chile aumentó 0,2% o 18 Mhl.
- El Segmento de operación Negocios Internacionales creció 68,7% o 2.296 Mhl (alza orgánica³ de 2,9% o Mhl 98).
- El Segmento de operación Vinos creció 0,5% o 4 Mhl.

Resultados Consolidados

Los comentarios a continuación relacionados con los resultados consolidados y del Segmento de operación Negocios Internacionales consideran cifras orgánicas para volúmenes, Ingresos por ventas, Costo de ventas y Margen bruto; esto es, excluyendo la consolidación de ADO en Argentina y AV en Paraguay³. Los gastos de MSD&A, EBIT, EBITDA, Resultado no operacional, Impuesto a las ganancias y Utilidad neta son presentados de forma consolidada.

El Ingreso por ventas aumentó un 3,7% orgánicamente, impulsado principalmente por un alza de 2,9% en los precios promedio orgánicos en CLP, mientras que los volúmenes crecieron un 0,8% orgánicamente. El desglose de los precios promedio orgánicos en CLP fue el siguiente: (i) un alza del 5,4% en el Segmento de

⁴ Los resultados hacen referencia a cifras acumuladas a junio 2025 comparadas con cifras acumuladas a junio 2024, a menos que se indique lo contrario.

operación Chile, relacionado con iniciativas de gestión de ingresos, parcialmente compensado por efectos mix negativos, y (ii) un aumento del 3,7% en el Segmento de operación Vinos, explicado principalmente por un CLP más débil, y su impacto favorable en los ingresos por exportaciones, e iniciativas de gestión de ingresos en mercados domésticos, parcialmente compensado por efectos de mix negativos en el portafolio. Estos efectos positivos fueron en parte compensados por una contracción del 3,1% en el Segmento de operación Negocios Internacionales, principalmente por un efecto de conversión negativo en Argentina, debido a la devaluación del ARS frente al USD y un escenario complejo para acciones de precios en dicho país. El crecimiento de los volúmenes fue el siguiente: (i) una expansión del 0,2% en el Segmento de operación Chile, en un contexto de industrias con bajo crecimiento, aunque mejorando el ritmo de volúmenes, ajustado por estacionalidad, durante el año, (ii) un aumento orgánico del 2,9% en el Segmento de operación Negocios Internacionales, explicado casi en su totalidad por una baja base de comparación en Argentina, mientras que los volúmenes, ajustados por estacionalidad, han seguido en una tendencia de recuperación por cuarto trimestre consecutivo, y (iii) una expansión del 0,5% en el Segmento de operación Vinos, explicado por un alza de 8,6% en exportaciones, parcialmente compensado por una caída de 6,3% en el mercado doméstico en Chile, en línea con la industria.

El Costo de venta aumentó un 3,9% orgánicamente, explicado principalmente por un alza de 3,1% en el Costo de ventas por hectolitro en CLP. Esto último se debió a: (i) un aumento del 6,6% en el Segmento de operación Chile, relacionado con un mix de empaques desfavorable, y mayores costos de fabricación principalmente relacionados con nuestra planta "CirCCUlar", y (ii) un aumento del 6,9% en el Segmento de operación Vinos, por un mayor costo del vino y mayores costos de empaque vinculados al USD. Estos efectos fueron parcialmente compensados por una disminución orgánica del 6,1% en el Segmento de operación Negocios Internacionales, causada principalmente por un efecto de conversión en Argentina, ya que en moneda local los costos por hectolitro suben producto de la inflación.

El Margen bruto orgánico alcanzó los CLP 581.705 millones, un aumento del 3,5%, y como porcentaje de los Ingresos por ventas orgánico fue menor en 10 pb.

Los gastos de MSD&A aumentaron un 8,5% en CLP, casi totalmente explicado por la consolidación de ADO, ya que, sin dicha consolidación, los gastos de MSD&A se expandieron un 2,0%. Como porcentaje de los Ingresos por ventas, mejoraron 54 pb gracias a eficiencias. Por Segmento de operación los gastos MSD&A fueron los siguientes: (i) en Chile la expansión fue de 2,4%, cifra bajo la inflación, mejorando 104 pb como porcentaje de los Ingresos por ventas, (ii) en Negocios Internacionales el aumento fue de 22,8%, mayormente explicado por la consolidación de ADO, ya que sin dicha consolidación, los gastos de MSD&A se habrían expandido un 2,1%. Como porcentaje de los Ingresos por ventas, los gastos de MSD&A disminuyeron 129 pb, y (iii) en Vinos una reducción de 1,8%, resultando en una contracción de 180 pb como porcentaje de los Ingresos por ventas, debido a eficiencias.

El EBIT alcanzó los CLP 74.544 millones, expandiéndose un 18,9% versus el año anterior excluyendo la ganancia no recurrente de la venta de una porción de terreno en Chile en el 2T24 (el EBIT se contrajo 18,4% versus cuando se incluye dicha ganancia no recurrente).

El EBITDA alcanzó los CLP 151.371 millones, un aumento del 12,8% versus el año anterior excluyendo la ganancia no recurrente de la venta de una porción de terreno en Chile en el 2T24, (el EBITDA se contrajo 7,1% cuando se incluye dicha ganancia no recurrente). Esta expansión fue impulsada por todos los Segmentos de Operación: un alza de 10,9% en el Segmento de operación Chile, una expansión de 369,0% en el Segmento de operación Negocios Internacionales, y un alza de 4,6% en el Segmento de operación Vinos.

El Resultado no operacional totalizó una pérdida de CLP 56.942 millones versus un resultado negativo de CLP 42.779 millones el año pasado. La mayor pérdida se explicó por: (i) una mayor pérdida en Otras ganancias/(pérdidas) por CLP 12.718 millones, causada por contratos de derivados, específicamente, contratos forward celebrados para mitigar el impacto de las fluctuaciones del tipo de cambio en nuestras posiciones de moneda extranjera en el balance, lo cual se compensa parcialmente en Diferencias de cambio, (ii) una mayor pérdida por CLP 7.217 millones en Resultados por unidades de reajuste, principalmente en Argentina, (iii) una mayor pérdida en Gastos financieros netos por CLP 2.478 millones, y una mayor pérdida en Utilidad de negocios conjuntos y asociadas por CLP 1.687 millones, generada por un menor resultado financiero en Colombia, principalmente por pagos comprometidos relacionados con reclamaciones sobre el

criterio de la determinación de la base del Impuesto al Consumo (ICO). Estos efectos fueron parcialmente compensados por un mejor resultado en Diferencias de cambio por CLP 9.939 millones.

El Impuesto a las ganancias alcanzó un resultado positivo de CLP 32.673 millones versus un resultado positivo de CLP 13.280 millones el año pasado. Los menores impuestos se explicaron principalmente por una menor Utilidad antes de impuestos e ingresos por impuestos diferidos en Argentina por el reconocimiento de los efectos de la inflación sobre los activos fijos para fines tributarios (**Ver Nota 25 Impuestos corrientes, a las ganancias y diferidos** a los estados financieros al 30 de junio de 2025).

La Utilidad neta alcanzó una ganancia de CLP 46.560 millones, expandiéndose un 28,2% versus el año pasado excluyendo la ganancia no recurrente de la venta de una porción de terreno en Chile en el 2T24 (la Utilidad neta se contrajo 18,7% versus el 2T24 cuando se incluye dicha ganancia).

Resultados Segundo Trimestre por Segmento de operación⁵:

1. Segmento de operación Chile

En el Segmento de Operación Chile, los Ingresos por ventas se expandieron 9,4%, como resultado de un aumento de 6,0% en los precios promedio y un alza de 3,2% en los volúmenes, mostrando crecimiento en todas las categorías, con un mejor ritmo de volumen, ajustado por estacionalidad, en comparación con trimestres anteriores. El aumento de los precios promedio se explicó principalmente por iniciativas de gestión de ingresos, que más que compensaron efectos de mix negativos, y fueron clave para expandir el Margen bruto y el Margen bruto como porcentaje de los Ingresos por ventas, en un 12,5% y 115 pb, respectivamente, en un contexto de presiones de costos relacionadas con un mix de empaques desfavorable y mayores costos de fabricación, principalmente asociados con nuestra planta de reciclaje PET "CirCCUlar". Los gastos de MSD&A crecieron por debajo de la inflación, expandiéndose un 2,1%, y como porcentaje de los Ingresos por ventas, mejoraron 265 pb, debido a eficiencias. En total, el EBITDA alcanzó los CLP 42.305 millones, un aumento de 59,1%, y el margen EBITDA se expandió 339 pb.

Tuvimos excelentes noticias para nuestra marca corporativa este trimestre. CCU alcanzó el sexto lugar en la 16ª edición del estudio "Marcas Ciudadanas", una investigación realizada por Cadem, escalando 14 posiciones desde la revisión anterior. Este estudio reconoce a las empresas y marcas destacadas por su presencia positiva en la opinión pública, su relevancia y contribución a la sociedad, y su importancia para consumidores y clientes. El estudio encuestó a 15.000 personas a nivel nacional, analizando 325 marcas.

Nuestra Estrategia de Sustentabilidad "Juntos por un Mejor Vivir" sigue progresando. Dentro de nuestra agenda de Equilibrio hídrico, y tras la exitosa implementación de las propuestas del primer fondo en 2024, CCU, junto con su filial Compañía Pisquera de Chile (CPCh), anunció su segundo proyecto de "fondo hídrico". Este fondo tiene como objetivo desarrollar proyectos de eficiencia hídrica en viñedos de uva pisquera pertenecientes a pequeños agricultores miembros de la Cooperativa Control Pisquero.

La agenda de Desafío climático también nos trajo buenas noticias, alineadas con nuestro objetivo de reducción de emisiones de gases de efecto invernadero (GEI) en nuestra logística. Incorporamos tres camiones eléctricos a nuestra flota en la Región de Antofagasta, ubicada en el norte del país, alcanzando una flota de alrededor de 50 camiones eléctricos en todo Chile.

2. Segmento de operación Negocios Internacionales

En el Segmento de operación Negocios Internacionales, los volúmenes orgánicos registraron una expansión de 9,8%, mientras que los Ingresos por ventas orgánicos registraron una contracción de 11,4%, esto provocado por una caída de 19,3% en los precios promedio orgánicos en CLP. La caída en los precios promedio orgánicos se debió principalmente a un efecto de conversión negativo en Argentina, producto de la devaluación de 30,5%⁶ del ARS frente al USD, y también por un entorno desafiante para acciones de precios en Argentina. La expansión del volumen se explicó principalmente por una baja base de comparación en Argentina, mientras que los volúmenes, ajustados por estacionalidad, siguieron en una tendencia de recuperación por cuarto trimestre consecutivo. El Margen bruto orgánico disminuyó un 11,6%, y como

⁵ Los resultados hacen referencia a cifras del segundo trimestre 2025 comparadas con el segundo trimestre del 2024, a menos que se indique lo contrario.

⁶ La variación del ARS con respecto al USD considera el cierre a junio 2025 versus el cierre de junio 2024. Fuente, Banco Central de Chile.

porcentaje de los Ingresos por ventas, se mantuvo plano. Los gastos de MSD&A aumentaron un 10,5%, mayormente debido a la consolidación de ADO, y a mayores gastos de marketing. Como porcentaje de los Ingresos por ventas, los gastos de MSD&A disminuyeron 301 pb. En total, a pesar del mayor volumen, debido a los efectos antes mencionados, el EBITDA alcanzó una pérdida de CLP 26.892 millones, similar a la pérdida de CLP 24.373 millones el año pasado.

3. Segmento de operación Vinos

El Segmento de Operación Vinos registró una expansión de los Ingresos por ventas de 6,0%, impulsada principalmente por un aumento de 4,2% en los volúmenes y un alza de 1,7% en los precios promedio. Los mayores volúmenes fueron liderados por un alza de 17.4% en las exportaciones, parcialmente compensado por una contracción de 4.1% en el mercado doméstico chileno, mientras que la industria mostró una caída superior. Los mayores precios promedio se explicaron principalmente por un CLP más débil, y su impacto favorable en los ingresos de exportación e iniciativas de gestión de ingresos en los mercados domésticos, compensado por efectos de mix negativos en el portafolio. El Margen bruto se mantuvo plano, y como porcentaje de los Ingresos por ventas se deterioró en 222 pb debido a presiones de costos por un mayor costo del vino, a raíz de una vendimia de menor volumen, y mayores costos de empaque vinculados al USD. Los gastos de MSD&A cayeron un 3,7%, debido a eficiencias, y como porcentaje de los Ingresos por ventas, mejoraron 274 pb. En total, el EBITDA alcanzó los CLP 11.285 millones, un incremento del 8,3%, y el margen EBITDA subió 32 pb.

En cuanto a marcas, en junio lanzamos nuevas variedades de "Gato Selección Dulce": Chocolate y Navegado, ambas con un excelente desempeño inicial. Estas dos variedades buscan fortalecer el portafolio de marcas de VSPT y su propuesta de valor para los consumidores.

5. RENTABILIDAD

La Rentabilidad del Patrimonio al 30 de junio de 2025 respecto al 30 de junio de 2024 disminuyó, al pasar de 4,3% a 3,1%. Por su parte, la Rentabilidad del Activo y el Rendimiento de los Activos Operacionales también disminuyeron, el primero desde un 1,6% a un 1,2% y el segundo de un 3,2% a un 2,5%. La menor rentabilidad se debe a la ganancia no recurrente por la venta de una porción de terreno en Chile en el 2T24 que impactó positivamente en CLP 28.669 millones antes de impuestos y CLP 20.928 millones después de impuestos. Depurado de esta ganancia la Rentabilidad del Patrimonio al 30 de junio 2024 alcanzó un 2,7%, la Rentabilidad del Activo fue de 1,0% y el Rendimiento de Activos Operacionales alcanzó un 2,4%. Los tres indicadores mejoran a junio 2025.

La Utilidad por Acción al 30 de junio de 2025 disminuyó con respecto al 30 de junio de 2024, pasando desde CLP 154,9 a CLP 126,0. Esto debido a que la utilidad atribuible a los tenedores de la controladora se contrajo un 18,7%, por las razones descritas anteriormente.

Por su parte, el Retorno de Dividendos al 30 de junio de 2025, disminuyó levemente con respecto al 31 de diciembre de 2024, al pasar desde 3,5% a 3,3%, principalmente asociado a mayores dividendos, contrarrestado parcialmente por un mayor precio de la acción. Con respecto al 30 de junio de 2024, el Retorno de Dividendos aumenta desde 3,2% a 3,6%, explicado por una mayor repartición de dividendos en 2024 vs 2023, contrarrestado parcialmente por un mayor precio de la acción.

6. ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO

Al 30 de junio de 2025, se generó una disminución del saldo de Efectivo y equivalentes al efectivo respecto del 31 de diciembre de 2024 de CLP 195.863 millones, explicado principalmente por flujos negativos de financiación y, en menor medida, en actividades de inversión por CLP 189.036 millones y CLP 65.480 millones, respectivamente. Adicionalmente, se registraron efectos negativos por CLP 39.516 millones por efectos de las variaciones en las tasas de cambio sobre el Efectivo. Estos efectos fueron parcialmente compensados por mayores flujos de operación por CLP 98.169 millones.

Los flujos netos negativos provenientes de las actividades de financiación se generan principalmente por pagos de préstamos y bonos y dividendos pagados. Por su parte, los flujos netos negativos de inversión son explicados principalmente por la incorporación de propiedades, plantas y equipos.

Todo lo anterior, se tradujo en un saldo final de efectivo y equivalentes al efectivo de CLP 511.260 millones al 30 de junio de 2025.

7. FACTORES DE RIESGO

Como parte del Proceso de Gestión de Riesgos Estratégicos (GRE), CCU identifica, evalúa y revisa anualmente los riesgos que podría esperarse afecten las perspectivas económicas y financieras de la Compañía. Producto de este proceso, se ha identificado un grupo de riesgos que actualmente se gestionan en carácter de materiales y estratégicos.

Es importante destacar que los riesgos comentados a continuación no son los únicos que enfrenta la Compañía y que los riesgos adicionales que actualmente no conocemos o que consideramos inmateriales también pueden afectar adversamente la operación y resultados de la organización. La Compañía no ha identificado otros riesgos y oportunidades derivados de los impactos que la entidad y sus operaciones generen directa o indirectamente en el medioambiente o la sociedad.

Para efectos de gestión y orden, se agruparon los riesgos en las siguientes categorías:

- A. Riesgos relacionados con los procesos de negocio
- B. Riesgos relacionados con cambios e incumplimientos legales y normativos
- C. Riesgos relacionados con la tecnología e innovación
- D. Riesgos relacionados con la sustentabilidad

A. Riesgos relacionados con los procesos de negocio

A.1 CAMBIOS EN LA INDUSTRIA A NIVEL MUNDIAL, REGIONAL O LOCAL, ASÍ COMO TAMBIÉN EL CRECIMIENTO DEL CANAL SUPERMERCADOS PODRÍA AFECTAR NUESTRA RENTABILIDAD, RESULTADOS Y PARTICIPACIÓN DE MERCADO

En todos los países donde opera la Compañía, compete con marcas locales y globales, especialmente en las categorías de cervezas y bebidas no alcohólicas. En el mercado de cervezas, su principal competencia proviene de las filiales de Anheuser-Busch InBev SA/NV (ABI), la mayor cervecera del mundo, que cuenta con economías de escala significativas en producción y distribución. En Chile, competimos principalmente con Cervecería Chile S.A., una filial de ABI, que cuenta con un acuerdo de distribución con Embotelladora Andina S.A. y Embonor S.A., los principales embotelladores de productos de The Coca-Cola Company.

En la categoría de bebidas no alcohólicas, competimos principalmente con embotelladores de productos de The Coca-Cola Company: Embotelladora Andina S.A. y Embonor S.A. en Chile, Paraguay Refrescos S.A. en Paraguay, Montevideo Refrescos S.R.L. en Uruguay y Embotelladoras Bolivianas Unidas (EMBOL S.A.) en Bolivia.

El aumento en la agresividad competitiva, respaldado por la capacidad financiera de nuestros competidores, podría afectar potencialmente nuestra venta y nuestra participación de mercado, redundando, en definitiva, en impactos negativos en la rentabilidad.

Para enfrentar este entorno competitivo, CCU mantiene estrategias de innovación para fortalecer sus ventas y participación de mercado, las cuales son soportadas con campañas de marketing, al tiempo en que desarrolla proyectos de optimización de las cadenas de producción y distribución para la reducción de costos y mejora del margen operacional.

A pesar de estos esfuerzos, CCU no puede garantizar que sus competidores no intensifiquen la agresividad de su estrategia en el futuro, por lo que continúa evaluando estrategias para proteger su participación de mercado y rentabilidad.

En relación al crecimiento y consolidación de la industria de supermercados en Chile, esta se encuentra altamente consolidada, lo que otorga un mayor poder adquisitivo a pocas cadenas. Esta consolidación podría limitar la capacidad de la Compañía para negociar precios favorables, afectando negativamente sus ventas y rentabilidad. Además, aumenta la exposición al riesgo de crédito, en caso que alguno de estos grandes clientes deje de cumplir con sus obligaciones de pago hacia nosotros.

Las consecuencias podrían ser una reducción en la rentabilidad, un menor flujo de caja, disminución de la participación de mercado y aumento del riesgo de crédito, si un cliente significativo no cumple con sus obligaciones de pago.

CCU mitiga este riesgo mediante esfuerzos para mantener la diversificación de sus canales de ventas y cuenta con cobertura de seguros de crédito.

A.2 NUESTROS RESULTADOS PODRÍAN VERSE AFECTADOS SI NO SOMOS CAPACES DE MANTENER LA IMAGEN, CALIDAD DE NUESTROS PRODUCTOS Y UNA BUENA RELACIÓN CON NUESTROS CLIENTES, CONSUMIDORES Y LICENCIATARIOS

La imagen y calidad de los productos de la Compañía son esenciales para su éxito y desarrollo. Un eventual problema de calidad podría empañar la reputación de los productos y afectar negativamente los ingresos. Es crucial asegurar una buena atención al cliente por parte de la fuerza de ventas y adaptar nuevos lanzamientos e innovaciones a las necesidades y gustos de los consumidores. Además, información negativa o imprecisa en redes sociales podría afectar la reputación de la Compañía.

La Compañía sostiene la postura de mantención y mejoramiento continuo en ámbitos de calidad e inocuidad de las materias primas, insumos y materiales, velando siempre por la seguridad de quienes trabajan en la empresa, así como la seguridad de los consumidores y del medio ambiente durante los procesos de elaboración, envasado y distribución de los productos. Los productos elaborados y distribuidos por la Compañía, se rigen con la normativa vigente en cada país. La Compañía cuenta con certificaciones destacadas como *Hazard Analysis and Critical Control Points* (HACCP), ISO 22000, FSSC 22000 y *British Retail Consortium* (BRC).

CCU opera bajo licencias que incluyen condiciones específicas para su renovación. El vencimiento o la terminación de estos acuerdos podría impactar negativamente determinados segmentos de operación. En el año 2024, aproximadamente el 72% del volumen de ventas corresponde a marcas propias, lo que mitiga el riesgo del potencial impacto de la pérdida de los contratos de licencias.

A.3 LAS FLUCTUACIONES EN EL COSTO DE NUESTRAS MATERIAS PRIMAS E INSUMOS PODRÍAN IMPACTAR NEGATIVAMENTE NUESTRA RENTABILIDAD

La Compañía, para la elaboración de los productos que comercializa, compra materias primas e insumos tales como; malta, azúcar, pulpa de fruta, arroz, jarabe de maíz, uva, vino, concentrados de gaseosas por licencias, lúpulo, esencias y alcohol (pisquero, neutro y otros), así como material de embalaje, a productores locales o en el mercado internacional. Los precios de estos productos están expuestos a la volatilidad del mercado, determinadas por la oferta y demanda global, variaciones en los tipos de cambio, eventos climáticos, sociales y conflictos geopolíticos, sobre los que la Compañía no tiene control.

Las fluctuaciones en los costos de estas materias primas e insumos podrían impactar negativamente la rentabilidad de la Compañía. Para mitigar este riesgo, la Compañía cuenta con acuerdos de suministro a largo plazo con ciertos proveedores que incorporan polinomios de reajustes para reflejar el costo real de los insumos. Ante variaciones que podrían impactar negativamente nuestra rentabilidad, permanentemente a nivel interno gestionamos proyectos de eficiencias que ayuden a compensar dicho efecto.

A.4 LA ESCASEZ Y DISPONIBILIDAD DE MATERIAS PRIMAS E INSUMOS CRÍTICOS NOS PODRÍA IMPACTAR NEGATIVAMENTE

La escasez de materias primas e insumos críticos, debido a cambios en los patrones de consumo, producción agrícola, calidad y disponibilidad del suministro, o problemas logísticos, podría afectar la cadena de suministro y los niveles de producción de la Compañía, impactando negativamente sus resultados.

Para mitigar estos riesgos, la Compañía realiza una revisión anual con el objeto de identificar y actualizar planes de acción que aseguren la continuidad operacional, que incluyen contratos a largo plazo con ciertos proveedores, planes de contingencia, búsqueda de nuevos proveedores y mayores niveles de inventarios de insumos críticos, planes que se monitorean periódicamente pero que eventualmente podrían no ser suficientes para mitigar un impacto material en nuestros resultados y posición financiera.

A.5 CRISIS SANITARIAS, PANDEMIAS O BROTES DE ENFERMEDADES CONTAGIOSAS A NIVEL GLOBAL O REGIONAL PODRÍAN TENER UN IMPACTO NEGATIVO EN NUESTRAS OPERACIONES Y POSICIÓN FINANCIERA

Una crisis sanitaria, pandemias o brotes de enfermedades a nivel global o regional podrían impactar negativamente las operaciones y la posición financiera de la Compañía. Estos eventos pueden interrumpir el funcionamiento normal, limitar la capacidad de abastecimiento, producción y distribución, y/o reducir la demanda de productos. Un período prolongado de incertidumbre económica podría afectar materialmente el negocio, los resultados operativos, el acceso a financiamiento y la situación financiera general.

Medidas restrictivas prolongadas para controlar un brote de enfermedad o cualquier desarrollo adverso de salud pública en los mercados objetivos pueden tener un efecto material y adverso en las operaciones comerciales. El impacto de una pandemia dependerá de su evolución, incluida su duración, el impacto en los mercados financieros y la confianza de los consumidores, lo cual es incierto. La Compañía cuenta con planes de contingencia para el cuidado de las personas y la continuidad operacional, aunque no se puede asegurar que estos planes sean suficientes para mitigar un impacto en los resultados y la posición financiera, debido a la naturaleza, duración y alcance de un evento de estas características.

A.6 DEPENDEMOS EN GRAN MEDIDA DE LAS CONDICIONES POLÍTICAS, SOCIALES Y ECONÓMICAS EN LOS PAÍSES QUE OPERAMOS, LO QUE PUEDE IMPACTAR NUESTROS RESULTADOS OPERACIONALES Y POSICIÓN FINANCIERA

Los resultados operacionales y la posición financiera de CCU dependen en gran medida de las condiciones macroeconómicas de los mercados donde opera, siendo los más relevantes Chile y Argentina. En efecto, el Segmento de operación Chile representó el 61,0% de los ingresos totales en el año 2024, incluyendo el segmento Otros/Eliminaciones, el que considera los gastos e ingresos corporativos y las eliminaciones de las transacciones realizadas entre los distintos segmentos de operación. Por su parte, el Segmento de operación Negocios Internacionales, dentro del cual Argentina representa una fracción relevante de sus operaciones, e incluye además Bolivia, Paraguay y Uruguay, contribuyó con un 29,3% de los ingresos totales, mientras que el Segmento de operación Vinos, que abarca los mercados domésticos de Chile y Argentina y el mercado de exportaciones, representó un 9,7% de los ingresos. Debido a lo anterior, los resultados de la Compañía están estrechamente ligados al desempeño de la economía chilena y argentina.

CHILE:

La economía chilena ha registrado un crecimiento promedio del PIB de 2,0% anual entre 2014 y 2024, con períodos de desaceleración en momentos de crisis global, como en el año 2009 y 2020. En Chile, la inflación ha tenido variaciones materiales durante algunos periodos, por ejemplo, en el año 2022, alcanzó un 12,8%, vs. un promedio anual de 4,6% entre 2014 y 2024, afectando el poder adquisitivo de los consumidores y generando presiones sobre los costos operacionales. Aunque en el año 2023 y 2024 la inflación se redujo a 3,9% y 4,5%, respectivamente, no se puede garantizar que se mantenga en niveles controlados, lo que podría influir en los márgenes operativos de la Compañía, especialmente cuando los contratos de suministro están

denominados en moneda extranjera o indexados al índice de precios al consumidor.

Las Políticas Monetarias restrictivas del Banco Central de Chile, como el alza de tasas de interés para controlar la inflación, también pueden restringir el acceso al crédito y ralentizar el crecimiento económico, afectando el consumo de los productos de la Compañía. Además, la exposición de Chile, como economía emergente, a crisis internacionales de liquidez y fluctuaciones en los mercados de capitales puede impactar negativamente la demanda de productos y la capacidad de acceder a financiamiento en condiciones favorables.

ARGENTINA:

Las operaciones de CCU en Argentina están expuestas a un entorno legal y económico volátil. Argentina ha sufrido recesiones, altos niveles de inflación, devaluaciones de su moneda y altas tasas de interés en diversos periodos de su historia, y fue declarada economía hiperinflacionaria en 2018, condición que mantiene hasta la fecha. Así también, desde el año 2019, existen controles cambiarios que limitan la importación de bienes y la repatriación de utilidades, afectando la flexibilidad financiera de nuestras filiales. Asimismo, entre 2020 y 2023, se instauraron mecanismos de control de precios sobre bienes de consumo, incluida la cerveza, los que redujeron la rentabilidad de nuestra operación. Estos controles fueron eliminados tras el cambio de administración, a finales de 2023.

En diciembre de 2023, el nuevo gobierno emitió el Decreto de Necesidad y Urgencia N° 70/2023, que derogó regulaciones restrictivas y amplió la autonomía contractual, aunque su vigencia depende de la falta de rechazo del DNU por ambas Cámaras del Congreso, lo que a la fecha del presente no ha ocurrido.

Estos cambios pueden afectar la planificación financiera y la rentabilidad de CCU en el país. Para mitigar estos riesgos, la Compañía realiza un monitoreo continuo del entorno regulatorio, optimiza costos y diversifica sus operaciones regionales para reducir su exposición al mercado argentino, garantizando así la continuidad de sus actividades.

CCU enfrenta riesgos financieros derivados de factores externos, como cambios en las calificaciones crediticias soberanas y fluctuaciones en los tipos de cambio, que pueden afectar su posición financiera y operativa.

Una rebaja en la calificación crediticia de la deuda soberana de Chile podría tener un impacto negativo en las calificaciones de riesgo de la Compañía, incrementando los costos de financiamiento y restringiendo el acceso a los mercados de capitales. Este riesgo se ve influenciado por condiciones macroeconómicas locales y la percepción del entorno financiero internacional.

Gran parte del precio de las materias primas e insumos utilizados están denominadas en otras monedas distintas a las monedas de curso legal en los países donde operamos. Las variaciones en el tipo de cambio pueden elevar los costos de producción y reducir los márgenes de rentabilidad.

Para mitigar los riesgos relacionados con las condiciones políticas, sociales y económicas en los países que operamos, CCU mantiene un perfil financiero conservador, con indicadores de liquidez adecuados y una política de diversificación de fuentes de financiamiento, lo que permite acceder a los mercados de deuda en condiciones competitivas. Esto además está sustentado por clasificaciones de riesgo favorables tanto a nivel local ('AA+' por Fitch Chile e ICR) como internacional ('BBB' perspectiva negativa, y 'BBB+' perspectiva estable, por Standard & Poor's y Fitch Ratings, respectivamente). Asimismo, la Compañía implementa estrategias de cobertura cambiaria de balance, principalmente en Chile.

Adicionalmente, implementa planes de eficiencia y optimización de costos, y ha diversificado sus operaciones geográficamente en el tiempo. Estas acciones permiten a la Compañía fortalecer su resiliencia frente a cambios en las condiciones económicas, políticas y sociales, protegiendo así su estabilidad financiera y operativa.

A.7 PUEDE QUE NO SEAMOS CAPACES DE ATRAER, CONTRATAR O RETENER AL PERSONAL CLAVE

La fuga o alta rotación de empleados esenciales puede afectar negativamente la continuidad de las operaciones, así como la ejecución de estrategias y la innovación de la Compañía. La pérdida de talento clave también puede resultar en la pérdida de conocimiento y experiencia, lo que podría debilitar la competitividad de la Compañía.

Para mitigar este riesgo, la Compañía cuenta con procesos definidos para una efectiva retención y contratación. Esto incluye ofrecer paquetes de compensación competitivos, oportunidades de desarrollo profesional, un buen clima laboral y programas de reconocimiento. Adicionalmente, la Compañía cuenta con procesos para fomentar una cultura organizacional que motive a los empleados, asegurando que se sientan comprometidos y valorados.

En relación al talento interno, la Compañía cuenta con procesos definidos para identificar y desarrollar este talento, proporcionando formación y oportunidades de desarrollo lo cual permite preparar a los empleados para roles clave. La comunicación abierta y el *feedback* continuo son parte esencial de la cultura de la Compañía y forman parte del proceso de evaluación de desempeño, y son un insumo para entender y abordar las necesidades y preocupaciones del personal, contribuyendo así a su satisfacción y compromiso.

A.8 EL CAMBIO EN EL ESTILO DE VIDA Y LAS PREFERENCIAS DE CONSUMO DE LAS PERSONAS PODRÍA IMPACTAR NUESTRO NEGOCIO Y SUS 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 que la Compañía se mantenga en una constante innovación, para responder a las preferencias de consumo.

B. Riesgos relacionados con cambios e incumplimientos legales y normativos

B.1 RIESGOS RELACIONADOS CON LA LIBRE COMPETENCIA EN TODOS LOS MERCADOS DONDE OPERAMOS Y LOS CAMBIOS EN LA NORMATIVA APLICABLE PODRÍAN AFECTAR NUESTROS RESULTADOS

Los riesgos de libre competencia que enfrenta CCU están relacionados con su posición en los mercados donde opera. En Chile, donde la Compañía ocupa un rol de liderazgo, ha sido demandada por un competidor bajo la acusación de presunto abuso de posición dominante en el mercado de cervezas en el canal de consumo inmediato (*on premise*), sin que el Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (TDLC) haya emitido un fallo hasta la fecha. Asimismo, tras un requerimiento de la Fiscalía Nacional Económica (FNE) por eventuales prácticas anticompetitivas, el TDLC aprobó un acuerdo conciliatorio mediante el cual CCU asumió compromisos fundamentalmente para facilitar la participación de micro cerveceros artesanales en puntos de venta como hoteles, restaurantes, bares y discotecas.

El incumplimiento de estos compromisos, así como un fallo desfavorable, podría resultar en sanciones económicas significativas y costos asociados al ajuste de condiciones comerciales, afectando los márgenes de rentabilidad. Además, el impacto reputacional podría traducirse en una disminución de la preferencia de clientes y socios comerciales.

En los demás países donde la Compañía opera, el principal riesgo está asociado a posibles abusos de posición dominante por parte de competidores con alta participación de mercado, lo que podría derivar en barreras de acceso, pérdida de participación de mercado y condiciones comerciales menos favorables, afectando los ingresos y la competitividad.

Para mitigar estos riesgos, CCU mantiene un Programa de Cumplimiento en Libre Competencia que incluye un manual detallado y capacitaciones periódicas para colaboradores clave, enfocadas en promover buenas prácticas y asegurar el cumplimiento de las normativas vigentes. Estas actividades son supervisadas por la Gerencia de Cumplimiento, la cual depende de la Gerencia de Asuntos Legales, que gestiona los riesgos de libre competencia y monitorea el entorno regulatorio para anticipar y prevenir contingencias que puedan derivar en impactos financieros adversos.

B.2 POTENCIALES CAMBIOS EN LA LEGISLACIÓN TRIBUTARIA, CAMBIOS EN LOS IMPUESTOS CORPORATIVOS Y ESPECÍFICOS, ASÍ COMO LAS REGULACIONES ESPECÍFICAS DE LOS MERCADOS DONDE OPERAMOS PODRÍAN TENER UN IMPACTO NEGATIVO EN NUESTROS RESULTADOS

Los negocios de CCU están sujetos a diversas obligaciones tributarias en los países donde opera, incluyendo entre otros, impuestos a la renta y gravámenes específicos sobre bebidas alcohólicas y no alcohólicas. Un incremento en las tasas impositivas, la creación de nuevos tributos o cambios en las regulaciones de los mismos, podrían impactar negativamente las ventas y la rentabilidad.

Para mitigar este riesgo, CCU mantiene un monitoreo constante de las reformas legislativas y fiscales en los mercados donde opera, apoyándose en un equipo especializado en cumplimiento normativo. Este equipo se encarga de adaptar de manera oportuna las políticas y procedimientos internos a los cambios regulatorios. Asimismo, la capacitación continua del personal en temas fiscales y la colaboración con asesores legales y tributarios, permiten el cumplimiento de las normativas vigentes, reduciendo así la exposición a sanciones y protegiendo la estabilidad financiera de la Compañía.

B.3 RIESGO DE CAMBIOS EN REGULACIONES DE ETIQUETADO Y PUBLICIDAD

Las regulaciones en materia de etiquetado y publicidad de bebidas alcohólicas y otros productos alimenticios en los mercados donde opera CCU están en constante evolución. En Chile, la Ley N° 21.363 introduce restricciones en la publicidad y etiquetado de bebidas alcohólicas, con obligaciones como advertencias sobre el consumo, restricciones de horario y limitaciones en eventos deportivos. Además, se encuentran actualmente en tramitación proyectos de ley que proponen incorporar mayor información nutricional y advertencias en los productos.

Estos cambios normativos podrían impactar la estrategia de marketing y reducir el consumo de bebidas alcohólicas y no alcohólicas. CCU busca mitigar estos riesgos mediante la promoción del consumo responsable, el cumplimiento anticipado de nuevas normativas y la implementación de campañas alineadas con los marcos regulatorios vigentes.

B.4 RIESGOS DE INCUMPLIMIENTOS NORMATIVOS, PODRÍAN AFECTAR LA RENTABILIDAD Y LOS RESULTADOS DE NUESTROS NEGOCIOS

El incumplimiento de normativas, leyes y/o reglamentos aplicables podría afectar la rentabilidad y los resultados de los negocios de la Compañía. La operación en diversas jurisdicciones implica el cumplimiento de un amplio espectro de regulaciones, que abarcan desde normativas laborales y ambientales hasta leyes tributarias y de protección al consumidor. El incumplimiento de estas normativas podría resultar en sanciones, multas, litigios y daños a la reputación, lo que podría tener un impacto negativo en la rentabilidad y los resultados operativos.

La Compañía ha implementado un sistema de cumplimiento normativo robusto que incluye políticas, procedimientos y controles internos que buscan el cumplimiento de las normativas aplicables.

B.5 NUEVAS NORMATIVAS MEDIOAMBIENTALES APLICABLES PODRÍAN AFECTAR NUESTROS NEGOCIOS

Las operaciones de CCU están sujetas a un marco normativo medioambiental riguroso y en constante evolución a nivel nacional e internacional. Este marco regula aspectos clave como emisiones de distintas fuentes, manejo de residuos, almacenamiento de sustancias peligrosas, normativa sobre biodiversidad, aguas y demás actividades inherentes a nuestra industria.

En relación al manejo de residuos, en Chile la Ley N° 20.920 de Responsabilidad Extendida del Productor (Ley REP) establece metas progresivas de recolección y valorización de envases, vigentes desde septiembre de 2023, y nuestras filiales participan activamente en ReSimple, el primer sistema de gestión colectivo aprobado por las autoridades.

Asimismo, la Ley N° 21.368 que regula la entrega de plásticos de un solo uso y las botellas plásticas, conocida como Ley PUSU, establece que en Chile las botellas plásticas desechables deben contener al menos un 15% de plástico recolectado y reciclado localmente para 2025, aumentando progresivamente este porcentaje hasta llegar a un 70% el año 2060. Para anticiparse a estos desafíos, la Compañía construyó la Planta de Reciclaje CirCCUlar, la que actualmente produce resina reciclada a partir de plástico recolectado en Chile, fortaleciendo nuestra cadena de suministro con material propio y de terceros, y reafirmando nuestro compromiso con la innovación sostenible y el cumplimiento normativo. Asimismo, conforme a lo dispuesto en la referida Ley, los comercializadores de bebestibles deberán ofrecer opciones retornables y debiendo los supermercados destinar un 30% de sus vitrinas a estos formatos desde febrero de 2026.

Respecto a los derechos de aguas, la reforma al Código de Aguas de 2022 introdujo un régimen de derechos de aprovechamiento de aguas temporales, sanciones de caducidad por no uso (obra), introdujo mayores atribuciones a la Dirección General de Aguas en contexto de escasez hídrica y estableció criterios más exigentes en la evaluación ambiental de proyectos con componentes hídricos, considerando los efectos del cambio climático. Asimismo, la Ley Marco de Cambio Climático de 2022 establece el objetivo de neutralidad de emisiones de gases de efecto invernadero para 2050 y promueve instrumentos de gestión ambiental más estrictos, entre ellos, planes nacionales, regionales y comunales de adaptación y mitigación de cambio climático, así como guías emitidas por el Ministerio del Medio Ambiente para la evaluación de sinergias y seguimiento de variables climáticas, lo que eleva la complejidad regulatoria para nuevas operaciones.

En septiembre de 2023 se promulgó en Chile la Ley de Biodiversidad, que crea el Servicio de Biodiversidad, encargado de la conservación del patrimonio natural, cuya implementación dependerá de reglamentos que deberán dictarse durante el año 2025.

Además, la Ley N° 21.595 de 2023, sobre Delitos Económicos, introdujo nuevos tipos penales medioambientales, como la liberación ilegal de sustancias contaminantes, la extracción no autorizada de agua, la afectación grave al medioambiente y la emisión de reportes incompletos o falsos a la autoridad ambiental. CCU ha implementado protocolos y resguardos adicionales para dar cumplimiento a estas nuevas exigencias.

B.6 LOS CAMBIOS EN EL MERCADO LABORAL DE LOS PAÍSES EN QUE OPERAMOS PODRÍAN IMPACTAR NUESTROS MÁRGENES Y RESULTADOS DE NUESTRO NEGOCIO

Los cambios en el mercado laboral de los países en que CCU tiene presencia podrían afectar los márgenes y resultados del negocio. En todos los países donde opera la Compañía, esta se expone a fluctuaciones en la oferta de mano de obra, aumento de la demanda en ciertas especialidades y cambios en la legislación laboral. En abril de 2023, se publicó en Chile la ley sobre reducción de la jornada de trabajo, cuya implementación es de carácter progresivo en un plazo máximo de 5 años, contados desde abril de 2023. En Argentina, los altos niveles de inflación y la presión sindical suponen un continuo incremento de los gastos salariales, factores que eventualmente pueden aumentar los costos operativos y afectar la rentabilidad.

Para mitigar estos riesgos, la Compañía monitorea continuamente las condiciones del mercado laboral, a fin de ajustar sus políticas de recursos humanos y buscar eficiencias operativas para adaptarse a los cambios legislativos y económicos.

C. Riesgos relacionados con la tecnología e innovación

C.1 DEFICIENTE TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y DE PROCESOS PODRÍAN IMPACTAR NUESTRA RENTABILIDAD, LOS RESULTADOS Y NUESTRA HABILIDAD PARA OPERAR EN EL FUTURO

Una transformación digital y de procesos tardía o ineficaz podría impactar negativamente la rentabilidad, los resultados operativos y la capacidad de CCU para mantener su competitividad a largo plazo. La transformación digital es clave para mejorar la eficiencia operativa y optimizar los procesos, pero la falta de inversión en tecnología, la resistencia al cambio por parte de los colaboradores o la implementación deficiente de nuevas herramientas y sistemas podría generar ineficiencias, mayores costos operacionales y pérdida de oportunidades de negocio. Estos desafíos pueden traducirse en demoras en la ejecución de proyectos estratégicos, interrupciones operativas y limitaciones para responder de manera ágil a las demandas del mercado.

Para mitigar este riesgo, CCU ha implementado un plan de transformación digital que incluye inversiones en tecnologías avanzadas, capacitaciones periódicas para familiarizar a los colaboradores con nuevas herramientas y procesos, y una revisión constante de los sistemas y procedimientos para su alineación con los Objetivos Estratégicos (Ver Capítulo “4 Estrategia” de nuestra Memoria Integrada 2024). Además, la Compañía fomenta una cultura de innovación y cambio, promoviendo la adopción de soluciones tecnológicas que mejoren la colaboración y la eficiencia.

C.2 ESTAMOS EXPUESTOS AL RIESGO DE UN CIBERATAQUE QUE AFECTE NUESTRAS PLATAFORMAS DE INFORMACIÓN, LO QUE PODRÍA GENERAR UNA INTERRUPCIÓN A NUESTRO NEGOCIO

La creciente digitalización de las operaciones ha aumentado la dependencia de las redes de datos y los sistemas de tecnología de la información (TI), lo que expone a CCU al riesgo de ciberataques. Estos incidentes pueden generar interrupciones en los procesos de producción, distribución y ventas, así como pérdidas financieras, exposición de datos sensibles y daños a la reputación y la confianza de los clientes.

Un ciberataque exitoso puede resultar en la pérdida de ingresos debido a la interrupción de las operaciones, así como en un aumento de los costos asociados a la restauración de sistemas y la implementación de medidas de recuperación.

De conformidad a lo informado al mercado mediante Hechos Esenciales de fechas 26 y 27 de septiembre de 2024, la Compañía experimentó un incidente de ciberseguridad que afectó algunos de sus sistemas de TI relacionados con las áreas de ventas y distribución. Desde entonces, la Compañía ha resuelto dicho incidente a través de medidas de contención, erradicación y recuperación, incluyendo un análisis forense digital exhaustivo.

Para mitigar este riesgo, CCU cuenta con un plan integral de ciberseguridad enfocado en fortalecer las capacidades de identificación, protección, detección, respuesta y recuperación. Este plan incluye tecnología avanzada para monitorear y proteger tanto los entornos industriales como tecnológicos, y permitir la continuidad del negocio en caso de futuros incidentes.

Además, la Compañía ha establecido un Gobierno Corporativo en materia de ciberseguridad, que incluye políticas y protocolos, planes de educación y formación continua para los empleados, y soluciones de

seguridad cibernética diseñadas para responder a amenazas emergentes. Estas acciones permiten reducir la vulnerabilidad ante ciberataques y proteger los activos críticos de la Compañía, resguardando así su operatividad y reputación en un entorno digital cada vez más desafiante.

C.4 RIESGO DE SEGURIDAD DE DATOS DE LOS CLIENTES

El riesgo de seguridad de datos de los clientes implica la posibilidad de acceso no autorizado, pérdida o robo de información sensible, lo que puede resultar en sanciones regulatorias, pérdida de confianza de los clientes, daño a la reputación de la Compañía y costos significativos en respuesta a incidentes y medidas correctivas. La posibilidad de ocurrencia depende de la efectividad de las medidas de seguridad actuales, la sofisticación de las amenazas y la capacitación del personal.

Para mitigar este riesgo, la Compañía aplica protocolos de seguridad robustos, realiza auditorías de seguridad periódicas, capacita a sus colaboradores en prácticas de ciberseguridad, utiliza tecnologías de encriptación y autenticación, y establece planes de respuesta a incidentes. Estas acciones ayudan a proteger los datos de los clientes, mantener la confianza y cumplir con las regulaciones de privacidad.

D. Riesgos relacionados con la sustentabilidad

D.1 LA COMPAÑÍA OPERA EN GEOGRAFÍAS EXPUESTAS A DESASTRES NATURALES, DONDE ANTE UN EVENTO EXTRAORDINARIO PODRÍA TENER UN EFECTO NEGATIVO SOBRE NUESTRAS OPERACIONES Y POSICIÓN FINANCIERA

La Compañía opera en geografías expuestas a desastres naturales, donde ante un evento extraordinario podría haber un impacto negativo significativo sobre las operaciones y la posición financiera. Aunque la cobertura de seguros se ajusta a las políticas internas y a los estándares del mercado, en caso de eventos extraordinarios los seguros pueden ser insuficientes para cubrir ciertas pérdidas.

Actualmente, se mantiene una cobertura de seguro a todo riesgo, incluyendo averías de maquinaria y daños por interrupciones en las operaciones, terremotos e incendios para todos los activos en todos los países en que operamos. Sin embargo, las pólizas están sujetas a deducibles y límites de cobertura que, a pesar de estar alineados con los estándares del mercado, pueden ser insuficientes para dar cobertura a determinadas indemnizaciones. Además, el mercado de seguros es cíclico y los eventos catastróficos podrían cambiar las condiciones del mercado, provocando incrementos en el costo de las primas y deducibles o, en casos excepcionales, la falta de disponibilidad de cobertura por factores no relacionados con el negocio.

D.2 NUESTRA CAPACIDAD DE OPERAR PODRÍA VERSE AFECTADA SI NO MANTENEMOS UNA BUENA RELACIÓN CON LAS COMUNIDADES DONDE OPERAMOS

La capacidad de la Compañía para operar podría verse afectada si no se mantiene una buena relación con las comunidades donde opera. Las operaciones dependen del apoyo y la aceptación de las comunidades locales. Si no se logran relaciones positivas, podría haber oposición, protestas o acciones legales que interrumpan las operaciones y dañen la reputación de la Compañía.

Para mitigar este riesgo, consideramos esencial involucrarse activamente con las comunidades locales, escuchar sus preocupaciones y trabajar en colaboración para abordar cualquier problema. En particular, la Compañía ha enfocado sus esfuerzos en trabajar estrechamente con las comunidades, implementando planes de Relacionamento Comunitario que benefician a estas áreas y demuestren su compromiso con el desarrollo sostenible y el bienestar de las personas. La comunicación transparente y continua con las comunidades es fundamental para construir y mantener la confianza y el apoyo necesarios para operar de manera efectiva.

D.3 LA DISPONIBILIDAD Y CALIDAD DEL AGUA PODRÍA IMPACTAR NEGATIVAMENTE NUESTROS NEGOCIOS

La disponibilidad y calidad del agua podría impactar negativamente los negocios de la Compañía. El agua es un componente esencial para la elaboración de nuestros productos y el riego de nuestros campos. Una falla en el suministro de agua, cambios normativos que limiten el uso de este recurso, problemas de escasez hídrica producto del cambio climático, o una contaminación de las fuentes, podría afectar negativamente las ventas e incrementar los costos, impactando la rentabilidad.

La Compañía cuenta con procesos, políticas y procedimientos para optimizar el consumo de agua industrial y reducir el impacto de las operaciones en el medio ambiente. Desde el año 2010, se ha implementado una Visión Medioambiental que establece metas de reducción de consumo de agua en las operaciones. Asimismo, la Compañía ha renovado su compromiso en la nueva Estrategia de Sustentabilidad que integra la 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.

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., Aguas de Origen S.A., Bebidas Bolivianas BBO S.A., Bebidas del Paraguay S.A., Distribuidora del Paraguay S.A. y AV 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 Corporativa 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 junio de 2025, la Compañía mantiene pasivos en monedas extranjeras por el equivalente a M\$ 648.342.352 (M\$ 725.459.706 al 31 de diciembre de 2024) que en su mayoría están denominadas en dólares estadounidenses. Las obligaciones con instituciones financieras y obligaciones con el público en monedas extranjeras por M\$ 564.159.405 al 30 de junio de 2025 (M\$ 600.172.708 al 31 de diciembre de 2024) representan un 48% (44% al 31 de diciembre de 2024) del total de las obligaciones financieras. El 52% (56% al 31 de diciembre de 2024) restante está denominado principalmente en Unidades de Fomento y pesos chilenos. Adicionalmente, la Compañía mantiene activos en monedas extranjeras por M\$ 460.288.367 (M\$ 621.497.508 al 31 de diciembre de 2024) 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\$ 61.384.191 (M\$ 74.315.533 al 31 de diciembre de 2024).

Al 30 de junio de 2025 la exposición neta en Chile en monedas extranjeras, después del uso de instrumentos derivados, es pasiva por M\$ 2.078.736 (M\$ 4.356.360 al 31 de diciembre de 2024).

Del total de ingresos por ventas al 30 de junio de 2025 de la Compañía, un 5% (5% al 30 de junio de 2024) 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% (63% al 30 de junio de 2024) 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, 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 junio de 2025, relacionado con los activos y pasivos denominados en monedas extranjeras asciende a una utilidad de M\$ 1.472.725 (pérdida de M\$ 8.465.808 al 30 de junio de 2024).

Considerando la exposición en Chile al 30 de junio de 2025, después del uso de instrumentos derivados es pasiva por M\$ 2.078.736 (M\$ 4.356.360 al 31 de diciembre de 2024), 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\$ \$ 151.748 (M\$ 357.766 al 30 de junio de 2024) 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 (5% al 30 de junio de 2024) y que aproximadamente un 64% (63% al 30 de junio de 2024) 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\$ 23.153.182 (M\$ 20.674.378 al 30 de junio de 2024).

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 junio de 2025 fue una pérdida de M\$ 15.627.042 (M\$ 18.942.473 al 30 de junio de 2024). 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\$ 1.562.704 (M\$ 1.894.247 al 30 de junio de 2024).

La inversión neta mantenida en subsidiarias, negocios conjuntos y asociadas que desarrollan sus actividades en el extranjero al 30 de junio de 2025 asciende a M\$ 500.764.675, M\$ 115.839.744 y M\$ 1.753.061, respectivamente (M\$ 553.685.601, M\$ 123.023.739 y M\$ 1.813.524 al 31 de diciembre de 2024). 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\$ 61.835.748 (M\$ 67.852.286 al 31 de diciembre de 2024) 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. Al 30 de junio de 2025 y 31 de diciembre de 2024, 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 junio de 2025, 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 junio de 2025, relacionado principalmente a deudas de corto y largo plazo, asciende a M\$ 38.907.401 (M\$ 40.758.372 al 30 de junio de 2024).

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 mostró incrementos importantes desde inicios de 2018. Donde la tasa de inflación acumulada de tres años, calculada usando diferentes combinaciones de índices de precios de consumo, superó el 100% durante varios meses. 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 junio de 2025, 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\$ 12.492.189 (M\$ 5.274.747 al 30 de junio de 2024). 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\$ 11.821.190 (M\$ 11.240.998 al 30 de junio de 2024) 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 7% (7% al 30 de junio de 2024) del costo directo del Segmento de operación Chile.

Al 30 de junio de 2025 el costo de las latas representa aproximadamente un 17% del costo directo en el Segmento de operación Chile (21% en 30 de junio de 2024). 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 junio de 2025 (33% al 30 de junio de 2024).

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% (29% al 30 de junio de 2024) 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 29% (34% al 31 de diciembre de 2024) del total del abastecimiento de VSPT durante los últimos 12 meses, se realizó desde sus propios viñedos, de las cuales un 48% (57% al 31 de diciembre de 2024) corresponden a uva para el mercado de exportación.

El 71% (66% al 31 de diciembre de 2024) del abastecimiento restante es comprado a productores en modalidad de contratos de largo plazo y spot. Durante los últimos 12 meses, VSPT compró el 65% (56% al 31 de diciembre de 2024) de la uva y vino necesario de terceros a través de contratos spot. Adicionalmente, las transacciones de largo plazo representaron un 7% (10% al 31 de diciembre de 2024) sobre el total del abastecimiento.

Debemos considerar que el vino al 30 de junio de 2025 representa el 55% (52% al 30 de junio de 2024) del costo directo total, es decir, el abastecimiento comprado a productores a través de contrato spot representa el 35% del costo directo (30% al 30 de junio de 2024).

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 junio de 2025 asciende a M\$ 587.954.141 (M\$ 543.728.402 al 30 de junio de 2024). 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\$ 32.154.705 (M\$ 30.630.722 al 30 de junio de 2024) para el Segmento de operación Chile, M\$ 11.188.556 (M\$ 9.297.885 al 30 de junio de 2024) para el Segmento de operación Negocios Internacionales y M\$ 5.198.062 (M\$ 4.841.928 al 30 de junio de 2024) 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 (58% al 31 de diciembre de 2024). 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 junio de 2025 alcanza a 81% (83% al 31 de diciembre de 2024) 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 2024).

Al 30 de junio de 2025, la Compañía tenía aproximadamente 1.104 clientes (1.800 clientes al 31 de diciembre de 2024) que adeudan más que \$ 10 millones cada uno y que en su conjunto representan aproximadamente el 87% (89% al 31 de diciembre de 2024) del total de cuentas por cobrar comerciales. Hubo 255 clientes (373 clientes al 31 de diciembre de 2024) con saldos superiores a \$ 50 millones que representa aproximadamente un 77% (78% al 31 de diciembre de 2024) del total de cuentas por cobrar. El 87% (88% al 31 de diciembre de 2024) 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 2024).

Al 30 de junio de 2025 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 junio de 2025, que ascienden M\$ 6.433.538 (M\$ 7.785.695 al 31 de diciembre de 2024), 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 15% del total de las cuentas por cobrar comerciales (11% al 31 de diciembre de 2024). 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 junio de 2025 alcanza al 80% (84% al 31 de diciembre de 2024) 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 junio de 2025 hay 81 clientes (85 clientes al 31 de diciembre de 2024) que adeudan más de M\$ 65.000 cada uno y que representan el 94% (95% al 31 de diciembre de 2024) 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 30 días promedio (43 días promedio al 31 de diciembre de 2024).

La Compañía estima que no son necesarias provisiones de riesgo de crédito adicionales a las provisiones individuales y colectivas determinadas al 30 de junio de 2025. 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 junio de 2025 el efecto no es significativo.

Riesgo de impuestos

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, o cambios en las regulaciones de los mismos, podrían 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 junio de 2025	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	127.007.416	82.446.469	11.313.076	34.158.085	2.120.856	2.060.478	132.098.964
Obligaciones con el público	1.058.238.253	14.487.632	45.806.056	90.168.128	138.987.708	1.054.643.079	1.344.092.603
Obligaciones por arrendamientos	50.851.968	3.615.784	8.812.121	16.872.626	8.922.155	29.056.853	67.279.539
Depósitos recibidos en garantía de envases y contenedores	11.869.757	-	11.869.757	-	-	-	11.869.757
Subtotal	1.247.967.394	100.549.885	77.801.010	141.198.839	150.030.719	1.085.760.410	1.555.340.863
Pasivos financieros derivados							
Instrumentos financieros derivados	4.445.559	-	4.445.559	-	-	-	4.445.559
Pasivos de cobertura	11.232.404	1.375.216	1.331.524	5.428.044	5.413.480	-	13.548.264
Subtotal	15.677.963	1.375.216	5.777.083	5.428.044	5.413.480	-	17.993.823
Total	1.263.645.357	101.925.101	83.578.093	146.626.883	155.444.199	1.085.760.410	1.573.334.686

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

Al 31 de diciembre 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	207.904.935	27.660.050	22.865.553	80.529.312	104.271.082	4.918.795	240.244.792
Obligaciones con el público	1.157.437.074	15.010.590	103.735.572	106.227.041	62.491.195	1.177.559.067	1.465.023.465
Obligaciones por arrendamientos	49.233.868	3.217.880	7.862.529	13.956.205	8.530.907	26.162.114	59.729.635
Depósitos recibidos en garantía de envases y contenedores	11.772.459	-	11.772.459	-	-	-	11.772.459
Subtotal	1.426.348.336	45.888.520	146.236.113	200.712.558	175.293.184	1.208.639.976	1.776.770.351
Pasivos financieros derivados							
Instrumentos financieros derivados	652.079	652.079	-	-	-	-	652.079
Pasivos de cobertura	12.667.177	1.359.777	2.833.330	5.526.492	5.541.056	-	15.260.655
Subtotal	13.319.256	2.011.856	2.833.330	5.526.492	5.541.056	-	15.912.734
Total	1.439.667.592	47.900.376	149.069.443	206.239.050	180.834.240	1.208.639.976	1.792.683.085

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

ANÁLISIS RAZONADO

30/06/2025

31/12/2024

30/06/2024

INDICADORES FINANCIEROS

1.- LIQUIDEZ (ver B.1)

Razón de liquidez	2,14	2,06	2,29
Definida como:			
<u>Total Activos Corrientes</u>			
<u>Total Pasivos Corrientes</u>			

Razón ácida	1,38	1,49	1,56
Definida como:			
<u>Act. Corr. - Invent. - Pagos Anticip.</u>			
<u>Pasivo Corriente</u>			

2.- ENDEUDAMIENTO (ver B.2)

Razón de endeudamiento	1,29	1,52	1,45
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	33,9%	37,1%	31,9%
Pasivo no corriente	66,1%	62,9%	68,1%

Cobertura de Gastos Financieros	3,9	4,3	4,0
Definida como:			
<u>ROADA (EBITDA)**</u>			
Gastos Financieros			

3.- ACTIVIDAD (ver B.3)

Total de Activos (MM\$)	3.512.955	3.989.717	3.590.401
-------------------------	-----------	-----------	-----------

Rotación de Inventario	1,7	3,6	1,6
Definida como:			
<u>Costo de ventas del periodo</u>			
<u>Inventario Promedio</u>			

Permanencia de Inventario	106,4	100,1	111,5
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

	30/06/2025	31/12/2024	30/06/2024
4.- RESULTADOS (ver B.4)			
Ventas Físicas (Millones de Hectólitros)			
Segmento de operación Chile	11,0	22,7	11,0
Segmento de operación Negocios Internacionales	5,6	9,8	3,3
Segmento de operación Vinos	0,7	1,4	0,7
Volumen Total de Ventas (*)	17,3	33,8	15,0
Resultados Financieros			
Ingresos por Ventas (Millones de \$)	1.397.584	2.904.566	1.270.665
Costos de ventas (Millones de \$)	778.571	1.590.958	708.425
Resultado operacional ajustado (EBIT) (Millones de \$)	74.544	262.702	91.358
R.O.A.D.A. (EBITDA) (Resultado operacional ajustado más Depreciación y Amortización)	151.371	415.929	162.885
Gastos Financieros Netos (Millones de \$)	21.429	59.063	18.951
Utilidad atribuible a los propietarios de la controladora (Millones de \$)	46.560	160.944	57.243
(*) Incluye Eliminaciones entre segmentos de operación			

ANÁLISIS RAZONADO

30/06/2025

31/12/2024

30/06/2024

5.- RENTABILIDAD (ver B.5)

Rentabilidad del patrimonio	3,1%	11,7%	4,3%
Definida como:			
Utilidad atribuible a los propietarios de la controladora			
<u>Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora promedio</u>			
Rentabilidad del Activo	1,2%	4,3%	1,6%
Definida como:			
Utilidad atribuible a los propietarios de la controladora			
<u>Total activo promedio</u>			
Rendimiento Activos Operacionales	2,5%	8,2%	3,2%
Definida como:			
<u>Resultado operacional ajustado</u>			
Total activos operacionales			
Utilidad por acción (\$)	126,0	435,6	154,9
Definida como:			
Utilidad atribuible a los propietarios de la controladora			
<u>Total acciones suscritas y pagadas al:</u>			
30/06/2025 N° accs.	369.502.872		
31/12/2024 N° accs.	369.502.872		
30/06/2024 N° accs.	369.502.872		
Retorno de dividendos	3,6%	3,5%	3,2%
Definida como:			
<u>Dividendos pagados por acción últimos 12 meses</u>			
Precio acción al cierre del periodo			

6.- OTROS

Valor libro acción (\$)	3.996,7	4.127,7	3.854,2
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	6.050,5	5.739,9	5.385,0