

ANÁLISIS RAZONADO – CUARTO TRIMESTRE 2025 Y ACUMULADO AÑO 2025

A. RESUMEN DEL PERIODO¹

En el cuarto trimestre 2025 (4T25), los volúmenes consolidados aumentaron un 0,6%, impulsados totalmente por el Segmento de operación Chile. Por su parte, nuestros resultados financieros estuvieron por debajo del año anterior, explicado principalmente por un escenario de negocios desafiante en Argentina, junto con una alta base de comparación en el EBITDA en ese país, y un escenario difícil en el Segmento de operación Vinos. Esto fue parcialmente compensado por nuestro principal Segmento de operación, Chile, que continuó en una senda positiva de resultados. El EBITDA consolidado totalizó CLP 151.201 millones, contrayéndose un 17,2%, donde el alza de 6,0% del Segmento de operación Chile, fue más que contrarrestado por la contracción del EBITDA de 44,5% y 45,2% en los segmentos de Negocios Internacionales y Vinos, respectivamente. La Utilidad neta alcanzó CLP 55.096 millones, una baja de 25,7%. Aislado el resultado de Argentina, el EBITDA consolidado hubiese crecido en un dígito bajo durante el trimestre.

Los Ingresos por ventas disminuyeron un 11,8%, debido a precios promedio 12,4% menores en CLP, mientras que los volúmenes se expandieron un 0,6%. Los precios promedio en CLP fueron menores debido a: (i) una contracción de 33,2% en el Segmento de operación Negocios Internacionales, principalmente por un efecto de conversión negativo en Argentina, un escenario de precios desafiante en este país, donde los precios crecieron por debajo de la inflación durante el año, y efectos de mix negativos; y (ii) una disminución de 7,9% en el Segmento de operación Vinos, explicada principalmente por efectos de mix negativos y un CLP más fuerte y su impacto desfavorable en los ingresos por exportaciones, parcialmente compensado por iniciativas de gestión de ingresos. Estos impactos fueron parcialmente compensados por un alza de 1,3% en el Segmento de operación Chile, relacionado con iniciativas de gestión de ingresos, parcialmente compensado por efectos de mix negativos. Por otro lado, los mayores volúmenes se explicaron completamente por una expansión de 4,1% en el Segmento de operación Chile, impulsada principalmente por categorías no alcohólicas, parcialmente compensada por: (i) una disminución de 4,6% en el Segmento de operación Negocios Internacionales, explicada principalmente por una caída de un dígito alto en la industria cervecera en Argentina durante el trimestre; y (ii) una contracción de 9,7% en el Segmento de operación Vinos, explicada por una disminución de 10,8% en las exportaciones y una disminución de 7,9% en el mercado doméstico de Chile.

El Costo de ventas disminuyó un 8,8%, asociado a una contracción de 9,3% en el Costo de ventas por hectolitro explicada por todos los Segmentos de operación. El desglose es el siguiente: (i) una disminución de 1,5% en el Segmento de operación Chile, asociada principalmente a una apreciación de 2,7% del CLP frente al USD, impactando favorablemente en los costos vinculados al USD, menores precios en algunas materias primas como azúcar, pulpa de fruta y malta, y eficiencias. Estos efectos fueron parcialmente compensados por mayores precios en el aluminio y mayores costos vinculados a la planta de reciclaje PET "CirCCUlar"; (ii) una disminución de 26,0% en CLP en el Segmento de operación Negocios Internacionales, causada principalmente por un efecto de conversión favorable, ya que en moneda local el Costo de ventas por hectolitro creció principalmente debido a un impacto negativo de la devaluación del ARS frente al USD en nuestra base de costos en Argentina; y (iii) una disminución de 1,1% en el Segmento de operación Vinos, debido principalmente a efectos de mix que compensaron un mayor costo del vino durante el trimestre.

El Margen bruto alcanzó CLP 392.642 millones, una disminución de 15,2%, y el Margen bruto como porcentaje de los Ingresos por ventas fue menor en 183 pb.

Los gastos de MSD&A disminuyeron 13,0% en CLP, y como porcentaje de los Ingresos por ventas, mejoraron 46 pb debido a eficiencias en todos los segmentos de operación. Los menores gastos se explicaron principalmente por una contracción de 40,0% en el Segmento de operación Negocios Internacionales, debido principalmente a un efecto de conversión favorable, ya que en moneda local los gastos de MSD&A crecieron debido a presiones de costos, y por una contracción de 13,6% en el Segmento de operación Vinos. Por el contrario, en el Segmento de operación Chile, los gastos de MSD&A crecieron 10,1%, debido principalmente a mayores gastos de marketing para apoyar el valor marcario, y mayores gastos de distribución debido a los mayores volúmenes.

¹ En esta sección los resultados hacen referencia a cifras del **cuarto trimestre del 2025** y se comparan con cifras del **cuarto trimestre del 2024**, a no ser que se indique lo contrario.

El EBIT alcanzó CLP 109.913 millones, una contracción de 20,2%, debido a los efectos mencionados anteriormente.

El EBITDA alcanzó CLP 151.201 millones, una disminución de 17,2% versus el año pasado. Por Segmento de operación, Chile aumentó un 6,0%, continuando en una senda de resultados positivos durante el año, siendo más que compensado por una disminución de 44,5% en el Segmento de operación Negocios Internacionales, y en menor medida, por el Segmento de operación Vinos, que se contrajo 45,2%.

El Resultado no operacional totalizó una pérdida de CLP 25.656 millones en el 4T25 versus una pérdida de CLP 34.324 millones el año pasado. Esto se explicó por: (i) un mayor resultado en CLP 23.255 millones en Diferencia de cambio, debido a una apreciación del CLP frente al USD en el 4T25, frente a una depreciación en el 4T24 y su impacto en nuestra posición de moneda extranjera en el balance, siendo casi totalmente compensado en Otras ganancias/(pérdidas) como se detalla más abajo; (ii) una menor pérdida en Gastos financieros netos por CLP 4.200 millones, debido a un menor gasto financiero producto de una menor deuda en Chile y Argentina; (iii) un mayor resultado en CLP 2.916 millones en Resultados por unidades de reajuste, en parte explicado por una menor inflación en Chile; y (iv) una menor pérdida en Utilidad de negocios conjuntos y asociadas por CLP 1.656 millones, generada por un mayor resultado financiero en Colombia. Estos efectos fueron parcialmente compensados por una mayor pérdida en Otras ganancias/(pérdidas) por CLP 23.359 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.

El Impuesto a las ganancias alcanzó CLP 17.926 millones versus CLP 21.259 millones el año pasado. Los menores impuestos se explicaron principalmente por una menor utilidad antes de impuestos, explicada mayormente por los resultados financieros más débiles en Argentina.

La Utilidad neta alcanzó una ganancia de CLP 55.096 millones, versus una ganancia de CLP 74.153 millones el año pasado, explicado por los efectos antes mencionados.

B. ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

1. LIQUIDEZ

La Razón de Liquidez al 31 de diciembre de 2025 disminuyó con respecto al 31 de diciembre de 2024, al pasar de 2,06 veces a 1,90 veces, explicado por una caída en los Activos corrientes proporcionalmente superior a la contracción de los Pasivos corrientes. Los menores Activos corrientes se explicaron principalmente por un menor nivel de Efectivo y equivalentes al efectivo, principalmente por prepago de deuda, menores Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar y menores inventarios. Por su parte, los menores Pasivos corrientes se explican principalmente por una contracción en Cuentas por pagar comerciales y otras provisiones.

Por su parte, al igual que la Razón de liquidez, la Razón Ácida disminuyó con respecto al 31 de diciembre de 2024, desde 1,49 a 1,33 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. 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 31 de diciembre de 2025 disminuyó con respecto al 31 de diciembre de 2024, al pasar desde 1,52 veces a 1,38 veces, principalmente asociado a que el total de pasivos disminuye más que proporcionalmente que el 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 no corrientes atribuido principalmente a prepago de deuda.

La composición de pasivos, expresada como porcentaje sobre el total de los pasivos, al 31 de diciembre de 2025 se compone de un 39,2% en corriente y 60,8% en no corriente. Esta composición aumenta la composición

corriente desde un 37,1% y disminuye la porción no corriente desde un 62,9% al compararlo con el 31 de diciembre de 2024.

La Cobertura de Gastos Financieros, (ratio que se compara anualmente por estacionalidad) aumentó levemente con respecto al 31 de diciembre del 2024, al pasar desde 4,3 veces a 4,7 veces al 31 de diciembre 2025, explicado por una caída relativamente menor en el EBITDA a la contracción en gastos financieros. La caída en el EBITDA se explica mayormente 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, y a un menor resultado en Argentina, mientras que la caída en los gastos financieros se debe a una menor deuda. Depurada de esta ganancia, la Cobertura de Gastos Financieros hubiera mejorado desde 4,0 veces a 4,7 veces.

3. ACTIVIDAD

El total de activos de la Compañía al 31 de diciembre de 2025 muestra una disminución en relación al 31 de diciembre de 2024, al pasar desde CLP 3.989.717 millones a CLP 3.645.387 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, menores Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, y menores inventarios, mientras que los segundos por menores Propiedades, plantas y equipos.

El Índice de Rotación de inventarios (ratio que se compara anualmente) se ubicó en 3,7 veces, aumentando levemente con respecto al 3,6 registrado al 31 de diciembre del 2024, esto último por una caída en el inventario promedio, mientras que el Costo de ventas se incrementó. Por su parte, la permanencia de inventarios disminuyó con respecto al 31 de diciembre de 2024, desde 100,1 días a 98,3 días.

4. RESULTADOS ACUMULADOS²

Ventas Físicas Consolidadas

Las ventas físicas acumuladas al 31 de diciembre de 2025 alcanzaron 36.248 Mhl (excluyendo ventas de vino granel), equivalente a un alza de 7,3% o 2.476 Mhl respecto al mismo período del año anterior (alza orgánica³ de 0,6% o 195 Mhl). Esta alza se explica por:

- El Segmento de operación Chile aumentó 1,1% o 259 Mhl.
- El Segmento de operación Negocios Internacionales creció 23,0% o 2.250 Mhl (caída orgánica³ de 0,3% o Mhl 30).
- El Segmento de operación Vinos decreció 3,0% o 40 Mhl.

Resultados Consolidados

Los comentarios a continuación relacionados con los resultados consolidados y del Segmento de operación Negocios Internacionales consideran cifras orgánicas³ para volúmenes, Ingresos por ventas, Costo de ventas y Margen bruto; esto es, excluyendo la consolidación de ADO en Argentina y AV en Paraguay para hacer las cifras anuales comparables. Los gastos de MSD&A, EBIT, EBITDA, Resultado no operacional, Impuesto a las ganancias y Utilidad neta son presentados de forma consolidada.

Durante 2025, CCU reportó sólidos resultados en su principal Segmento de operación, Chile, mientras enfrentó un año particularmente desafiante en Argentina y en el negocio del vino, especialmente durante la segunda mitad del año. Aislado la ganancia no recurrente por la venta de una porción de terreno en Chile

² Los resultados hacen referencia a cifras acumuladas a diciembre 2025 comparadas con cifras acumuladas a diciembre 2024, a menos que se indique lo contrario.

³ Las variaciones orgánicas consideran cifras comparables entre 2025 y 2024 al aislar en 2025 las cifras acumuladas de ADO a junio de 2025 y las cifras acumuladas de AV a septiembre de 2025. Esto se debe a que comenzamos a consolidar 'Aguas de Origen' (ADO), nuestro negocio de aguas en Argentina, en el 3T24, y en el 4T24 comenzamos a consolidar nuestra asociación con el Grupo Vierci (AV) en Paraguay.

en 2024, el EBITDA consolidado disminuyó un 2,9%, alcanzando CLP 376.208 millones. Por Segmento de operación, Chile registró un robusto crecimiento de 7,8%, el que fue diluido por la contracción de 29,5% en el Segmento de operación Negocios Internacionales y la caída de 14,9% en el Segmento de operación Vinos. La Utilidad neta bajó un 16,3%, totalizando CLP 117.152 millones. Bajo el mismo criterio, y aislando Argentina, el EBITDA consolidado habría crecido a un dígito medio en 2025. En términos de escala de negocio, los volúmenes consolidados alcanzaron 36,2 millones de hectolitros, expandiéndose un 7,3% versus 2024; los volúmenes orgánicos³ aumentaron un 0,6%, impulsados totalmente por el Segmento de operación Chile, que se expandió un 1,1%, retomando el crecimiento del volumen tras tres años consecutivos de contracción.

Los Ingresos por ventas disminuyeron un 2,9% orgánicamente, impulsados principalmente por precios promedio orgánicos un 3,4% menores en CLP, mientras que los volúmenes crecieron un 0,6%. Los menores precios promedio orgánicos en CLP se explicaron totalmente por una contracción del 18,4% en el Segmento de operación Negocios Internacionales, mayormente debido a un efecto de conversión negativo en Argentina, producto de la devaluación del ARS frente al USD, y un escenario de precios desafiante en este país, con precios creciendo por debajo de la inflación durante el año y efectos mix negativos. Esto fue parcialmente compensado por: (i) un alza del 3,5% en el Segmento de operación Chile, relacionada con iniciativas de gestión de ingresos, parcialmente compensada por efectos mix negativos en el portafolio, y (ii) un aumento del 0,8% en el Segmento de operación Vinos, explicado mayormente por iniciativas de gestión de ingresos en los mercados domésticos y un CLP más débil, y su impacto favorable en los ingresos por exportaciones, parcialmente compensado por efectos mix negativos. El crecimiento del volumen fue el siguiente: (i) una expansión del 1,1% en el Segmento de operación Chile, retomando el crecimiento de volumen luego de tres años de contracción, (ii) una disminución orgánica del 0,3% en el Segmento de operación Negocios Internacionales, donde enfrentamos un escenario desafiante en Argentina, especialmente durante la segunda mitad del año, y (iii) una disminución del 3,0% en el Segmento de operación Vinos, explicada por una caída del 6,7% en el mercado doméstico chileno, compensada por un crecimiento del 2,4% en las exportaciones.

El Costo de ventas disminuyó un 1,4% orgánicamente, explicado por un Costo de ventas por hectolitro orgánico un 1,9% menor en CLP. Lo anterior se debió a una disminución orgánica del 14,6% en el Segmento de operación Negocios Internacionales, causada mayormente por un efecto de conversión, ya que en moneda local el Costo de ventas por hectolitro creció debido a presiones de costos en Argentina. Este efecto fue parcialmente compensado por: (i) un aumento del 2,8% en el Segmento de operación Chile, debido mayormente a mayores costos de fabricación, principalmente relacionados con nuestra planta de reciclaje de PET “CirCCUlar”, y mayores precios del aluminio, parcialmente compensados por menores precios en azúcar, pulpa de fruta y malta; y (ii) un aumento del 4,7% en el Segmento de operación Vinos, principalmente por un mayor costo del vino y mayores costos de empaque vinculados al USD.

El Margen bruto orgánico alcanzó CLP 1.251.776 millones, una disminución del 4,7%; el margen bruto orgánico como porcentaje de los ingresos fue 85 pb menor.

Los gastos de MSD&A disminuyeron un 1,1% en CLP, y como porcentaje de los Ingresos por ventas disminuyeron 48 pb, mayormente debido a eficiencias. Por Segmento de operación, los gastos de MSD&A fueron los siguientes: (i) una expansión del 4,7% en el Segmento de operación Chile, mayormente debido a mayores gastos de marketing, concentrados en el 4T25 para apoyar el valor marcario, y como porcentaje de los Ingresos por ventas se mantuvieron planos, (ii) una disminución del 9,4% en el Segmento de operación Negocios Internacionales, altamente impulsada por la consolidación de ADO, ya que, sin dicha consolidación, los gastos de MSD&A se contrajeron un 17,9% debido a un efecto de conversión favorable en Argentina, ya que en moneda local los gastos de MSD&A crecieron debido a presiones de costos, y como porcentaje de los Ingresos por ventas, los gastos de MSD&A disminuyeron 56 pb, y (iii) una disminución del 3,4% en el Segmento de operación Vinos, debido a menores volúmenes, resultando en una contracción de 37 pb medido como porcentaje de los Ingresos por ventas, debido a eficiencias.

El EBIT alcanzó CLP 220.849 millones, contrayéndose un 5,6% versus el año anterior, esto último excluyendo la ganancia no recurrente por la venta de una porción de terreno en Chile en el 2T24 (el EBIT se contrajo 15,9% cuando se incluye esta ganancia no recurrente).

El EBITDA alcanzó CLP 376.208 millones, una disminución del 2,9% versus el año anterior, esto último excluyendo la ganancia no recurrente por la venta de una porción de terreno en Chile en el 2T24 (el EBITDA se contrajo 9,6% cuando se incluye esta ganancia no recurrente). Por Segmento de operación, Chile registró

un robusto crecimiento de 7,8%, muy por sobre la inflación, el que fue diluido por la contracción de 29,5% en el Segmento de operación Negocios Internacionales y la caída de 14,9% en el Segmento de operación Vinos.

El Resultado no operacional totalizó una pérdida de CLP 110.608 millones versus un resultado negativo de CLP 97.172 millones el año anterior. La mayor pérdida se explicó por: (i) una mayor pérdida en Otras ganancias/(pérdidas) por CLP 27.578 millones, mayormente 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 Diferencia de cambio, (ii) una mayor pérdida por CLP 6.909 millones en Resultados por unidades de reajuste, principalmente en Argentina, debido a efectos contables por ser considerado un país hiperinflacionario, y (iii) una mayor pérdida en Utilidad de negocios conjuntos y asociadas por CLP 4.858 millones, generada por un menor resultado financiero en Colombia, mayormente debido a pagos relacionados con reclamaciones respecto a los criterios de determinación de la base del Impuesto al Consumo (ICO). Estos efectos fueron parcialmente compensados por: (i) un mayor resultado en Diferencia de cambio por CLP 19.271 millones, mayormente debido a una apreciación del CLP frente al USD en 2025, versus una depreciación en 2024, y su impacto en nuestras posiciones de balance en moneda extranjera, siendo parcialmente compensado por Otras ganancias/(pérdidas) detalladas anteriormente, y (ii) un mejor resultado en Gastos financieros netos por CLP 6.638 millones debido a una menor deuda.

El Impuesto a las ganancias alcanzó un resultado positivo de CLP 27.052 millones versus un resultado positivo de CLP 11.015 millones el año anterior. Los menores impuestos se explicaron principalmente por una menor utilidad antes de impuestos, explicada en gran medida por un resultado financiero más débil en Argentina, parcialmente compensado por ingresos por impuestos diferidos en Argentina, debido a la aplicación de ajustes por inflación sobre los activos fijos para fines tributarios con un mayor impacto positivo en 2024.

La Utilidad neta alcanzó una ganancia de CLP 117.152 millones, contrayéndose un 16,3% versus el año anterior, esto último excluyendo la ganancia no recurrente por la venta de una porción de terreno en Chile en el 2T24 (la Utilidad neta se contrajo 27,2% cuando se incluye esta ganancia no recurrente).

Para concluir, en un contexto de industrias débiles, en 2025 reportamos un sólido desempeño en nuestro principal Segmento de operación Chile, retomando el crecimiento de los volúmenes tras tres años de contracción, y expandimos el EBITDA y el margen EBITDA. Sin embargo, los resultados consolidados fueron más débiles debido a un difícil escenario macroeconómico en Argentina, junto con caídas en la industria de la cerveza en este país, y un difícil escenario en el negocio del vino. Miramos el futuro con optimismo, ya que las fortalezas fundamentales de CCU permanecen sólidas. Nuestro enfoque estará en el desarrollo de nuestro Plan Estratégico 2025-2027, reforzando nuestros tres pilares estratégicos: Rentabilidad, Crecimiento y Sustentabilidad, con un especial enfoque en la Rentabilidad a través de esfuerzos de gestión de ingresos y eficiencias y el crecimiento de innovaciones de alto margen.

Resultados Cuarto Trimestre por Segmento de operación⁴:

1. Segmento de operación Chile

En el Segmento de operación Chile, los ingresos se expandieron 5,5%, producto de un aumento de 4,1% en volúmenes y 1,3% en precios promedio. Los volúmenes fueron impulsados por categorías no alcohólicas. El EBITDA totalizó CLP 113.313 millones, un alza de 6,0%, debido principalmente a una expansión del 9,1% en el Margen bruto, parcialmente compensado por gastos de MSD&A un 10,1% mayores. El alza en el Margen bruto fue impulsada por mayores volúmenes, menores presiones de costos por precios favorables en algunas materias primas, excepto aluminio, y la apreciación del CLP frente al USD, parcialmente contrarrestado por mayores costos vinculados con nuestra planta de reciclaje PET "CirCCUlar". Por otro lado, los mayores gastos de MSD&A se explicaron por mayores gastos de distribución, dado el mayor volumen, y mayores gastos de marketing para sustentar el valor marcario.

Durante el período, CCU continuó avanzando en el desarrollo de iniciativas de su Estrategia de Sustentabilidad "Juntos por un Mejor Vivir". En materia de reconocimientos, en el trimestre CCU mantuvo su posición dentro de las top-ten compañías alcanzando la posición número 7 en la 17ª edición del ranking

⁴ Los resultados hacen referencia a cifras del cuarto trimestre 2025 comparadas con el cuarto trimestre del 2024, a menos que se indique lo contrario.

“Marcas Ciudadanas”, que se elabora dos veces al año, elaborado por Cadem, y fue destacada dentro de las top-tres empresas con mejor gobierno corporativo en el estudio “La Voz del Mercado”, desarrollado por el Instituto de Directores de Chile, junto a EY y la Bolsa de Santiago.

En línea con las nuevas tendencias de consumo, CCU fortaleció su portafolio con el lanzamiento de diversos productos dentro de la subcategoría de productos saborizados listos para beber de bajo contenido alcohólico. Finalmente, la compañía amplió su alianza con Nestlé, incorporando la comercialización y distribución de bebidas de café con leche y bebidas lácteas con café de Nestlé y Starbucks, fortaleciendo su propuesta de valor en la categoría de bebestibles listos para beber.

2. Segmento de operación Negocios Internacionales

En el Segmento de operación Negocios Internacionales, los Ingresos por ventas registraron una disminución del 36,3%, impulsada principalmente por menores precios promedio en CLP y una contracción del volumen de 4,6%, largamente atribuido a una contracción de un dígito alto en la industria de cervezas en Argentina. La caída de precios en CLP fue liderada por Argentina, impactada por un efecto de conversión negativo y precios por debajo de la inflación durante el año y efectos negativos en el mix. Lo anterior fue compensado por eficiencias. El EBITDA alcanzó CLP 40.370 millones, una caída de 44,5%

3. Segmento de operación Vinos

El Segmento de operación Vinos, registró una contracción de ingresos del 16,8%, debido a una caída de 9,7% en volúmenes y de 7,9% en precios promedio. Los menores precios se explicaron principalmente por un CLP más fuerte y su impacto negativo en los ingresos de exportación, y efectos mix negativos en el portafolio, compensado parcialmente por iniciativas de gestión de ingresos. El EBITDA alcanzó CLP 6.698 millones, una contracción de 45,2%, también impactado por un mayor costo del vino.

VSPT Wine Group fue reconocido con el Amorim Special Award en los Drinks Business Green Awards 2025, la principal competencia de sostenibilidad en la industria mundial del vino. Con esta nueva distinción, VSPT suma ya ocho reconocimientos en estos premios, destacando más de 15 años de avance constante hacia una industria más sostenible, resiliente y regenerativa.

5. RENTABILIDAD

La Rentabilidad del Patrimonio al 31 de diciembre de 2025 respecto al 31 de diciembre de 2024 disminuyó, al pasar de 11,7% a 7,8%. Por su parte, la Rentabilidad del Activo y el Rendimiento de los Activos Operacionales también disminuyeron, el primero desde un 4,3% a un 3,1% y el segundo de un 8,2% a un 7,2%. La menor rentabilidad se debe principalmente 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.

La Utilidad por Acción al 31 de diciembre de 2025 disminuyó con respecto al 31 de diciembre de 2024, pasando desde CLP 435,6 a CLP 317,1. Esto debido a que la utilidad atribuible a los tenedores de la controladora se contrajo un 27,2%, por las razones descritas anteriormente, pero especialmente asociado a la venta del terreno en Chile en el 2T24 que generó un efecto no recurrente en la utilidad atribuible a los tenedores de la controladora de CLP 20.928 millones.

Por su parte, el Retorno de Dividendos al 31 de diciembre de 2025, disminuyó con respecto al 31 de diciembre de 2024, al pasar desde 3,5% a 3,1%, principalmente asociado a menores dividendos, y a un alza del precio de la acción.

6. ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO

Al 31 de diciembre de 2025, se generó una disminución del saldo de Efectivo y equivalentes al efectivo respecto del 31 de diciembre de 2024 de CLP 187.947 millones, explicado principalmente por flujos negativos de financiación y por actividades de inversión por CLP 206.579 millones y CLP 164.300 millones, respectivamente. Adicionalmente, se registraron efectos negativos por CLP 56.118 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 239.051 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 519.176 millones al 31 de diciembre 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 demuestran 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 Kunsmann 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 31 de diciembre de 2025, la Compañía mantiene pasivos en monedas extranjeras por el equivalente a M\$ 636.770.046 (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\$ 548.871.274 al 31 de diciembre de 2025 (M\$ 600.172.708 al 31 de diciembre de 2024) representan un 46% (44% al 31 de diciembre de 2024) del total de las obligaciones financieras. El 54% (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\$ 418.089.214 (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\$ 77.324.804 (M\$ 74.315.533 al 31 de diciembre de 2024).

Al 31 de diciembre de 2025 la exposición neta en Chile en monedas extranjeras, después del uso de instrumentos derivados, es activa por M\$ 13.450.686 (M\$ 4.356.360 al 31 de diciembre de 2024).

Del total de ingresos por ventas al 31 de diciembre de 2025 de la Compañía, un 5% (5% en 2024 y 2023) corresponde a ventas de exportación efectuadas en monedas extranjeras, principalmente dólares estadounidenses, euro, libra esterlina y otras monedas y del total de costos directos aproximadamente un 59% (65% en 2024 y 62% en 2023) corresponde a compras de materias primas e insumos en monedas extranjeras o que se encuentran indexados a dichas monedas. La Compañía no cubre las eventuales variaciones en los flujos de caja esperados por estas transacciones.

Por otra parte, la Compañía se encuentra expuesta a los movimientos en los tipos de cambio relacionados con la conversión desde pesos argentinos, pesos uruguayos, guaraníes paraguayos, bolivianos, dólar estadounidense, libra esterlina, yuan, soles y pesos colombianos a pesos chilenos de los resultados, activos y pasivos de sus subsidiarias en Argentina, Uruguay, Paraguay, Bolivia, Estados Unidos, Reino Unido y China, 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 de Resultados por Función para el ejercicio terminado al 31 de diciembre de 2025, relacionado con los activos y pasivos denominados en monedas extranjeras asciende a una utilidad de M\$ 1.473.549 (pérdida de M\$ 17.797.269 en 2024 y M\$ 65.944.570 en 2023).

Considerando la exposición en Chile al 31 de diciembre de 2025, después del uso de instrumentos derivados es activa por M\$ 13.450.686 (pasiva por 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\$ 981.900 (M\$ 318.104 en 2024 y M\$ 545.052 en 2023) asociado a los propietarios de la controladora.

Considerando que aproximadamente el 5% de los ingresos por ventas de la Compañía corresponden a ventas de exportación efectuadas desde Chile (5% en 2024 y 2023) y que aproximadamente un 59% (65% en 2024 y 62% en 2023) del total de costos directos de la Compañía están en dólares estadounidenses o indexados a dicha moneda y asumiendo que las monedas funcionales se aprecien/deprecien un 10% respecto al dólar estadounidense, manteniendo todas las demás variables constantes, el efecto hipotético sobre los resultados de la Compañía sería aproximadamente una pérdida/utilidad después de impuesto por este efecto de M\$ 45.277.317 (M\$ 48.376.600 en 2024 y M\$ 41.161.484 en 2023).

La Compañía, también está sujeta al tipo de cambio de los países donde operan las subsidiarias en el extranjero, ya que el resultado se convierte a pesos chilenos al tipo de cambio promedio de cada mes, excepto Argentina que utiliza el tipo de cambio de cierre de la fecha de reporte. El resultado de las operaciones de las subsidiarias en el extranjero acumuladas al 31 de diciembre de 2025 fue una utilidad de M\$ 9.665.120, M\$ 31.554.223 en 2024 y M\$ 60.164.242 en 2023). Por lo tanto, una depreciación/apreciación del tipo de cambio del peso argentino, uruguayo, guaraní paraguayo y boliviano respecto del peso chileno de un 10%, generaría hipotéticamente una pérdida/utilidad antes de impuesto M\$ 966.512 (M\$ 3.155.422 en 2024 y M\$ 6.016.424 en 2023).

La inversión neta mantenida en subsidiarias, negocios conjuntos y asociadas que desarrollan sus actividades en el extranjero al 31 de diciembre de 2025 asciende a M\$ 751.809.199, M\$ 124.969.753 y M\$ 1.599.055, respectivamente (M\$ 899.751.161, 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\$ 87.837.801 (M\$ 102.458.842 en 2024 y M\$ 42.522.085 en 2023) que se registraría con abono/cargo a patrimonio.

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

Riesgo de tasas de interés

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

Para administrar el riesgo de tasas de interés, la Compañía posee una política de administración de tasas de interés que busca reducir la volatilidad de su gasto financiero y mantener un porcentaje ideal de su deuda en instrumentos con tasas fijas. Al 31 de diciembre de 2025 y 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 31 de diciembre 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 de Resultados por Función para el ejercicio terminado al 31 de diciembre de 2025, relacionado principalmente a deudas de corto y largo plazo, asciende a M\$ 79.947.714 (M\$ 97.165.278 en 2024 y M\$ 77.023.048 en 2023).

Riesgo de inflación

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

La inflación en Argentina 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 de Resultados por Función para el ejercicio terminado al 31 de diciembre 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 de M\$ 17.631.014 (M\$ 10.722.033 en 2024 y M\$ 14.025.895 en 2023). Asumiendo un aumento/disminución razonablemente posible de la Unidad de Fomento en aproximadamente 3% en Chile y una inflación de un 30% en Argentina, y manteniendo todas las otras variables constantes, tales como tasas de interés, el aumento/disminución mencionado anteriormente resultaría hipotéticamente en una pérdida/utilidad antes de impuesto de M\$ 15.272.730 (M\$ 8.948.677 al 31 de diciembre de 2024 y M\$ 11.592.842 al 31 de diciembre 2023) en el Estado Consolidado de Resultados por Función.

Riesgo de precio de materias primas

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

Malta y latas

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

Las compras y los compromisos tomados exponen a la Compañía al riesgo de fluctuación de precios de estas materias primas. Por su parte CCU Argentina adquiere toda la demanda de malta de productores locales. Esta materia prima representa aproximadamente el 8% (8% en 2024 y 2023) del costo directo del Segmento de operación Chile.

Al 31 de diciembre de 2025 el costo de las latas representa aproximadamente un 17% del costo directo en el Segmento de operación Chile (22% en 31 de diciembre de 2024 y 21% al 31 de diciembre de 2023). En el Segmento de operación Negocios Internacionales, el costo de las latas representa aproximadamente un 34% del costo directo de materias primas al 31 de diciembre de 2025 (35% en 2024 y 32% en 2023).

Concentrados, azúcar y envases plásticos

Las principales materias primas utilizadas en la producción de bebidas no alcohólicas son los concentrados, que se adquieren principalmente de los licenciarios, el azúcar y las resinas plásticas en la fabricación de envases plásticos y contenedores. La Compañía se encuentra expuesta a riesgo de fluctuación en los precios de estas materias primas que representan en su conjunto aproximadamente un 29% (28% en 2024 y 2023) del costo directo del Segmento de operación Chile.

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

Uvas y vinos

Las principales materias primas utilizadas por la subsidiaria Viña San Pedro Tarapacá S.A. para la producción de vinos, son uvas cosechadas de producción propia y uvas y vinos adquiridos de terceros en forma de contratos de largo plazo y spot. Aproximadamente el 29% (34% al 31 de diciembre de 2024 y 2023) del total del abastecimiento de VSPT durante los últimos 12 meses, se realizó desde sus propios viñedos, de las cuales un 49% (57% al 31 de diciembre de 2024 y 2023) corresponden a uva para el mercado de exportación.

El 71% (66% al 31 de diciembre de 2024 y 2023) del abastecimiento restante es comprado a productores en modalidad de contratos de largo plazo y spot. Durante los últimos 12 meses, VSPT compró el 64% (56% al 31 de diciembre de 2024 y 48% al 31 de diciembre 2023) 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 y 17% al 31 de diciembre 2023) sobre el total del abastecimiento.

Debemos considerar que el vino al 31 de diciembre de 2025 representa el 56% (53% al 31 de diciembre de 2024 y 56% al 31 de diciembre 2023) del costo directo total, es decir, el abastecimiento comprado a productores a través de contrato spot representa el 36% del costo directo (30% al 31 de diciembre de 2024 y 27% al 31 de diciembre de 2023).

Análisis de sensibilidad de precios de materias primas

El total del costo directo en el Estado Consolidado de Resultados por Función para el ejercicio terminado al 31 de diciembre de 2025 asciende a M\$ 1.244.726.961 (M\$ 1.232.870.856 en 2024 y M\$ 1.090.286.882 en 2023). Asumiendo un aumento (disminución) razonablemente posible en el costo directo de cada segmento de un 8% y manteniendo todas las otras variables constantes, tales como los tipos de cambio, el aumento/disminución resultaría hipotéticamente en una pérdida/utilidad antes de impuestos de aproximadamente M\$ 67.943.621 (M\$ 65.932.456 en 2024 y M\$ 61.638.324 en 2023) para el Segmento de operación Chile, M\$ 23.918.659 (M\$ 25.188.226 en 2024 y 17.294.358 en 2023) para el Segmento de operación Negocios Internacionales y M\$ 10.731.955 (M\$ 10.532.781 en 2024 y M\$ 9.926.816 en 2023) para el Segmento de operación Vinos.

Riesgo de Crédito

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

Mercado Doméstico

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

El mercado doméstico se refiere principalmente a saldos por cobrar de operaciones realizadas en Chile y representan un 64% 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 31 de diciembre de 2025 alcanza a 83% (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 24 días (24 días al 31 de diciembre de 2024).

Al 31 de diciembre de 2025, la Compañía tenía aproximadamente 1.808 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 90% (89% al 31 de diciembre de 2024) del total de cuentas por cobrar comerciales. Hubo 391 clientes (373 clientes al 31 de diciembre de 2024) con saldos superiores a \$ 50 millones que representa aproximadamente un 79% (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 31 de diciembre 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 31 de diciembre de 2025, que ascienden M\$ 6.432.884 (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 8% 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 31 de diciembre de 2025 alcanza al 88% (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 31 de diciembre de 2025 hay 68 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 24 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 31 de diciembre 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 31 de diciembre 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 31 de diciembre 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	164.530.000	56.962.644	69.284.513	34.262.908	3.781.196	3.631.942	167.923.203
Obligaciones con el público	1.033.541.990	14.268.045	45.775.823	74.591.702	138.427.412	1.029.230.502	1.302.293.484
Obligaciones por arrendamientos	51.922.649	3.644.995	9.698.119	16.777.506	7.884.512	27.902.464	65.907.596
Depósitos recibidos en garantía de envases y contenedores	11.987.324	-	11.987.324	-	-	-	11.987.324
Subtotal	1.261.981.963	74.875.684	136.745.779	125.632.116	150.093.120	1.060.764.908	1.548.111.607
Pasivos financieros derivados							
Instrumentos financieros derivados	8.361.749	8.361.215	534	-	-	-	8.361.749
Pasivos de cobertura	11.196.937	1.316.339	1.360.031	5.367.304	5.352.740	2.676.370	16.072.784
Subtotal	19.558.686	9.677.554	1.360.565	5.367.304	5.352.740	2.676.370	24.434.533
Total	1.281.540.649	84.553.238	138.106.344	130.999.420	155.445.860	1.063.441.278	1.572.546.140

(*) 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

31/12/2025

31/12/2024

INDICADORES FINANCIEROS

1.- LIQUIDEZ (ver B.1)

Razón de liquidez	1,90	2,06
Definida como:		
<u>Total Activos Corrientes</u>		
Total Pasivos Corrientes		

Razón ácida	1,33	1,49
Definida como:		
<u>Act. Corr. - Invent. - Pagos Anticip.</u>		
Pasivo Corriente		

2.- ENDEUDAMIENTO (ver B.2)

Razón de endeudamiento	1,38	1,52
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	39,2%	37,1%
Pasivo no corriente	60,8%	62,9%

Cobertura de Gastos Financieros	4,7	4,3
Definida como:		
<u>ROADA (EBITDA)**</u>		
Gastos Financieros		

3.- ACTIVIDAD (ver B.3)

Total de Activos (MM\$)	3.645.387	3.989.717
-------------------------	-----------	-----------

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

Permanencia de Inventario	98,3	100,1
Definida como:		
<u>Inventario Promedio x N° de días período (*)</u>		
Costo de Ventas del período		

(*) 90; 180; 270 0 360 según corresponda

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

ANÁLISIS RAZONADO

31/12/2025

31/12/2024

4.- RESULTADOS (ver B.4)

Ventas Físicas (Millones de Hectólitros)

Segmento de operación Chile	23,0	22,7
-----------------------------	------	------

Segmento de operación Negocios Internacionales	12,0	9,8
--	------	-----

Segmento de operación Vinos	1,3	1,4
-----------------------------	-----	-----

Volumen Total de Ventas (*)	36,2	33,8
------------------------------------	------	------

Resultados Financieros

Ingresos por Ventas (Millones de \$)	2.909.625	2.904.566
---	-----------	-----------

Costos de ventas (Millones de \$)	1.618.034	1.590.958
--------------------------------------	-----------	-----------

Resultado operacional ajustado (EBIT) (Millones de \$)	220.849	262.702
---	---------	---------

R.O.A.D.A. (EBITDA) (Resultado operacional ajustado más Depreciación y Amortización)	376.208	415.936
---	---------	---------

Gastos Financieros Netos (Millones de \$)	52.425	59.063
--	--------	--------

Utilidad atribuible a los propietarios de la controladora (Millones de \$)	117.152	160.944
--	---------	---------

(*) Incluye Eliminaciones entre segmentos de operación

ANÁLISIS RAZONADO

31/12/2025

31/12/2024

5.- RENTABILIDAD (ver B.5)

Rentabilidad del patrimonio	7,8%	11,7%
Definida como:		
<u>Utilidad atribuible a los propietarios de la controladora</u>		
Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora promedio		
 Rentabilidad del Activo	 3,1%	 4,3%
Definida como:		
<u>Utilidad atribuible a los propietarios de la controladora</u>		
Total activo promedio		
 Rendimiento Activos Operacionales	 7,2%	 8,2%
Definida como:		
<u>Resultado operacional ajustado</u>		
Total activos operacionales		
 Utilidad por acción (\$)	 317,1	 435,6
Definida como:		
<u>Utilidad atribuible a los propietarios de la controladora</u>		
Total acciones suscritas y pagadas al:		
31/12/2025 N° accs.	369.502.872	
31/12/2024 N° accs.	369.502.872	
31/12/2024 N° accs.	369.502.872	
 Retorno de dividendos	 3,1%	 3,5%
Definida como:		
<u>Dividendos pagados por acción últimos 12 meses</u>		
Precio acción al cierre del periodo		

6.- OTROS

Valor libro acción (\$)	3.983,5	4.127,7
Definida como:		
<u>Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora</u>		
N° total de acciones		
 Valor bolsa de la acción en \$ corrientes al cierre de cada período	 5.865,5	 5.739,9