



ANÁLISIS RAZONADO

Al 30 de junio de 2026

A. RESUMEN DEL PERIODO¹

Los Ingresos por ventas aumentaron un 4,8%, explicado principalmente por precios promedio en CLP un 6,4% mayores, mientras que los volúmenes disminuyeron un 1,5%. Los precios promedio en CLP fueron impulsados por iniciativas de gestión de ingresos, y por Segmento de operación fueron los siguientes: (i) una disminución de 1,0% en el Segmento de operación Chile, como consecuencia de efectos de mix negativos en el portafolio, parcialmente compensado por iniciativas de gestión de ingresos en todas las categorías; (ii) un aumento de 24,9% en el Segmento de operación Negocios Internacionales debido a iniciativas de gestión de ingresos, con acciones de precios en línea con la inflación en Argentina; y (iii) una caída de 0,5% en el Segmento de operación Vinos, debido a un efecto mix negativo en el portafolio y a un CLP más fuerte frente al USD, lo que impactó negativamente los ingresos por exportaciones. Los menores volúmenes fueron de la siguiente manera: (i) un crecimiento de 2,5% en el Segmento de operación Chile, dado que el crecimiento de un dígito medio en las categorías no alcohólicas superó la caída de un dígito bajo en las categorías alcohólicas, las cuales comprenden cervezas y licores; por su parte, los productos de bajo contenido alcohólico, listos para beber y saborizados continúan mostrando resultados excelentes, con volúmenes creciendo a doble dígito en el trimestre y representando un 8,3% del volumen total de alcohol en este segmento a junio de 2026; (ii) una contracción de 7,4% en el Segmento de operación Negocios Internacionales, explicado principalmente por Argentina, debido a una caída de un dígito alto en cervezas y aguas, y un difícil escenario de negocios en Bolivia, marcado por disturbios sociales y bloqueos de carreteras que interrumpieron nuestras operaciones; (iii) una contracción de 13,7% en el Segmento de operación Vinos, donde los volúmenes en el mercado doméstico de Chile se contrajeron 10,4% y las exportaciones disminuyeron 21,2%, ambos en línea con la industria y un escenario difícil para la demanda de vino a nivel mundial.

El Costo de venta aumentó un 3,5%, impulsado por una expansión del 5,0% en el costo de venta por hectolitro, el cual se desglosa de la siguiente manera: (i) el Segmento de operación Chile se contrajo un 6,6%, debido a menores presiones de costos directos provenientes principalmente de efectos de mix en el portafolio, la apreciación del 5,0% del CLP frente al USD, lo que impactó favorablemente nuestros costos denominados en USD, y menores precios en azúcar, PET y pulpa de fruta, siendo parcialmente compensado por mayores precios del aluminio; (ii) el Segmento de operación Negocios Internacionales registró un aumento de 21,7% debido a presiones de costos provenientes de la depreciación del ARS frente al USD, lo que impactó los costos vinculados al USD, y mayores precios del aluminio; y (iii) el Segmento de operación Vinos se expandió un 8,4% debido a un mayor costo del vino.

El Margen bruto alcanzó CLP 252.830 millones, un aumento de 6,8% y el margen bruto como porcentaje de los ingresos mejoró 76 pb.

Los gastos de MSD&A aumentaron un 3,3% en CLP, mientras que como porcentaje de los Ingresos por ventas, disminuyeron 61 pb, debido a que las iniciativas de eficiencia en curso compensaron los mayores gastos de distribución, asociados a los mayores precios del combustible en todos los segmentos de operación. El desempeño de los gastos de MSD&A por Segmento de operación fue el siguiente: (i) una expansión del 3,5% en el Segmento de operación Chile, por debajo de la inflación, producto de mayores gastos de distribución parcialmente compensados por eficiencias, con los gastos de MSD&A aumentando 71 pb como porcentaje de los Ingresos por ventas; (ii) un aumento del 7,6% en el Segmento de operación Negocios Internacionales, impulsado por mayores gastos de distribución y costos de reestructuración durante el trimestre en Argentina; y (iii) una disminución del 3,7% en el Segmento de operación Vinos, debido al impacto de la menor escala de negocio, mientras que como porcentaje de los Ingresos por ventas, los gastos de MSD&A subieron 329 pb. En este último segmento, incurrimos en gastos de reestructuración por CLP 1.633 millones durante el trimestre.

¹ Los resultados hacen referencia a cifras del **segundo trimestre del 2026** y se comparan con cifras del **segundo trimestre del 2025**, a no ser que se indique lo contrario.

El EBIT alcanzó una pérdida de CLP 9.447 millones, un 45,5% de menor pérdida respecto al año anterior, explicado por las razones antes descritas.

El EBITDA alcanzó CLP 31.591 millones, una expansión de 59,4%, y el margen EBITDA se expandió 178 pb, impulsado principalmente por sólidos resultados en nuestro principal Segmento de operación, Chile, el cual expandió su EBITDA en un 26,2% y subió el margen EBITDA en 264 pb. El Segmento de operación Negocios Internacionales registró una pérdida de EBITDA un 25,8% menor, mientras continuamos enfrentando un escenario de bajo dinamismo en el consumo en Argentina. El Segmento de operación Vinos contrajo su EBITDA en un 61,9%, fuertemente impactado por tendencias desfavorables para la categoría de vino a nivel mundial y por un mayor costo del vino.

El Resultado no operacional totalizó una pérdida de CLP 33.433 millones en el 2T26, comparado con una pérdida de CLP 30.261 millones el año anterior. La mayor pérdida se explicó por: (i) una mayor pérdida de CLP 4.971 millones en Resultados por unidades de reajuste debido a una mayor inflación, y su impacto en pasivos reajustables por inflación; (ii) una mayor pérdida en Otras ganancias/(pérdidas) por CLP 1.476 millones, explicado por una pérdida por deterioro, relacionado al negocio en Bolivia² por CLP 6.068 millones, parcialmente compensado por mayores ganancias en contratos con derivados, específicamente, contratos forward suscritos para mitigar el impacto de las fluctuaciones del tipo de cambio en nuestras posiciones de balance en moneda extranjera, y (iii) mayores gastos financieros netos por CLP 1.322 millones debido a menores tasas de interés, y menores saldos de Efectivo y equivalentes de efectivo, lo que disminuyó nuestros Ingresos financieros, compensado parcialmente por un menor costo financiero, debido a una menor deuda. Estos efectos fueron parcialmente compensados por: (i) una menor pérdida por CLP 2.954 millones en Utilidad de negocios conjuntos y asociadas, impulsada por un mejor resultado financiero en Colombia; y (ii) una mayor ganancia en Diferencias de cambio por CLP 1.643 millones.

El Impuesto a las ganancias alcanzó un resultado positivo de CLP 22.399 millones versus un resultado positivo de CLP 36.388 millones el año pasado. El menor impuesto positivo se explicó principalmente por una menor pérdida antes de impuestos y un efecto tributario positivo no recurrente en Argentina en el 2T25³.

La Utilidad neta alcanzó una pérdida de CLP 20.712 millones versus una pérdida de CLP 11.218 millones el año pasado, contrayéndose un 84,6%, explicado por efectos negativos no operacionales, mientras que nuestro resultado operacional se expandió en comparación con el año anterior.

B. ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

1. LIQUIDEZ

La Razón de Liquidez al 30 de junio de 2026 disminuyó con respecto al 31 de diciembre de 2025, al pasar desde 1,90 a 1,84 veces, explicado por una caída mayor en los Activos corrientes que los Pasivos corrientes. Los menores Activos corrientes se explican principalmente por una contracción en Efectivo y equivalentes al efectivo, y Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar. Los menores Pasivos Corrientes, se explicaron principalmente por menores Cuentas por pagar comerciales. Con respecto al 30 de junio de 2025, la Razón de liquidez disminuye, desde 2,14 veces a 1,84 veces explicado por una caída en los Activos corrientes mientras que los Pasivos Corrientes se aumentan. Los menores Activos Corrientes, se explicaron principalmente por un menor Efectivo y equivalentes al efectivo. Por su parte, los mayores Pasivos corrientes se explicaron por mayores Otros pasivos financieros.

Por su parte, al igual que la Razón de liquidez, la Razón Ácida disminuyó con respecto al 31 de diciembre de 2025, desde 1,33 a 1,14 veces. Esto se debió a que los Activos Corrientes, estos últimos descontados de Inventarios y los pagos anticipados, disminuyen más que proporcionalmente que los Pasivos corrientes por las mismas razones mencionadas anteriormente. Con respecto al 30 de junio de 2025, la Razón Ácida disminuye de 1,38 a 1,14 veces ya que los Activos Corrientes, estos últimos descontados a mayores Inventarios y los pagos anticipados, se contrajeron mientras que los Pasivos corrientes aumentan. Las

² Para más información, ver "Nota 18: Plusvalía", de nuestros Estados Financieros Consolidados al 30 de junio de 2026.

³ Para más información, ver "Nota 25: Impuestos a las ganancias - Tasa efectiva" de nuestros Estados Financieros Consolidados al 30 de junio de 2026.

variaciones tanto en Activos corrientes y Pasivos corrientes, se explican por las mismas razones descritas en La Razón de Liquidez.

2. ENDEUDAMIENTO

La Razón de endeudamiento al 30 de junio de 2026 disminuyó con respecto al 31 de diciembre de 2025, al pasar desde 1,38 veces a 1,34 veces, principalmente asociado a que el total de pasivos disminuye más que proporcionalmente al Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora. La caída en los pasivos totales se explica principalmente por menores pasivos corrientes, debido a los menores Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar. Con respecto al 30 de junio de 2025 este indicador aumenta desde 1,29 a 1,34 veces, porque el Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora se contrae mientras que el total de Pasivos se mantienen relativamente planos.

La composición de pasivos, expresada como porcentaje sobre el total de los pasivos, al 30 de junio de 2026 se compone de un 34,3% en corriente y 65,7% en no corriente. Esta composición disminuye la composición corriente desde un 39,2% y aumenta la porción no corriente desde un 60,8% al compararlo con el 31 de diciembre de 2025. Con respecto al 30 de junio de 2025, esta composición aumenta la porción corriente desde 33,9% y la no corriente disminuye desde un 66,1%.

La Cobertura de Gastos Financieros, (ratio que se compara anualmente por estacionalidad) aumento con respecto al 30 de junio del 2025, al pasar desde 3,9 veces a 4,7 veces al 30 de junio 2026, explicado por una caída en los costos financieros comparado a un alza en el EBITDA.

3. ACTIVIDAD

El total de activos de la Compañía al 30 de junio de 2026 disminuye en relación al 31 de diciembre de 2025, desde CLP 3.645.387 millones a CLP 3.464.303 millones. Esta reducción se debe a menores Activos corrientes, los que contraen principalmente por menores Efectivo y equivalentes al efectivo, y Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar. Con respecto al 30 de junio 2025, el total de activos disminuye al pasar desde CLP 3.512.955 millones a CLP 3.464.303 millones. Esta caída se debe a menores Activos corrientes por un menor Efectivo y equivalentes al efectivo.

El Índice de Rotación de inventarios (ratio que se compara anualmente) se ubicó en 1,8 veces, manteniéndose prácticamente constante frente a lo registrado al 30 de junio del 2025. Por su parte, la permanencia de inventarios se mantuvo estable con respecto al 31 de diciembre de 2025, pasando desde 98,3 días a 98,8 días. Asimismo, con respecto al 30 de junio del 2025 la permanencia de inventarios disminuyó de 106,4 días a 98,8 días.

4. RESULTADOS ACUMULADOS

Ventas Físicas Consolidadas

Las ventas físicas acumuladas al 30 de junio de 2026 alcanzaron 17.355 Mhl (excluyendo ventas de vino granel), equivalente a un alza de 0,4% o 76 Mhl respecto al mismo período del año anterior. Este aumento se explica por:

- El Segmento de operación Chile creció 3,3% o 366 Mhl.
- El Segmento de operación Negocios Internacionales decreció 4,0% o 223 Mhl.
- El Segmento de operación Vinos decreció 10,3% o 68 Mhl.

Resultados Consolidados

Los Ingresos por ventas crecieron un 2,1%, explicado principalmente por una expansión de 1,7% en los precios promedio en CLP, mientras que los volúmenes aumentaron un 0,4%. Los mayores precios promedio en CLP fueron impulsados por iniciativas de gestión de ingresos en todos los Segmentos de operación, y su desglose es el siguiente: (i) una disminución de 0,4% en los precios promedio en el Segmento de operación Chile, como consecuencia de efectos de mix negativos en el portafolio, lo que fue parcialmente compensado por iniciativas de gestión de ingresos en todas las categorías; (ii) un aumento de 5,0% en el Segmento de operación Negocios Internacionales, impulsado por iniciativas de gestión de ingresos en Argentina con precios en línea con la inflación en dicho país; y (iii) una caída de 0,9% en el Segmento de operación Vinos, debido principalmente a la apreciación del CLP frente al USD y su impacto desfavorable en los ingresos por exportaciones, además de efectos de mix negativos, lo cual fue parcialmente compensado por iniciativas de gestión de ingresos. Respecto a los volúmenes, el desglose fue el siguiente: (i) una expansión de 3,3% en el Segmento de operación Chile, explicado por un crecimiento de un dígito medio en las categorías no alcohólicas, superando la disminución de un dígito bajo en las categorías alcohólicas, las cuales comprenden cervezas y licores; (ii) una disminución del 4,0% en el Segmento de operación Negocios Internacionales, explicada mayoritariamente por Argentina, donde la categoría de cervezas se contrajo un dígito medio y los volúmenes de agua cayeron un dígito bajo, y un difícil escenario de negocios en Bolivia, marcado por disturbios sociales y bloqueos de carreteras que interrumpieron nuestras operaciones; y (iii) una contracción de 10,3% en el Segmento de operación Vinos, donde los volúmenes en el mercado doméstico de Chile se contrajeron un 7,1% y las exportaciones disminuyeron un 14,5%, respectivamente, ambos resultados en línea con la industria y producto de un escenario difícil para la demanda de vino a nivel mundial.

El Costo de venta aumentó un 1,1%, como consecuencia de un alza del 0,6% en el costo de venta por hectolitro en CLP, el cual se desglosa de la siguiente manera: (i) una expansión del 7,7% en el Segmento de operación Negocios Internacionales, impulsada mayoritariamente por presiones de costos provenientes de la depreciación del ARS frente al USD, lo que impactó los costos vinculados al USD y mayores precios del aluminio; (ii) un aumento del 8,2% en el Segmento de operación Vinos, debido a un mayor costo del vino y mayores precios en los materiales de envasado, y (iii) una disminución del 5,8% en el Segmento de operación Chile, explicada por efectos de mix en el portafolio, la apreciación del CLP frente al USD y su impacto favorable en los costos denominados en USD, y menores precios en azúcar, PET y pulpa de fruta, lo cual fue parcialmente contrarrestado por mayores precios del aluminio.

El Margen bruto, como consecuencia de lo anterior, alcanzó CLP 640.353 millones, una expansión de 3,4%, y el margen bruto fue 57 pb mayor, alcanzando un 44,9%.

Los gastos de MSD&A aumentaron un 2,0%, y como porcentaje de los Ingresos por ventas, se mantuvieron estables en un 39,1%. El desglose por Segmento de operación fue el siguiente: (i) en el Segmento de operación Chile, los gastos de MSD&A se expandieron un 4,3%, en línea con la inflación, y como porcentaje de los Ingresos por ventas subieron 45 pb, atribuible a mayores gastos de distribución explicado por los altos precios del combustible, lo que fue parcialmente compensado por iniciativas de eficiencias; (ii) en el Segmento de operación Negocios Internacionales, los gastos de MSD&A en CLP disminuyeron un 1,1%, y como porcentaje de los Ingresos por ventas bajaron 95 pb, esto último debido a una menor escala de negocio en Argentina, lo que fue parcialmente compensado por costos de reestructuración en dicho país; (iii) en el Segmento de operación Vinos, los gastos de MSD&A bajaron un 5,4%, y como porcentaje de los Ingresos por ventas se incrementaron 186 pb, debido principalmente a la menor escala de negocio.

El EBIT alcanzó CLP 82.336 millones, un aumento de 10,5% en comparación con el año anterior.

El EBITDA alcanzó CLP 163.234 millones, un alza de 7,8% respecto al año pasado. Por Segmento de operación, el mayor EBITDA fue explicado mayoritariamente por el Segmento de operación Chile, el cual subió un 17,6%, y en menor medida por el Segmento de operación Negocios Internacionales, el cual expandió su EBITDA un 5,5%. Esto fue parcialmente compensado por una reducción del 57,6% en el Segmento de operación Vinos.

El Resultado no operacional totalizó una pérdida de CLP 47.948 millones, comparado con una pérdida de CLP 56.942 millones el año anterior. La menor pérdida se explicó por: (i) una menor pérdida en Otras ganancias/(pérdidas) por CLP 11.900 millones, causada principalmente por contratos con derivados, específicamente, contratos forward suscritos para mitigar el impacto de las fluctuaciones del tipo de cambio en nuestras posiciones de balance en moneda extranjera, parcialmente compensado por una pérdida por deterioro, relacionado al negocio en Bolivia por CLP 6.068 millones en el 2T26⁴; (ii) una menor pérdida por CLP 2.111 millones en Utilidad de negocios conjuntos y asociadas, impulsada por un mejor resultado financiero en Colombia; y (iii) una menor pérdida en Diferencias de cambio por CLP 178 millones. Estos efectos fueron parcialmente compensados por: (i) mayores gastos financieros netos por CLP 3.376 millones debido a menores tasas de interés y Efectivo y equivalentes de efectivo, lo que disminuyó nuestros Ingresos financieros, compensado parcialmente por una menor deuda; y (ii) una mayor pérdida de CLP 1.820 millones en Resultados por unidades de reajuste debido a una mayor inflación, y su impacto en pasivos reajustables por inflación.

El Impuesto a las ganancias totalizó un resultado positivo de CLP 4.179 millones versus un resultado positivo de CLP 32.673 millones el año pasado. El menor resultado positivo en impuestos se asoció principalmente a un efecto tributario positivo no recurrente en Argentina en 2025⁵ y a una mayor Utilidad antes de impuestos.

La Utilidad neta alcanzó una ganancia de CLP 33.143 millones, disminuyendo un 28,8%, explicado por efectos negativos no operacionales, mientras que nuestro resultado operacional se expandió en comparación con el año anterior.

Resultados Segundo Trimestre por Segmento de operación⁶:

1. Segmento de operación Chile

En cuanto a nuestros segmentos, el Segmento de operación Chile expandió sus ingresos por ventas un 1,5%, explicado por volúmenes un 2,5% mayores, ganando participación de mercado con respecto al 2T25, lo cual fue parcialmente compensado por una disminución de 1,0% en los precios promedio en CLP. Durante el trimestre, las categorías no alcohólicas crecieron un dígito medio, superando la caída de un dígito bajo en las categorías alcohólicas, las cuales comprenden cervezas y licores. Los productos de bajo contenido alcohólico, listos para beber y saborizados, liderados por nuestras marcas “Stones” en ceveza, “Mistral Ice” y “Kantal” en licores, continúan mostrando resultados excelentes, con volúmenes creciendo a doble dígito en el trimestre y representando un 8,3% del volumen total de alcohol en este segmento a junio de 2026. Los precios promedio se contrajeron debido a efectos de mix en el portafolio, parcialmente compensado por iniciativas de gestión de ingresos en todas las categorías. El Margen bruto aumentó un 9,4% y como porcentaje de los Ingresos por ventas, se expandió 328 pb, impulsado principalmente por menores costos directos, provenientes mayoritariamente de la apreciación del 5,0% del CLP frente al USD, lo que impactó favorablemente nuestros costos denominados en USD, parcialmente compensado por mayores precios del aluminio. Los gastos de MSD&A crecieron un 3,5%, por debajo de la inflación, aunque como porcentaje de los ingresos por ventas aumentaron 71 pb debido a presiones de gastos provenientes de mayores costos de distribución, parcialmente compensados por eficiencias. En total, el EBITDA alcanzó los CLP 53.401 millones, un aumento del 26,2%, y el margen EBITDA se expandió 264 pb, alcanzando un 13,5%.

Uno de los hitos más destacados del trimestre fue el reconocimiento de PepsiCo a CCU como “Bottler of the Year”, distinción que la posiciona como la mejor embotelladora de la región. Este galardón premia su desempeño integral durante 2025, destacando sus resultados comerciales, excelencia operacional, capacidades de ejecución e innovación.

Durante el trimestre, CCU adquirió una participación accionaria del 49,9% que Nestlé Chile S.A. mantenía en nuestra filial Aguas CCU-Nestlé Chile S.A. Tras esta adquisición, CCU alcanzó el 100% de la propiedad en

⁴ Para más información, ver “Nota 18: Plusvalía”, de nuestros Estados Financieros Consolidados al 30 de junio de 2026.

⁵ Para más información, ver “Nota 25: Impuestos a las ganancias - Tasa efectiva”, de nuestros Estados Financieros Consolidados al 30 de junio de 2026.

⁶ Los resultados hacen referencia a cifras del segundo trimestre 2026 comparadas con el segundo trimestre del 2025, a menos que se indique lo contrario.

esta filial, lo que nos permite consolidar aún más nuestro liderazgo en una industria de las aguas en Chile que crece de manera sostenida, expandiéndose a un doble dígito bajo a junio de 2026. Luego de esta transacción, mantendremos nuestra relación estratégica con Nestlé Chile S.A., continuando con la distribución de sus productos de bebidas a base de café listas para beber y sus marcas de agua en Chile.

Finalmente, en materia de Asuntos Públicos y con el objetivo de impulsar el diálogo y la colaboración, la Compañía desarrolló junto a SOFOFA —el principal gremio industrial de Chile— llevó a cabo una nueva edición del encuentro "Empresas Abiertas" en su planta de reciclaje de botellas PET, CirCCular. El encuentro convocó a actores del sector público y privado para abordar las metas y desafíos del país en materia de reciclaje y economía circular.

2. Segmento de operación Negocios Internacionales

En el Segmento de operación Negocios Internacionales, los ingresos por ventas aumentaron un 15,7%, impulsados por precios promedio en CLP un 24,9% mayores, lo cual fue parcialmente compensado por una contracción de 7,4% en los volúmenes. El alza en los precios promedio en CLP se debió a iniciativas de gestión de ingresos, principalmente con acciones de precios en Argentina en línea con la inflación. Los volúmenes en este segmento estuvieron por debajo del año anterior, explicado principalmente por Argentina, debido a una caída de un dígito alto en cervezas y aguas, y un difícil escenario de negocios en Bolivia, marcado por disturbios sociales y bloqueos de carreteras que interrumpieron nuestras operaciones. El Margen bruto aumentó un 20,8% y el margen bruto se expandió 163 pb. Los gastos de MSD&A crecieron un 7,6% y, como porcentaje de los ingresos por ventas, disminuyeron 460 pb. El EBITDA resultó en una pérdida de CLP 19.953 millones, en comparación con la pérdida de CLP 26.892 millones en el 2T25. Durante el trimestre, incurrimos en costos de reestructuración en Argentina por CLP 1.408 millones.

3. Segmento de operación Vinos

El Segmento de operación Vinos registró una caída en los ingresos por ventas del 14,1%, impulsada principalmente por una disminución del 13,7% en los volúmenes, mientras que los precios promedio se contrajeron un 0,5%. Los menores volúmenes se debieron a una contracción de la industria tanto en las exportaciones como en el mercado doméstico de Chile. Los precios promedio fueron menores debido a un efecto mix negativo en el portafolio y a un CLP más fuerte frente al USD, lo que impactó negativamente los ingresos por exportaciones. Estos efectos fueron parcialmente compensados por iniciativas de gestión de ingresos. El Margen bruto cayó un 26,9% y el margen bruto se contrajo 560 pb, debido principalmente a presiones de costos por un mayor costo del vino, lo que fue parcialmente compensado por eficiencias en los costos de fabricación. Los gastos de MSD&A bajaron un 3,7%, debido mayoritariamente a la menor escala de negocio. En total, el EBITDA alcanzó los CLP 4.298 millones, una disminución del 61,9%. Durante el trimestre, incurrimos en costos de reestructuración por CLP 1.633 millones. Para navegar el difícil escenario en el negocio del vino, continuaremos buscando eficiencias y seguiremos desarrollando una estrategia de aceleración de innovaciones de alto margen; a este respecto, a junio de 2026, los productos saborizados listos para beber y de bajo contenido alcohólico casi se duplicaron respecto al año anterior, impulsados principalmente por el lanzamiento de la versión en lata individual de nuestra marca "Gato Selección Dulce", entre otras marcas, respaldada por nuestras capacidades de producción multicategoría.

5. RENTABILIDAD

La Rentabilidad del Patrimonio al 30 de junio de 2026 respecto al 30 de junio de 2025 disminuyó, al pasar de 3,1% a 2,3%. Por su parte, la Rentabilidad del Activo disminuyó, cayendo de desde un 1,2% a 0,9%, producto de una caída de la utilidad atribuible a los tenedores de la controladora en un 28,8%.

La Utilidad por Acción al 30 de junio de 2026 disminuyó con respecto al 30 de junio de 2025, pasando desde CLP 126,0 a CLP 89,7 por las mismas razones antes descritas.

Por su parte, el Retorno de Dividendos al 30 de junio de 2026 con respecto al 31 de diciembre de 2025 se mantuvo plano, alcanzando un 3,1%. Con respecto al 30 de junio de 2025, el Retorno de Dividendos disminuye

desde 3,6% a 3,1%, explicado por menores dividendos pagados.

6. ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO

Al 30 de junio de 2026, se redujo el saldo de Efectivo y equivalentes al efectivo respecto del 31 de diciembre de 2025 en CLP 172.202 millones, explicado principalmente por flujos negativos de Inversión y de Financiación por CLP 258.621 millones y CLP 77.469 millones, respectivamente. Lo anterior fue parcialmente contrarrestado por flujos positivo en actividades de operación por CLP 165.000 millones. Adicionalmente, se registraron efectos negativos por CLP 1.112 millones por efectos de las variaciones en las tasas de cambio sobre el Efectivo.

Los flujos netos negativos provenientes de las actividades de inversión son explicados principalmente por la Flujos de efectivo utilizados en la compra de participaciones no controladoras, debido a la compra del 49,9% de la subsidiaria Aguas CCU-Nestlé Chile S.A., y en menor medida, por la incorporación de propiedades, plantas y equipos, mientras que los flujos netos negativos provenientes de las actividades de financiación se generan principalmente por pagos de préstamos y bonos.

Todo lo anterior, se tradujo en un saldo final de efectivo y equivalentes al efectivo de CLP 346.974 millones al 30 de junio de 2026.

7. FACTORES DE RIESGO

CCU cuenta con un marco de Gestión de Riesgos Estratégicos y control interno, que se formaliza en políticas, procesos y procedimientos. El Proceso de Gestión de Riesgos Estratégicos (Proceso GRE) permite que los riesgos materiales y estratégicos para la gestión de la Compañía sean adecuadamente identificados, evaluados, y mitigados a través de instrumentos y metodologías basadas en estándares internacionales.

El Proceso GRE es gestionado por el Contralor General y la Alta Gerencia de la Compañía e involucra al Directorio en su aprobación. Los roles y actividades del Proceso GRE son definidos, liderados y ejecutados principalmente por la Alta Gerencia. El Contralor General y la Alta Gerencia fijan las directrices generales de los riesgos y su gestión, revisando y aprobando anualmente los Riesgos Estratégicos y los Planes de Mitigación, los que a su vez son presentados y aprobados anualmente por el Directorio.

La Gerencia de Contraloría es responsable de la administración, consolidación, monitoreo y comunicación de los riesgos estratégicos, así como de la verificación de la efectividad y cumplimiento de las políticas, procedimientos y controles implementados para la gestión de riesgos.

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 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 pilares esenciales para su éxito y desarrollo. Un

eventual incidente de calidad podría afectar la reputación de las marcas e impactar negativamente los ingresos. Es fundamental asegurar una buena atención al cliente por parte de la fuerza de ventas y adaptar nuevos lanzamientos e innovaciones a las necesidades y preferencias de los consumidores. Asimismo, la difusión de información negativa o imprecisa en plataformas digitales y redes sociales podría comprometer la reputación de la Compañía.

La Compañía mantiene un compromiso con la mejora continua en seguridad e inocuidad alimentaria de materias primas e insumos, velando por la seguridad de sus colaboradores, consumidores y el medio ambiente durante los procesos de elaboración, envasado y distribución de productos. Los productos elaborados y distribuidos por la Compañía, cumplen estrictamente con la normativa vigente en cada país. Para ello, se cuenta con certificaciones internacionales de alto estándar, tales como *Hazard Analysis and Critical Control Points* (HACCP), ISO 22000, FSSC 22000 y *British Retail Consortium* (BRC).

CCU opera bajo contratos de licencia que estipulan condiciones específicas para su vigencia y renovación. El vencimiento o término de estos acuerdos podría impactar negativamente determinados segmentos de operación. En el año 2025, aproximadamente el 70% del volumen de ventas corresponde a marcas propias, lo cual mitiga el riesgo del potencial impacto de la pérdida de los contratos de licencias.

A.2 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, adquiere 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 alcoholes (pisquero, neutro y otros), además de material de embalaje, tanto a proveedores locales como en el mercado internacional. Los precios de estos suministros están expuestos a la volatilidad de los mercados, determinados por la oferta y demanda global, variaciones en los tipos de cambio, eventos climáticos, factores sociales y conflictos geopolíticos, variables sobre las cuales la Compañía no tiene control. Como se menciona en B.5, la ley PUSU establece la obligatoriedad de que en Chile las botellas plásticas desechables deben contener al menos un 15% de plástico recolectado y reciclado localmente. La no disponibilidad de suficiente plástico recolectado en Chile para ser reutilizado en nuestro proceso productivo puede afectar el costo del plástico reciclado y tener un impacto material en nuestros resultados.

Las fluctuaciones en los costos de estas materias primas e insumos podrían impactar negativamente la rentabilidad de la Compañía. Para mitigar este riesgo, CCU mantiene acuerdos de suministro de largo plazo con proveedores, los cuales incorporan fórmulas de reajuste o polinomios que reflejan la evolución de los costos. Ante variaciones que pudiesen impactar negativamente nuestra rentabilidad, permanentemente la Compañía gestiona a nivel interno proyectos de eficiencias y optimización que ayudan a compensar dicho efecto y resguardan la rentabilidad del negocio.

A.3 LA ESCASEZ Y DISPONIBILIDAD DE MATERIAS PRIMAS E INSUMOS CRÍTICOS NOS PODRÍA IMPACTAR NEGATIVAMENTE

La eventual escasez de materias primas e insumos críticos, derivada de cambios en los patrones de consumo, fluctuaciones en la producción agrícola, variaciones en la 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 y su posición competitiva. Como se menciona en B.5, la ley PUSU establece la obligatoriedad de que en Chile las botellas plásticas desechables deben contener al menos un 15% de plástico recolectado y reciclado localmente en Chile. La no disponibilidad de suficiente plástico recolectado en Chile para ser reutilizado en nuestro proceso productivo puede afectar nuestra capacidad de producir con plástico reciclado en cumplimiento con la ley PUSU.

Para mitigar estos riesgos, la Compañía realiza una revisión anual con el propósito de identificar y actualizar planes de acción que aseguren la continuidad operacional. Estos incluyen la suscripción de contratos a largo

plazo con proveedores, el desarrollo de planes de contingencia, la búsqueda de fuentes alternativas de suministro y el mantenimiento de niveles de inventarios adecuados para insumos críticos. Si bien estos planes se monitorean periódicamente, ante eventos de fuerza mayor, podrían no ser suficientes para mitigar un impacto material en nuestros resultados y la posición financiera de la Compañía.

A.4 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 64% de los ingresos totales en el año 2025, 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, donde Argentina representa una fracción relevante e incluye además las operaciones de Bolivia, Paraguay y Uruguay, contribuyó con un 27% 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 10% de los ingresos. Debido a lo anterior, los resultados de la Compañía se encuentran estrechamente ligados al desempeño de la economía chilena y argentina.

CHILE:

La economía chilena ha registrado un crecimiento promedio del PIB de 2,1% anual entre 2015 y 2025, con períodos de desaceleración derivados de crisis globales, como en el año 2009 y 2020. La inflación ha presentado variaciones materiales en determinados periodos, por ejemplo, en el año 2022, alcanzó un 12,8%, frente a un promedio anual de 4,5% entre 2015 y 2025, afectando el poder adquisitivo de los consumidores y generando presiones sobre la estructura de costos. Aunque en el año 2024 y 2025 la inflación se redujo a 4,5% y 3,5%, respectivamente, no es posible garantizar que se mantenga en niveles controlados, lo que podría presionar los márgenes operativos, especialmente en contratos de suministro denominados en moneda extranjera o indexados al índice de precios al consumidor (IPC).

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

ARGENTINA:

Las operaciones de CCU en Argentina están expuestas a un entorno regulatorio y macroeconómico volátil. El país ha enfrentado periodos de recesión, niveles elevados de inflación, devaluaciones cambiarias y altas tasas de interés, manteniendo la condición de economía hiperinflacionaria desde 2018. Desde el año 2019 hasta 2023, hubo controles cambiarios que limitaron la importación de bienes y la repatriación de dividendos, afectando la flexibilidad financiera de nuestras filiales. Asimismo, entre 2020 y 2023, se aplicaron mecanismos de control de precios sobre bienes de consumo masivo, incluyendo la cerveza, lo cual redujo la rentabilidad de nuestra operación. Dichas medidas fueron derogadas tras el cambio de administración a finales de 2023.

En diciembre de 2023, el nuevo gobierno promulgó el Decreto de Necesidad y Urgencia N° 70/2023, que eliminó regulaciones restrictivas y amplió la autonomía contractual, aunque su vigencia definitiva depende del proceso legislativo en el Congreso.

Desde 2023 la economía argentina ha comenzado un proceso de cambio (modernización) en el marco regulatorio que continúa y esto puede afectar los resultados de nuestra operación en Argentina.

Para mitigar estos riesgos, la Compañía realiza un monitoreo continuo del entorno regulatorio, optimiza su estructura de costos y diversifica sus operaciones regionales para gestionar la exposición al mercado argentino.

CCU enfrenta riesgos financieros derivados de factores externos, tales como cambios en las calificaciones crediticias soberanas y fluctuaciones en los tipos de cambio.

Una eventual rebaja en la calificación del riesgo de la deuda soberana de Chile podría impactar 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.

Adicionalmente y dado que una parte relevante 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 estos riesgos, 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.

A.5 PUEDE QUE NO SEAMOS CAPACES DE ATRAER, CONTRATAR O RETENER AL PERSONAL CLAVE

La fuga o alta rotación de colaboradores en posiciones críticas puede afectar negativamente la continuidad de las operaciones, así como la ejecución de estrategias y la capacidad de innovación de la Compañía. La pérdida de talento clave conlleva una disminución del conocimiento y experiencia, lo que podría debilitar la competitividad de la Compañía.

Para mitigar este riesgo, la Compañía dispone de procesos estructurados para la atracción y retención de talento. Esto incluye ofrecer paquetes de compensación competitivos, oportunidades de desarrollo profesional, un clima laboral de excelencia 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, valorados y reconocidos.

Respecto a la gestión del talento interno, la Compañía cuenta con procesos definidos para identificar y desarrollar este talento, proporcionando planes de formación y movilidad interna que permite preparar a los empleados para roles clave. La comunicación abierta y el feedback continuo son pilares esenciales de nuestra cultura y forman parte del proceso de evaluación de desempeño, permitiendo abordar las necesidades y preocupaciones del personal, impulsando así a su satisfacción y compromiso.

A.6 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 aceleraron cambios en el estilo de vida y preferencias de los consumidores. Hoy enfrentamos una mayor competencia por el tiempo libre frente al entretenimiento digital, lo que, sumado a una tendencia hacia el individualismo, presiones económicas y la preocupación por la seguridad ciudadana, ha provocado cambios en las ocasiones de compra y consumo de nuestras categorías.

Adicionalmente, se observa una tendencia hacia la salud y el bienestar, lo que ha derivado en cambios en el consumo de algunas de las bebidas que forman parte de nuestro portafolio de productos. Como ha sucedido

en el pasado, algunos de estos cambios pueden ser estructurales y otros transitorios.

CCU cuenta con procesos de innovación que buscan fortalecer su estrategia multicategoría de bebestibles para responder a los cambios de tendencias, siempre pensando con el cliente y el consumidor en el centro.

Estos procesos tienen como objetivo robustecer esta capacidad de anticipar tendencias y adaptarse a ellas de manera ágil para asegurar la relevancia en el mercado, proteger la rentabilidad y sostenibilidad del negocio a largo plazo.

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, existen una serie de compromisos adoptados por CCU en virtud de la conciliación con la Fiscalía Nacional Económica (FNE) por eventuales prácticas anticompetitivas, aprobada por el TDLC, 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 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 bases imponibles, podrían impactar negativamente las ventas y la rentabilidad.

En octubre de 2024, se publicó la Ley N° 21.713 que modificó el Código Tributario y estableció normas para combatir la informalidad, la evasión, la elusión y el crimen organizado (también conocida como “Ley de Cumplimiento Tributario”), otorgando mayores atribuciones a los organismos fiscalizadores. Además, se prevé la presentación de un segundo proyecto de ley durante 2025, orientado a modificar el sistema de imposición

a la renta. Al cierre de esta memoria, aún no se dispone de los detalles de esta propuesta, lo que introduce un componente de incertidumbre en el entorno tributario.

Para mitigar este riesgo, CCU mantiene un monitoreo permanente del entorno legislativo y fiscal en los países donde opera, a través de un equipo especializado en cumplimiento normativo. Este equipo asegura la adaptación oportuna de las políticas y procedimientos internos a los nuevos requerimientos 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, minimizando el riesgo de sanciones y resguardando la estabilidad financiera de la Compañía.

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

Las regulaciones en materia de etiquetado, publicidad de bebidas y otros productos alimenticios son diferentes en cada uno de los mercados donde opera CCU y éstos están en constante evolución. Además, en cada país puede haber proyectos que propongan incorporar mayor información nutricional y advertencias en los productos.

En Chile, por ejemplo, la Ley N° 21.363 establece en la publicidad y etiquetado de bebidas alcohólicas, imponiendo obligaciones como advertencias sobre el consumo, restricciones de horario y limitaciones en eventos deportivos.

Cambios normativos podrían impactar la ejecución de la estrategia de marketing y limitar las ocasiones de 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 en las distintas jurisdicciones donde operamos podría afectar la rentabilidad y los resultados de los negocios de la Compañía. La operación en diversos mercados exige el estricto cumplimiento de un amplio espectro de marcos regulatorios, que abarcan desde normativas laborales y ambientales hasta leyes tributarias, de libre competencia y de protección al consumidor. El incumplimiento de estas normativas podría resultar en sanciones administrativas, multas, litigios y daños a la reputación, lo que podría tener un impacto negativo en la rentabilidad.

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 que está en constante evolución en cada uno de los países en donde CCU opera. Este marco regula aspectos clave como emisiones de distintas fuentes, la gestión integral de residuos, el almacenamiento de sustancias peligrosas, la protección de la biodiversidad, el uso de recursos hídricos y demás actividades inherentes a nuestra operación industrial.

En el ámbito de economía circular 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 para dar cumplimiento a estas obligaciones.

Asimismo, bajo 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. Adicionalmente, 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 la gestión de recursos hídricos, 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, ha tipificado nuevas infracciones ambientales, 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 se expone a fluctuaciones en la disponibilidad de capital humano, un incremento en la demanda de perfiles especializados 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, en el contexto de alta 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 y de la competitividad salarial, con el 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 ventaja competitiva a largo plazo. La transformación digital es clave para mejorar la eficiencia operativa y optimizar los procesos, no obstante la falta de inversión tecnológica, la resistencia al cambio por parte de los colaboradores o una implementación

deficiente de nuevas herramientas y sistemas podría derivar en ineficiencias, mayores costos 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 de vanguardia, programas de capacitación continua para fortalecer las capacidades digitales de los colaboradores con nuevas herramientas y procesos, y una revisión constante de los sistemas y procedimientos para su alineación con los Objetivos Estratégicos. Además, la Compañía promueve 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 incrementado la dependencia de las redes de datos y los sistemas de tecnología de la información (TI) y operación (OT), exponiendo a CCU al riesgo de ciberataques. Estos incidentes pueden generar interrupciones en los procesos de producción, logística y ventas, así como pérdidas financieras, exposición de datos sensibles y daños a la reputación y la confianza de los clientes.

Un evento de ciberseguridad exitoso puede derivar en la pérdida de ingresos por la paralización de actividades, así como en un aumento de los costos asociados a la restauración de sistemas y la implementación de medidas de recuperación.

Para mitigar este riesgo, CCU cuenta con un plan integral de ciberseguridad orientado a fortalecer las capacidades de identificación, protección, detección, respuesta y recuperación. Este plan incluye tecnología de vanguardia 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 establece políticas y protocolos, planes de educación y formación continua para los colaboradores. Estas acciones están diseñadas para 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.3 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 la ocurrencia de un evento extraordinario podría generar 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 de la industria, ante eventos de gran magnitud, las indemnizaciones podrían ser insuficientes para cubrir la totalidad de las pérdidas.

Actualmente, se mantiene una cobertura de seguro a todo riesgo de daño físico, que incluye averías de maquinaria e interrupción de negocios, terremotos e incendios para 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, podrían no cubrir el impacto financiero total de ciertos siniestros. Además, el mercado de seguros presenta comportamientos cíclicos y la ocurrencia de eventos catastróficos a nivel global podrían endurecer las condiciones de renovación, derivando en incrementos en el costo de las primas, mayores deducibles o, en casos excepcionales, la falta de disponibilidad de cobertura por factores exógenos al 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 ejecutar sus actividades podría verse afectada si no se mantiene una buena relación con las comunidades donde opera. La continuidad de nuestras operaciones depende en gran medida del apoyo y la aceptación de las comunidades locales. La ausencia de relaciones positivas, podría derivar en oposición, conflictos sociales o acciones legales que interrumpan las operaciones y comprometan la reputación de la Compañía.

Para mitigar este riesgo, consideramos esencial involucrarse activamente con las comunidades locales, promoviendo espacios de diálogo para escuchar sus preocupaciones y trabajar colaborativamente 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 estos territorios y reafirmen su compromiso con el desarrollo sostenible y el bienestar de las personas. La comunicación transparente y el compromiso continúa con las comunidades son pilares fundamentales para construir y mantener la confianza y el apoyo necesarios para operar de manera armónica y 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, ya que 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 los volúmenes de ventas e incrementar los costos, impactando la rentabilidad y la continuidad del negocio.

La Compañía dispone de 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.

8. ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS

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

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

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

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

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

Riesgo de tipo de cambio

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

Al 30 de junio de 2026, la Compañía mantiene pasivos en monedas extranjeras por el equivalente a M\$ 662.878.719 (M\$ 636.892.862 al 31 de diciembre de 2025) que en su mayoría están denominadas en dólares estadounidenses. Las obligaciones con instituciones financieras y obligaciones con el público en monedas extranjeras por M\$ 559.704.536 al 30 de junio de 2026 (M\$ 548.871.274 al 31 de diciembre de 2025) representan un 47% (46% al 31 de diciembre de 2025) del total de las obligaciones financieras. El 53% (54% al 31 de diciembre de 2025) restante está denominado principalmente en Unidades de Fomento y pesos chilenos. Adicionalmente, la Compañía mantiene activos en monedas extranjeras por M\$ 252.122.965 (M\$ 418.089.214 al 31 de diciembre de 2025) 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\$ 67.134.644 (M\$ 77.342.804 al 31 de diciembre de 2025).

Al 30 de junio de 2026 la exposición neta en Chile en monedas extranjeras, después del uso de instrumentos derivados, es pasiva por M\$ 3.552.341 (activa por M\$ 13.450.686 al 31 de diciembre de 2025).

Del total de ingresos por ventas al 30 de junio de 2026 de la Compañía, un 4% (5% al 30 de junio de 2025) 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% (64% al 30 de junio de 2025) corresponde a compras de materias primas e insumos en monedas extranjeras o que se encuentran indexados a dichas monedas. La Compañía no cubre las eventuales variaciones en los flujos de caja esperados por estas transacciones.

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

Análisis de sensibilidad al tipo de cambio

El efecto por Ganancias (pérdidas) de cambio en moneda extranjera reconocido en el Estado Consolidado Intermedio de Resultados por Función para el período terminado al 30 de junio de 2026, relacionado con los activos y pasivos denominados en monedas extranjeras asciende a una ganancia de M\$ 1.650.315 (gananciade M\$ 1.472.725 al 30 de junio de 2025).

Considerando la exposición en Chile al 30 de junio de 2026, después del uso de instrumentos derivados es pasiva por M\$ 3.552.341 (activa por M\$ 13.450.686 al 31 de diciembre de 2025), 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\$ 259.321 (M\$ 151.748 al 30 de junio de 2025) asociado a los propietarios de la controladora.

Considerando que aproximadamente el 4% de los ingresos por ventas de la Compañía corresponden a ventas de exportación efectuadas desde Chile (5% al 30 de junio de 2025) y que aproximadamente un 59% (64% al 30 de junio de 2025) 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\$ 22.108.754 (M\$ 23.153.182 al 30 de junio de 2025).

La Compañía, también está sujeta al tipo de cambio de los países donde operan las subsidiarias en el extranjero, ya que el resultado se convierte a pesos chilenos al tipo de cambio promedio de cada mes, excepto Argentina que utiliza el tipo de cambio de cierre de la fecha de reporte. El resultado de las operaciones de las subsidiarias en el extranjero acumuladas al 30 de junio de 2026 fue una pérdida de M\$ 18.790.975 (pérdida de M\$ 15.627.042 al 30 de junio de 2025). Por lo tanto, una depreciación/apreciación del tipo de cambio del peso argentino, uruguayo, guaraní paraguay y boliviano respecto del peso chileno de un 10%, generaría hipotéticamente una pérdida/utilidad antes de impuesto de M\$ 1.879.099 (M\$ 1.562.704 al 30 de junio de 2025).

2025).

La inversión neta mantenida en subsidiarias, negocios conjuntos y asociadas que desarrollan sus actividades en el extranjero al 30 de junio de 2026 asciende a M\$ 851.852.431, M\$ 1.759.750 y M\$ 142.027.439, respectivamente (M\$ 751.809.199, M\$ 1.599.056 y M\$ 124.969.753 al 31 de diciembre de 2025). 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 pérdida/utilidad de M\$ 99.563.962 (M\$ 87.837.801 al 31 de diciembre de 2025) que se registraría con abono/cargo a patrimonio.

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

Riesgo de tasas de interés

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

Para administrar el riesgo de tasas de interés, la Compañía posee una política de administración de tasas de interés que busca reducir la volatilidad de su gasto financiero y mantener un porcentaje ideal de su deuda en instrumentos con tasas fijas. Al 30 de junio de 2026 y 31 de diciembre de 2025, el 100% de las deudas de la Compañía poseen tasas de interés fija.

Los términos y condiciones de las obligaciones con instituciones financieras de la Compañía al 30 de junio de 2026, incluyendo los tipos de cambio, tasa de interés, vencimientos y tasas de interés efectivas, se encuentran detallados en **Nota 21 - Otros pasivos financieros**.

Análisis de sensibilidad a las tasas de interés

El Costo financiero total reconocido en el Estado Consolidado Intermedio de Resultados por Función para el período terminado al 30 de junio de 2026, relacionado principalmente a deudas de corto y largo plazo, asciende a M\$ 34.688.910 (M\$ 38.907.401 al 30 de junio de 2025).

Riesgo de inflación

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

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

Análisis de sensibilidad a la inflación

El resultado por unidades de reajuste total reconocido en el Estado Consolidado Intermedio de Resultados por Función para el período terminado al 30 de junio de 2026, relacionado a ciertos activos, deudas de corto y largo plazo indexados a la Unidad de Fomento y por la aplicación de la contabilidad hiperinflacionaria en Argentina, corresponde a una pérdida M\$ 14.312.190 (pérdida de M\$ 12.492.189 al 30 de junio de 2025).

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\$ 15.988.784 (M\$ 11.821.190 al 30 de junio de 2025) en el Estado Consolidado Intermedio de Resultados por Función.

Riesgo de precio de materias primas

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

Malta y latas

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

Las compras y los compromisos tomados exponen a la Compañía al riesgo de fluctuación de precios de estas materias primas. Por su parte CCU Argentina adquiere toda la demanda de malta de productores locales. Esta materia prima representa aproximadamente el 7% (7% al 30 de junio de 2025) del costo directo del Segmento de operación Chile.

Al 30 de junio de 2026 el costo de las latas representa aproximadamente un 18% del costo directo en el Segmento de operación Chile (17% en 30 de junio de 2025). En el Segmento de operación Negocios Internacionales, el costo de las latas representa aproximadamente un 28% del costo directo de materias primas al 30 de junio de 2026 (34% al 30 de junio de 2025).

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 30% (29% al 30 de junio de 2025) 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 33% (29% al 31 de diciembre de 2025) del total del abastecimiento de VSPT durante los últimos 12 meses, se realizó desde sus propios viñedos, de las cuales un 53% (49% al 31 de diciembre de 2025) corresponden a uva para el mercado de exportación.

El 67% (71% al 31 de diciembre de 2025) del abastecimiento restante es comprado a productores en modalidad de contratos de largo plazo y spot. Durante los últimos 12 meses, VSPT compró el 58% (64% al 31 de diciembre de 2025) de la uva y vino necesario de terceros a través de contratos spot. Adicionalmente, las transacciones de largo plazo representaron un 9% (7% al 31 de diciembre de 2025) sobre el total del abastecimiento.

Debemos considerar que el vino al 30 de junio de 2026 representa el 59% (55% al 30 de junio de 2025) del

costo directo total, es decir, el abastecimiento comprado a productores a través de contrato spot representa el 34% del costo directo (35% al 30 de junio de 2025).

Análisis de sensibilidad de precios de materias primas

El total del costo directo en el Estado Consolidado Intermedio de Resultados por Función para el período terminado al 30 de junio de 2026 asciende a M\$ 598.572.810 (M\$ 587.954.141 al 30 de junio de 2025). 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\$ 31.071.672 (M\$ 32.154.705 al 30 de junio de 2025) para el Segmento de operación Chile, M\$ 11.765.830 (M\$ 11.188.556 al 30 de junio de 2025) para el Segmento de operación Negocios Internacionales y M\$ 5.113.699 (M\$ 5.198.062 al 30 de junio de 2025) 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 62% del total de las cuentas por cobrar comerciales (64% al 31 de diciembre de 2025). La Compañía posee una amplia base de clientes que están sujetos a las políticas, procedimientos y controles establecidos por la Compañía. Los límites de crédito son establecidos para todos los clientes con base en una calificación interna y su comportamiento de pago. Las cuentas por cobrar comerciales pendientes de pago son monitoreadas regularmente. Adicionalmente, la Compañía toma seguros de crédito que cubren el 90% de los saldos de las cuentas por cobrar individualmente significativas, cobertura que al 30 de junio de 2026 alcanza a 82% (83% al 31 de diciembre de 2025) 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 21 días (24 días al 31 de diciembre de 2025).

Al 30 de junio de 2026, la Compañía tenía aproximadamente 1.177 clientes (1.808 clientes al 31 de diciembre de 2025) que adeudan más que \$ 10 millones cada uno y que en su conjunto representan aproximadamente el 87% (90% al 31 de diciembre de 2025) del total de cuentas por cobrar comerciales. Hubo 254 clientes (391 clientes al 31 de diciembre de 2025) con saldos superiores a \$ 50 millones que representa aproximadamente un 77% (79% al 31 de diciembre de 2025) del total de cuentas por cobrar. El 87% (87% al 31 de diciembre de 2025) 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 2025).

Al 30 de junio de 2026 la Compañía no ha recibido garantías significativas por parte de sus clientes.

La Compañía estima que no son necesarias provisiones de riesgo de crédito adicionales a las provisiones individuales y colectivas para pérdidas por deterioro determinadas al 30 de junio de 2026, que ascienden M\$ 5.758.822 (M\$ 6.432.884 al 31 de diciembre de 2025), ya que, como se menciona anteriormente un gran

porcentaje de las cuentas por cobrar se encuentran cubiertas por seguros (*Nota 10 - Deudores Comerciales y otras cuentas por cobrar*).

Mercado Exportación

El riesgo de crédito relacionado a cuentas por cobrar comerciales de exportación es administrado por la Jefatura de Crédito y Cobranza y es monitoreado por la Gerencia de Administración y Finanzas. Los saldos por cobrar del mercado exportación de VSPT representan un 11% del total de las cuentas por cobrar comerciales (8% al 31 de diciembre de 2025). VSPT posee una amplia base de clientes, en más de ochenta países, que están sujetos a las políticas, procedimientos y controles establecidos por VSPT. Adicionalmente, VSPT toma seguros de créditos que cubren el 90% de las cuentas por cobrar individualmente significativas, cobertura que al 30 de junio de 2026 alcanza al 80% (88% al 31 de diciembre de 2025) del total de las cuentas por cobrar. Las cuentas por cobrar comerciales pendientes de pago son monitoreadas regularmente. Aparte de los seguros de crédito, al estar diversificado en diversos países aminora el riesgo de crédito.

Al 30 de junio de 2026 hay 69 clientes (68 clientes al 31 de diciembre de 2025) que adeudan más de M\$ 65.000 cada uno y que representan el 94% (94% al 31 de diciembre de 2025) 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 37 días promedio (24 días promedio al 31 de diciembre de 2025).

La Compañía estima que no son necesarias provisiones de riesgo de crédito adicionales a las provisiones individuales y colectivas determinadas al 30 de junio de 2026. Ver análisis de vencimientos de cuentas por cobrar y provisión para pérdidas por deterioro de cuentas por cobrar (*Nota 10 - Deudores Comerciales y otras cuentas por cobrar*).

Inversiones financieras e instrumentos financieros derivados

Las inversiones financieras corresponden a depósitos a plazo, instrumentos financieros adquiridos con compromiso de retroventa son pactadas a una tasa de interés fija, con vencimientos inferiores a 3 meses y en instituciones financieras en Chile, por lo que no se encuentran expuestas a riesgos significativos de mercado. Respecto de los instrumentos financieros derivados, estos se valorizan a su valor razonable y son contratados solo en el mercado en Chile. A partir del año 2018 se aplican los cambios, exigidos en la enmienda de IFRS 9, en la valorización de los instrumentos financieros derivados considerando el riesgo de contraparte (CVA y DVA, por sus siglas en inglés). El efecto de CVA/DVA es calculado a partir de la probabilidad de default de CCU o de la contraparte, según corresponda, considerando una tasa de recuperación de un 40% para cada instrumento derivado. Dicha probabilidad se obtiene a partir del spread de bonos corporativos con igual calificación para el caso de CCU, mientras que, para la contraparte, se considera la suma entre el Credit Default Swap (CDS) de Chile y el CDS del banco Citibank en Estados Unidos. Al 30 de junio de 2026 el efecto no es significativo.

Riesgo de impuestos

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

Riesgo de liquidez

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

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

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

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

Al 30 de junio de 2026	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	146.316.908	34.182.156	75.953.640	34.093.683	3.315.577	1.332.060	148.877.116
Obligaciones con el público	1.040.960.806	14.576.973	46.767.941	60.909.944	141.249.539	1.036.392.161	1.299.896.558
Obligaciones por arrendamientos	66.829.794	4.675.149	12.826.837	24.261.285	12.163.647	27.287.283	81.214.201
Depósitos recibidos en garantía de envases y contenedores	12.111.082	-	12.111.082	-	-	-	12.111.082
Subtotal	1.266.218.590	53.434.278	147.659.500	119.264.912	156.728.763	1.065.011.504	1.542.098.957
Pasivos financieros derivados							
Instrumentos financieros derivados	197.505	152.061	45.444	-	-	-	197.505
Pasivos de cobertura	23.777.868	2.710.696	2.786.004	11.047.632	10.993.401	-	27.537.733
Subtotal	23.975.373	2.862.757	2.831.448	11.047.632	10.993.401	-	27.735.238
Total	1.290.193.963	56.297.035	150.490.948	130.312.544	167.722.164	1.065.011.504	1.569.834.195

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

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	74.951.702	138.427.412	1.029.230.502	1.302.653.484
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	125.992.116	150.093.120	1.060.764.908	1.548.471.607
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	131.359.420	155.445.860	1.063.441.278	1.572.906.140

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

ANÁLISIS RAZONADO

	30/06/2026	31/12/2025	30/06/2025
INDICADORES FINANCIEROS			
1.- LIQUIDEZ (ver B.1)			
Razón de liquidez	1,84	1,90	2,14
Definida como:			
<u>Total Activos Corrientes</u>			
Total Pasivos Corrientes			
 Razón ácida	 1,14	 1,33	 1,38
Definida como:			
<u>Act. Corr. - Invent. - Pagos Anticip.</u>			
Pasivo Corriente			
2.- ENDEUDAMIENTO (ver B.2)			
Razón de endeudamiento	1,34	1,38	1,29
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	34,3%	39,2%	33,9%
Pasivo no corriente	65,7%	60,8%	66,1%
 Cobertura de Gastos Financieros	 4,7	 4,7	 3,9
Definida como:			
<u>ROADA (EBITDA)**</u>			
Gastos Financieros			
3.- ACTIVIDAD (ver B.3)			
Total de Activos (MM\$)	3.464.303	3.645.387	3.512.955
 Rotación de Inventario	 1,8	 3,7	 1,7
Definida como:			
<u>Costo de ventas del periodo</u>			
Inventario Promedio			
 Permanencia de Inventario	 98,8	 98,3	 106,4
Definida como:			
<u>Inventario Promedio x N° de días período (*)</u>			
Costo de Ventas del período			
(*) 90; 180; 270 o 360 según corresponda			
(**) Resultado Operacional Ajustado, se define como el Resultado Operacional Ajustado antes de Depreciación y Amortización.			

ANÁLISIS RAZONADO

	30/06/2026	31/12/2025	30/06/2025
4.- RESULTADOS (ver B.4)			
Ventas Físicas (Millones de Hectólitros)			
Segmento de operación Chile	11,4	23,0	11,0
Segmento de operación Negocios Internacionales	5,4	12,0	5,6
Segmento de operación Vinos	0,6	1,3	0,7
Volumen Total de Ventas (*)	17,355	36,2	17,3
Resultados Financieros			
Ingresos por Ventas (Millones de \$)	1.427.317	2.909.625	1.397.584
Costos de ventas (Millones de \$)	786.964	1.618.034	778.571
Resultado operacional ajustado (EBIT) (Millones de \$)	82.336	220.849	74.544
R.O.A.D.A. (EBITDA) (Resultado operacional ajustado más Depreciación y Amortización)	163.234	345.547	151.371
Gastos Financieros Netos (Millones de \$)	24.805	52.425	21.429
Utilidad atribuible a los propietarios de la controladora (Millones de \$)	33.143	117.152	46.560

(*) Incluye Eliminaciones entre segmentos de operación

ANÁLISIS RAZONADO

30/06/2026

31/12/2025

30/06/2025

5.- RENTABILIDAD (ver B.5)

Rentabilidad del patrimonio	2,3%	7,8%	3,1%
Definida como:			
Utilidad atribuible a los <u>propietarios de la controladora</u>			
Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora			
 Rentabilidad del Activo	 0,9%	 3,1%	 1,2%
Definida como:			
Utilidad atribuible a los <u>propietarios de la controladora</u>			
Total activo promedio			
 Rendimiento Activos Operacionales	 2,7%	 7,2%	 2,5%
Definida como:			
<u>Resultado operacional ajustado</u>			
Total activos operacionales			
 Utilidad por acción (\$)	 89,7	 317,1	 126,0
Definida como:			
Utilidad atribuible a los <u>propietarios de la controladora</u>			
Total acciones suscritas y pagadas al:			
30/06/2026 N° accs.	369.502.872		
31/12/2025 N° accs.	369.502.872		
30/06/2025 N° accs.	369.502.872		
 Retorno de dividendos	 3,1%	 3,1%	 3,6%
Definida como:			
<u>Dividendos pagados por acción últimos 12 meses</u>			
Precio acción al cierre del periodo			

6.- OTROS

Valor libro acción (\$)	3.859,4	3.983,5	3.996,7
Definida como:			
Patrimonio atribuible a los <u>propietarios de la controladora</u>			
N° total de acciones			
 Valor bolsa de la acción en \$ corrientes al cierre de cada período	 5.100	 5.866	 6.051