



PRIMER TRIMESTRE 2025 RESULTADOS CONSOLIDADOS

Santiago, Chile, 7 de mayo de 2025 – CCU anunció hoy sus resultados financieros consolidados^{1,2} para el primer trimestre de 2025 (1T25), finalizado el 31 de marzo de 2025:

- **Los Volúmenes Consolidados** aumentaron 13,0% (caída orgánica³ de 1,8%). El desempeño en volumen según segmento de operación fue el siguiente:
 - **Chile** (1,9)%
 - **Negocios Internacionales** 62,5% (caída orgánica de 1,2%)
 - **Vinos** (3,8)%
- **Los Ingresos por ventas** subieron 9,6% (alza orgánica de 3,0%)
- **El Margen Bruto** aumentó 8,5% (alza orgánica de 1,7%)
- **El EBITDA** alcanzó CLP 131.554 millones (CLP 130.006 millones orgánicos), un alza de 6,0% (alza orgánica de 4,7%). El desempeño del EBITDA según segmento de operación fue el siguiente:
 - **Chile** (2,4)%
 - **Negocios Internacionales** 34,0% (alza orgánica de 28,1%)
 - **Vinos** (1,1)%
- **La Utilidad neta** alcanzó una ganancia de CLP 57.778 millones, un alza de 10,7%.
- **La Utilidad por acción** alcanzó CLP 156,4 por acción.

Principales indicadores	1T25	1T24	Δ % / bps	Orgánico Δ % / pb
(En MHL o millones de pesos a menos que se indique de otra manera)				
Volúmenes	10.114	8.952	13,0	(1,8)
Ingresos por ventas	817.671	746.024	9,6	3,0
Margen bruto	382.181	352.127	8,5	1,7
EBIT	91.883	88.914	3,3	2,6
EBITDA	131.554	124.163	6,0	4,7
Margen EBITDA	16,1	16,6	(55) pb	28 pb
Utilidad Neta	57.778	52.203	10,7	-
Utilidad por acción (CLP)	156,4	141,3	10,7	-

¹ Para mayor información sobre los términos utilizados consultar el Glosario en Información Adicional y Tablas. Las cifras presentadas han sido redondeadas y pueden no sumar el total debido a aproximaciones.

² Todas las referencias de este reporte, se entenderán referidas a cifras del 1T25 comparadas con cifras del 1T24, a menos que se indique lo contrario.

³ En el 3T24 comenzamos a consolidar "Aguas de Origen" (ADO), nuestro negocio de aguas en Argentina y en el 4T24 empezamos a consolidar nuestra asociación con el Grupo Vierci (AV), en Paraguay. Cifras orgánicas y variaciones orgánicas presentadas en este reporte excluyen los efectos de la consolidación de dichos negocios en los resultados operacionales. Resultados No operacionales y Utilidad Neta son presentados de forma consolidada, dado que el impacto de la consolidación de ADO y AV no es material para estas líneas del estado de resultados.

COMENTARIOS DEL GERENTE GENERAL

En el 1T25, CCU reportó resultados financieros superiores en comparación con el año anterior, expandiendo el EBITDA consolidado y la Utilidad neta en un 6,0% y un 10,7%, respectivamente, a pesar de un entorno de negocios altamente volátil. En este contexto, los volúmenes orgánicos consolidados disminuyeron un 1,8%, impulsados por todos los Segmentos de operación en medio de un consumo débil en la región. El mayor EBITDA se explicó por el Segmento de operación Negocios Internacionales, en gran medida debido a Argentina. Con certeza, el escenario del 2025 seguirá siendo desafiante y volátil. Nuestro enfoque en los próximos trimestres será continuar implementando nuestro Plan Estratégico 2025-2027 y sus tres pilares: Rentabilidad, Crecimiento y Sustentabilidad, con un especial foco en Rentabilidad, a través de mayores esfuerzos en gestión de ingresos y eficiencias. Al mismo tiempo, bajo el pilar de Crecimiento, en un contexto difícil para expandir la escala del negocio, nos centraremos en el valor marcaro, la ejecución de ventas e innovaciones, para abordar nuevas tendencias de consumo. Por último, en el pilar de Sustentabilidad, nuestro objetivo es avanzar en nuestra estrategia “Juntos por un Mejor Vivir” en sus dos pilares “Nuestro Planeta” y “Nuestras Personas”.

En cuanto a nuestro desempeño **consolidado**, en el 1T25 los Ingresos por ventas orgánicos consolidados aumentaron un 3,0%, explicado por un alza de 4,9% en los precios promedio orgánicos en CLP, mientras que los volúmenes orgánicos fueron un 1,8% menores. Los mayores precios promedio orgánicos en CLP se explicaron por todos los Segmentos de operación, como consecuencia de esfuerzos en gestión de ingresos. El Margen bruto orgánico creció un 1,7% y el Margen bruto orgánico se contrajo en 56 pb, debido a un mayor Costo de ventas. Por otro lado, los gastos de MSD&A orgánicos se expandieron un 2,7% en CLP, compensando las presiones inflacionarias con eficiencias, y como porcentaje de los Ingresos por ventas, disminuyeron 11 pb. Con todo, el EBITDA orgánico alcanzó los CLP 130.006 millones, un aumento orgánico del 4,7%.

En cuanto a nuestros segmentos, en el **Segmento de operación Chile** los Ingresos por ventas se expandieron un 2,8%, como resultado de un aumento del 4,8% en los precios promedio, mientras que los volúmenes disminuyeron un 1,9%. Los precios promedio se vieron impulsados por esfuerzos en gestión de ingresos, parcialmente compensados por un efecto mix negativo en el portafolio. El Margen bruto disminuyó un 1,1% y, como porcentaje de los ingresos, el Margen bruto fue 180 pb menor en comparación con el año pasado, principalmente debido a mayores costos de fabricación, un efecto negativo de mix en empaques y presiones de costos provenientes de mayores costos denominados en USD. Los gastos de MSD&A fueron un 2,7% mayores, manteniéndose prácticamente planos como porcentaje de los Ingresos por ventas, debido a eficiencias que compensaron las presiones inflacionarias. En total, el EBITDA alcanzó los CLP 94.400 millones, una disminución del 2,4%, y el margen EBITDA fue 97 pb menor.

En el **Segmento de operación Negocios Internacionales**, excluyendo los volúmenes inorgánicos de la consolidación de ADO y AV, en Argentina y Paraguay, respectivamente, los Ingresos por ventas orgánicos registraron un aumento del 6,3%, impulsado por mayores precios promedio orgánicos, que compensaron una contracción del 1,2% en los volúmenes orgánicos. Los volúmenes orgánicos en Argentina se mantuvieron casi planos, continuando en una senda de recuperación de la escala del negocio en comparación con trimestres anteriores. Mientras tanto, Uruguay y Paraguay registraron disminuciones de volumen orgánico de un dígito bajo y dígito medio, respectivamente, mientras que Bolivia creció a un dígito bajo. Los mayores precios promedio orgánicos se debieron principalmente a iniciativas de gestión de ingresos en todas las geografías, compensando las presiones de costos provenientes especialmente de un ARS más débil frente al USD y presiones inflacionarias. En consecuencia, el Margen bruto orgánico se expandió un 10,7% y, como porcentaje de los ingresos, el Margen bruto orgánico creció 202 pb. Los gastos de MSD&A orgánicos como porcentaje de los Ingresos por ventas, aumentaron 32 pb. Así, el EBITDA orgánico alcanzó los CLP 33.435 millones, un alza de 28,1%, impulsado por Argentina, Uruguay y Bolivia.

El **Segmento de operación Vinos** registró una expansión de los Ingresos por ventas del 2,1%, impulsada completamente por un aumento del 6,2% en los precios promedio, mientras que los volúmenes disminuyeron un 3,8% en comparación con el año anterior. Los menores volúmenes se explicaron por una contracción en la industria del mercado doméstico chileno, mientras que las exportaciones desde Chile se mantuvieron planas. Los mejores precios promedio se explicaron principalmente por un CLP más débil con respecto al USD y su impacto favorable en los ingresos por exportaciones e iniciativas de gestión de ingresos en los mercados domésticos. El Margen bruto disminuyó un 1,6% y, como porcentaje de los ingresos, el Margen bruto se deterioró en 142 pb debido a las presiones de costos provenientes de un mayor costo del vino y mayores costos de empaque vinculados al USD. Los gastos de MSD&A se mantuvieron planos y, como porcentaje de los Ingresos por ventas, mejoraron en 56 pb debido a eficiencias. En total, el EBITDA alcanzó los CLP 6.592 millones, una disminución del 1,1%, y el margen EBITDA fue 36 pb menor.

En cuanto a nuestros principales Negocios conjuntos y asociados, en Colombia registramos mejores resultados financieros a pesar de una ligera contracción en los volúmenes, la cual fue menor a la caída de la industria.

En resumen, en el 1T25 alcanzamos mejores resultados financieros, expandiendo el EBITDA y la Utilidad neta en un entorno de negocios desafiante para el crecimiento de los volúmenes y continuas presiones de costos. En línea con nuestra prioridad de recuperar la rentabilidad, implementamos esfuerzos de gestión de ingresos en todos los segmentos de operación, mientras continuamos generando eficiencias.

Para concluir, en 2025 celebramos 175 años de historia, un período durante el cual hemos superado muchos momentos desafiantes siendo una compañía dinámica e innovadora, capaz de adaptarse a las transformaciones de Chile y los demás países donde hemos expandido nuestras operaciones. Esta vasta experiencia empresarial será clave para navegar el actual escenario de negocios incierto, especialmente en términos de tendencias de consumo y volatilidad del tipo de cambio. Por lo tanto, continuaremos implementando nuestro Plan Estratégico 2025-2027, basado en nuestra estrategia multicategoría para asegurar un crecimiento rentable y sostenible para CCU.

PRINCIPALES RESULTADOS CONSOLIDADOS DEL PRIMER TRIMESTRE (Tablas 1 y 2)

- **El Ingreso por ventas** aumentó un 3,0% orgánicamente, impulsado completamente por un alza de 4,9% en los precios promedio orgánicos en CLP, mientras que los volúmenes orgánicos consolidados disminuyeron un 1,8%. Los mayores precios promedio orgánicos en CLP se dieron por: (i) un aumento de 4,8% en el Segmento de operación Chile, relacionado con iniciativas de gestión de ingresos, parcialmente compensado por un efecto mix negativo en el portafolio, (ii) un incremento de 7,7% en el Segmento de operación Negocios Internacionales, impulsado principalmente por iniciativas de gestión de ingresos en todas las geografías, y (iii) un crecimiento de 6,2% en el Segmento de operación Vinos, principalmente debido a un CLP más débil con respecto al USD y sus efectos favorables en los ingresos de exportaciones e iniciativas de gestión de ingresos en los mercados domésticos. En cuanto a los volúmenes orgánicos, el desempeño fue el siguiente: (i) una contracción de 1,9% en el Segmento de operación Chile, en un contexto de un consumo débil, (ii) una contracción orgánica de 1,2% en el Segmento de operación Negocios Internacionales, donde los volúmenes en Argentina se mantuvieron casi planos, continuando en una senda de recuperación de la escala del negocio en comparación con trimestres anteriores, y (iii) una contracción de 3,8% en el Segmento de operación Vinos, explicado por una disminución en la industria del mercado doméstico chileno, mientras que las exportaciones desde Chile se mantuvieron planas.
- **El Costo de venta** aumentó un 4,1% orgánicamente, explicado por un mayor Costo de ventas por hectolitro, que se expandió un 6,0% orgánicamente en CLP. El mayor Costo de ventas por hectolitro se debió a: (i) un aumento de 8,3% en el Segmento de operación Chile, explicado principalmente por mayores costos de fabricación, un efecto mix negativo en empaques y presiones de costos provenientes de mayores costos denominados en USD, (ii) un aumento de 3,3% en el Segmento de operación Negocios Internacionales, causado principalmente por la depreciación del ARS frente al USD y su impacto negativo en los costos denominados en USD y presiones inflacionarias, y (iii) un aumento de 8,6% en el Segmento de operación Vinos, por un mayor costo de vino y mayores costos de empaque vinculados al USD.
- **El Margen bruto** orgánico alcanzó CLP 358.273 millones, un aumento de 1,7% y, como porcentaje de los Ingresos por ventas, se contrajo 56 pb.
- **Los gastos de MSD&A** aumentaron un 2,7% orgánicamente en CLP, compensando presiones inflacionarias con eficiencias en todos los Segmentos de operación. En consecuencia, como porcentaje del Ingreso por ventas, los gastos de MSD&A disminuyeron 11 pb orgánicamente. El desempeño de los gastos de MSD&A por Segmento de operación fue el siguiente: (i) una expansión del 2,7% en el Segmento de operación Chile, manteniéndose plano como porcentaje del Ingreso por ventas, (ii) un aumento orgánico del 7,2% en el Segmento de operación Negocios Internacionales, aumentando en 76 pb como porcentaje de los Ingresos por ventas, y (iii) un aumento del 0,4% en el Segmento de operación Vinos, lo que resultó en una contracción de 56 pb medido como porcentaje de los Ingresos por ventas.
- **El EBIT** alcanzó a CLP 91.883 millones y CLP 91.243 millones orgánicos, expandiéndose un 3,3% y un 2,6%, respectivamente.
- **El EBITDA** alcanzó CLP 131.554 millones y a CLP 130.006 millones orgánicos, aumentando un 6,0% y un 4,7%, respectivamente. El desempeño por Segmento de operación fue el siguiente: el Segmento de operación Chile disminuyó el EBITDA en un 2,4%; el Segmento de operación Negocios Internacionales se expandió un 28,1% orgánicamente, y el Segmento de operación Vinos disminuyó en un 1,1%. El margen EBITDA alcanzó el 16,1% y orgánicamente alcanzó el 16,9%, este último expandiéndose en 28 pb.

Dado que el impacto de la consolidación de ADO y AV en el Resultado no operacional y en la Utilidad neta no es material, el análisis a continuación considera cifras consolidadas, es decir, incluyendo la consolidación de ambos negocios.

- **El Resultado no operacional** totalizó una pérdida de CLP 26.681 millones en el 1T25 versus un resultado negativo de CLP 19.266 millones el año anterior. La mayor pérdida se explicó por: (i) una mayor pérdida en Otras ganancias/(pérdidas) en CLP 8.509 millones, causada principalmente por contratos de derivados⁴, específicamente, contratos forward celebrados para mitigar el impacto de las fluctuaciones del tipo de cambio en nuestras posiciones de moneda extranjera en nuestro balance, lo cual se compensa mayormente en Diferencias de cambio, (ii) una mayor pérdida en CLP 4.592 millones en Gastos financieros netos, principalmente debido a menores tasas de interés que impactaron nuestros Ingresos financieros, y una mayor deuda en Argentina, y (iii) una mayor pérdida en CLP 4.138 millones en Resultados por unidades de reajuste. Estos efectos fueron parcialmente compensados por: (i) una menor pérdida en Diferencias de cambio en CLP 8.023 millones, y (ii) una menor pérdida en Ganancia (pérdida) en negocios conjuntos y asociados en CLP 1.800 millones, generada por un mayor resultado financiero en Colombia.
- **El Impuesto a las ganancias** alcanzó los CLP 3.714 millones versus los CLP 14.621 millones el año anterior. Los menores impuestos se explicaron principalmente por una menor Utilidad antes de impuestos, y un menor impuesto en Argentina por la aplicación de la inflación para fines tributarios.
- **La Utilidad neta** alcanzó una ganancia de CLP 57.778 millones versus una ganancia de CLP 52.203 millones el año anterior, expandiéndose un 10,7% explicado por los efectos mencionados anteriormente.

⁴ Ver Nota 32, Otras Ganancias/(pérdidas), de nuestros Estados Financieros al 31 de marzo de 2025

SEGMENTO DE OPERACIÓN CHILE

El **Segmento de operación Chile** los Ingresos por ventas se expandieron un 2,8%, como resultado de un aumento del 4,8% en los precios promedio, mientras que los volúmenes disminuyeron un 1,9%. Los precios promedio se vieron impulsados por esfuerzos en gestión de ingresos, parcialmente compensados por un efecto mix negativo en el portafolio. El Margen bruto disminuyó un 1,1% y, como porcentaje de los ingresos, el Margen bruto fue 180 pb menor en comparación con el año pasado, principalmente debido a mayores costos de fabricación, un efecto negativo de mix en empaques y presiones de costos provenientes de mayores costos denominados en USD. Los gastos de MSD&A fueron un 2,7% mayores, manteniéndose prácticamente planos como porcentaje de los Ingresos por ventas, debido a eficiencias que compensaron las presiones inflacionarias. En total, el EBITDA alcanzó los CLP 94.400 millones, una disminución del 2,4%, y el margen EBITDA fue 97 pb menor.

Dentro de la agenda “Pasión por el consumidor” de nuestra Estrategia de Sustentabilidad “Juntos por un Mejor Vivir”, durante el trimestre, nuestra marca de agua Cachantun, a través de su programa “Refresca tu barrio”, inauguró un nuevo parque sostenible en la ciudad de Valdivia, alcanzando 16 nuevas áreas verdes desde 2019. Esta vez, la transformación de esta área fue co-diseñada por los propios vecinos, quienes quisieron mejorar la movilidad y la accesibilidad del lugar. En términos de innovación, con el objetivo de incorporar soluciones innovadoras en sus operaciones, CCU, junto con ChileGlobal Ventures, lanzó la octava edición del programa “INNPACTA”, una convocatoria de innovación abierta que busca identificar las mejores startups de base tecnológica a nivel mundial con tecnologías validadas y listas para ser implementadas en nuestras operaciones. Este año, el área de trabajo será la optimización logística.

En cuanto a nuestras marcas, después de 20 años Cachantun lanzó una nueva edición de agua con gas, presentando “Cachantun Strong Gas”, una forma novedosa de beber agua carbonatada, caracterizada por su gasificación intensa y sensación refrescante. Sería la primera de sus variedades en tener estas características únicas. Parte del objetivo de este nuevo producto es reforzar el compromiso de la marca con liderar en innovación y calidad.

SEGMENTO DE OPERACIÓN NEGOCIOS INTERNACIONALES

En el **Segmento de operación Negocios Internacionales**, excluyendo los volúmenes inorgánicos de la consolidación de ADO y AV, en Argentina y Paraguay, respectivamente, los Ingresos por ventas orgánicos registraron un aumento del 6,3%, impulsado por mayores precios promedio orgánicos, que compensaron una contracción del 1,2% en los volúmenes orgánicos. Los volúmenes orgánicos en Argentina se mantuvieron casi planos, continuando en una senda de recuperación de la escala del negocio en comparación con trimestres anteriores. Mientras tanto, Uruguay y Paraguay registraron disminuciones de volumen orgánico de un dígito bajo y dígito medio, respectivamente, mientras que Bolivia creció a un dígito bajo. Los mayores precios promedio orgánicos se debieron principalmente a iniciativas de gestión de ingresos en todas las geografías, compensando las presiones de costos provenientes especialmente de un ARS más débil frente al USD y presiones inflacionarias. En consecuencia, el Margen bruto orgánico se expandió un 10,6% y, como porcentaje de los ingresos, el Margen bruto orgánico creció 200 pb. Los gastos de MSD&A orgánicos como porcentaje de los Ingresos por ventas, aumentaron 32 pb. Así, el EBITDA orgánico alcanzó los CLP 33.435 millones, un alza de 28,1%, impulsado por Argentina, Uruguay y Bolivia.

SEGMENTO DE OPERACIÓN VINOS

El **Segmento de operación Vinos** registró una expansión de los Ingresos por ventas del 2,1%, impulsada completamente por un aumento del 6,2% en los precios promedio, mientras que los volúmenes disminuyeron un 3,8% en comparación con el año anterior. Los menores volúmenes se explicaron por una contracción en la industria del mercado doméstico chileno, mientras que las exportaciones desde Chile se mantuvieron planas. Los mejores precios promedio se explicaron principalmente por un CLP más débil con respecto al USD y su impacto favorable en los ingresos por exportaciones e iniciativas de gestión de ingresos en los mercados domésticos. El Margen bruto disminuyó un 1,6% y, como porcentaje de los ingresos, el Margen bruto se deterioró en 142 pb debido a las presiones de costos provenientes de un mayor costo del vino y mayores costos de empaque vinculados al USD. Los gastos de MSD&A se mantuvieron planos y, como porcentaje de los Ingresos por ventas, mejoraron en 54 pb debido a eficiencias. En total, el EBITDA alcanzó los CLP 6.592 millones, una disminución del 1,1%, y el margen EBITDA fue 36 pb menor.

En el 1T25, VSPT Wine Group renovó su certificación bajo el exigente Código Nacional de Sustentabilidad de Wines of Chile hasta diciembre de 2027, cumpliendo con los requisitos en todas las áreas y subrayando así su esfuerzo continuo en implementar prácticas sustentables.

DESCRIPCIÓN DE CCU

CCU es una empresa multicategoría de bebestibles, con operaciones en Chile, Argentina, Bolivia, Colombia, Paraguay y Uruguay. En Chile, CCU es uno de los principales actores en cada una de las categorías en las que participa, incluyendo cervezas, bebidas gaseosas, aguas minerales y envasadas, néctares, vino y pisco, entre otros. A nivel sudamericano, es el segundo mayor cervecero en Argentina y participa, además, en las industrias de sidras, licores, vinos y aguas; en Uruguay y Paraguay está presente en el mercado de cervezas, aguas minerales y envasadas, gaseosas, vinos y néctares; en Bolivia participa en las industrias de cervezas, aguas envasadas, gaseosas y malta; en Colombia participa en el mercado de cervezas y malta. Los principales contratos de licencia, distribución y/o joint ventures de la Compañía incluyen Heineken Brouwerijen B.V., PepsiCo Inc., Seven-up International, Schweppes Holdings Limited, Société des Produits Nestlé S.A., Pernod Ricard Chile S.A., Promarca S.A. (Watt's), Red Bull Panamá S.A., Stokely Van Camp Inc., y Coors Brewing Company.

OFICINA CORPORATIVA

Vitacura 2670, 26th floor
Santiago
Chile

NEMOTÉCNICO ACCIÓN

Bolsa de Comercio de Santiago: CCU
NYSE: CCU

INFORMACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Los comentarios realizados en este comunicado que estén relacionados con el futuro desempeño financiero de CCU, involucran estimaciones y riesgos conocidos y desconocidos, por lo que tienen implícitos la incertidumbre de lo que efectivamente pueda llegar a suceder. Por lo mismo, el resultado real puede variar materialmente con respecto a lo mencionado en este comunicado de prensa. La Compañía no tiene la responsabilidad de actualizar estos comentarios o estimaciones futuras. Los lectores deben ser cautos y no poner una sobredimensionada confianza en las estimaciones futuras aquí mencionadas. Estos comentarios deben ser considerados en conjunto con la información adicional sobre riesgos e incertidumbres, mencionados en el reporte 20-F presentado a la US Securities and Exchange Commission (SEC), y en la Memoria Anual enviada a la Comisión para el Mercado Financiero (CMF), la que se encuentra disponible en nuestra página web.

GLOSARIO

Segmentos de operación

Los segmentos de operación se definen con respecto a sus ingresos en las áreas geográficas de actividad comercial:

- **Chile:** Este segmento comercializa Cervezas, Bebidas Sin Alcohol y Licores en el mercado chileno, y también incluye las unidades Transportes CCU Limitada, Comercial CCU S.A., CRECCU S.A., Fábrica de Envases Plásticos S.A. y La Barra S.A.
- **Negocios Internacionales:** Este segmento comercializa Cervezas, Sidras, Bebidas Sin Alcohol y Licores en el mercado de los países de Argentina, Uruguay y Paraguay.
- **Vinos:** Este segmento comercializa vinos, principalmente en los mercados de exportación, a más de 80 países, y el mercado doméstico chileno.
- **Otros/Eliminaciones:** Considera los gastos e ingresos corporativos y las eliminaciones de las transacciones realizadas entre segmentos no asignados.

ARS

Peso argentino.

CLP

Peso chileno.

Costo de venta

El Costo de venta incluye Costo Directo y Gastos de Fabricación.

Deuda Financiera Neta

La Deuda Financiera Total menos Efectivo y equivalentes de efectivo.

Deuda Financiera Neta / EBITDA

Cálculo basado en el EBITDA de los últimos doce meses.

EBIT

EBIT de las siglas en inglés Earnings Before Interest and Taxes, y con propósitos de gestión se define como utilidad antes de otras ganancias (pérdidas), gastos financieros neto, resultados de negocios conjuntos, utilidades/(pérdidas) por diferencias de tipo de cambio, resultados por unidades de reajuste e impuestos. EBIT es equivalente al Resultado Operacional usado en el formulario 20-F.

EBITDA

Del inglés "Earnings Before Interests, Taxes, Depreciation and Amortization (utilidad antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización). Se utiliza para el cálculo del EBITDA, el EBIT más depreciación y amortización. El cálculo del EBITDA no tiene como base las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF o IFRS). Cuando se analiza el desempeño operacional, los inversionistas deben considerarlo como una herramienta complementaria, y no alternativa, a la Utilidad del período. Los inversionistas también deben notar que el EBITDA presentado por CCU no es necesariamente comparable con indicadores similares usados por otras empresas. EBITDA es equivalente al ORBDA (Adjusted Operating Result Before Depreciation and Amortization), usado en el formulario 20-F.

Ítems Excepcionales (IE)

Anteriormente referido como Ítems no recurrentes (INR), los Ítems excepcionales son los ingresos o gastos que no se producen regularmente como parte de las actividades normales de la Compañía. Se presentan por separado debido a que son importantes para la comprensión del comportamiento sostenible de la Compañía debido a su tamaño o naturaleza.

Margen bruto

Margen bruto corresponde a la diferencia entre el Ingreso y el Costo de venta.

MSD&A

MSD&A se refiere a la sigla en inglés para gastos de marketing, distribución y administración.

Ratio de Liquidez

Total activos corrientes / Total pasivos corrientes.

UF

La UF es una unidad monetaria indexada a la variación del IPC en Chile.

Utilidad neta

Utilidad del período atribuible a propietarios de la controladora según IFRS.

Utilidad por acción

Utilidad del ejercicio dividida por el número total de acciones.

USD

Dólar estadounidense.

Tabla 2: Estado de Resultados consolidado (Tres meses al 31 de marzo de 2025)

Acumulado a Marzo	2025	2024	Total
	(Millones de CLP)		Δ % / pb
Ingresos por ventas	817.671	746.024	9,6
Costo de Venta	(435.489)	(393.897)	10,6
% de Ingresos	53,3	52,8	46 bps
Costo directo	(337.578)	(315.443)	7,0
Costo de fabricación	(97.911)	(78.455)	24,8
Margen Bruto	382.181	352.127	8,5
% de Ingresos	46,7	47,2	(46) pb
MSD&A	(292.966)	(263.955)	11,0
% de Ingresos	35,8	35,4	45 pb
Otros ingresos (gastos) de operación	2.668	743	259,2
EBIT	91.883	88.914	3,3
% de Ingresos	11,2	11,9	(68) pb
Gastos Financieros netos	(11.257)	(6.665)	68,9
Utilidad de negocios conjuntos y asociadas	(1.518)	(3.318)	(54,2)
Diferencia de cambio	(444)	(8.467)	(94,8)
Resultado por unidades de reajuste	(6.017)	(1.879)	220,2
Otras ganancias / (pérdidas)	(7.444)	1.064	(799,4)
Resultado no operacional	(26.681)	(19.266)	38,5
Utilidad antes de impuestos	65.202	69.649	(6,4)
Impuestos a las ganancias	(3.714)	(14.621)	74,6
Utilidad del período	61.488	55.028	11,7
Utilidad del período atribuible a:			
Propietarios de la controladora	57.778	52.203	10,7
Participaciones no controladoras	(3.710)	(2.825)	31,3
EBITDA	131.554	124.163	6,0
% de Ingresos	16,1	16,6	(55) pb
INFORMACIÓN ADICIONAL			
Número de Acciones	369.502.872	369.502.872	
Acciones por ADR	2	2	
Utilidad por acción (CLP)	156,4	141,3	10,7
Utilidad por ADR (CLP)	312,7	282,6	10,7
Depreciación	39.671	35.249	12,5
CAPEX	31.764	44.848	(29,2)

REPORTE DE RESULTADOS

Tabla 2: Información por segmentos (Primer trimestre 2025)

Primer Trimestre (En MHL o millones de CLP a menos que se indique de otra manera)	1. Segmento de operación Chile			2. Segmento de operación Negocios Internacionales				3. Segmento de operación Vinos			4. Otros/Eliminaciones			Total			
	2025	2024	A/A %	2025	2024	A/A %	Orgánico Δ % / pb	2025	2024	A/A %	2025	2024	A/A %	2025	2024	A/A %	Orgánico Δ % / pb
Volúmenes	6.463	6.588	(1,9)	3.382	2.082	62,5	(1,2)	286	297	(3,8)	(18)	(15)	18,1	10.114	8.952	13,0	(1,8)
Ingresos por ventas	515.795	501.877	2,8	256.030	194.254	31,8	6,3	60.022	58.765	2,1	(14.175)	(8.872)	59,8	817.671	746.024	9,6	3,0
Ingresos (CLP/HL)	79.806	76.181	4,8	75.700	93.323	(18,9)	7,7	209.953	197.737	6,2				80.849	83.338	(3,0)	4,9
Costo de ventas	(281.019)	(264.425)	6,3	(125.893)	(98.282)	28,1	2,1	(37.649)	(36.028)	4,5	9.073	4.837	87,6	(435.489)	(393.897)	10,6	4,1
% de Ingresos	54,5	52,7	180 pb	49,2	50,6	(142) pb	(202) pb	62,7	61,3	142 pb				53,3	52,8	46 pb	56 pb
Costo directo	(228.788)	(221.108)	3,5	(89.616)	(72.783)	23,1	(2,8)	(28.226)	(26.972)	4,7	9.052	5.421	67,0	(337.578)	(315.443)	7,0	1,0
Costos de fabricación	(52.231)	(43.316)	20,6	(36.277)	(25.499)	42,3	15,9	(9.423)	(9.056)	4,1	21	(584)	103,5	(97.911)	(78.455)	24,8	16,2
Margen bruto	234.775	237.452	(1,1)	130.137	95.972	35,6	10,7	22.372	22.737	(1,6)	(5.103)	(4.035)	26,5	382.181	352.127	8,5	1,7
% de Ingresos	45,5	47,3	(180) pb	50,8	49,4	142 pb	202 pb	37,3	38,7	(142) pb				46,7	47,2	(46) pb	(56) pb
MSD&A	(165.252)	(160.915)	2,7	(109.000)	(81.189)	34,3	7,2	(19.250)	(19.177)	0,4	536	(2.675)	120,0	(292.966)	(263.955)	11,0	2,7
% de Ingresos	32,0	32,1	(2) pb	42,6	41,8	78 pb	32 pb	32,1	32,6	(56) pb				35,8	35,4	45 pb	(11) pb
Otros ingresos (gastos) de operación	703	287	145,1	648	188	245,1	>500	299	170	76,0	1.017	98	>500	2.668	743	259,2	429,3
EBIT	70.226	76.824	(8,6)	21.785	14.971	45,5	41,2	3.421	3.730	(8,3)	(3.549)	(6.611)	(46,3)	91.883	88.914	3,3	2,6
Margen EBIT	13,6	15,3	(169) pb	8,5	7,7	80 pb	253 pb	5,7	6,3	(65) pb				11,2	11,9	(68) pb	(4) pb
EBITDA	94.400	96.733	(2,4)	34.983	26.098	34,0	28,1	6.592	6.667	(1,1)	(4.421)	(5.335)	17,1	131.554	124.163	6,0	4,7
Margen EBITDA	18,3	19,3	(97) pb	13,7	13,4	23 pb	275 pb	11,0	11,3	(36) pb				16,1	16,6	(55) pb	28 pb

Tabla 3: Balance

	Al 31 de marzo	Al 31 de diciembre
	2025	2024
	MM CLP	
ACTIVOS		
Efectivo y equivalentes al efectivo	771.435	707.123
Otros activos corrientes	947.767	1.064.144
Total activos corrientes	1.719.202	1.771.267
Propiedades, plantas y equipos (neto)	1.499.398	1.522.708
Otros activos no corrientes	695.511	695.742
Total activos no corrientes	2.194.909	2.218.450
Total activos	3.914.111	3.989.717
PASIVOS		
Deuda financiera corriente	153.975	165.654
Otros pasivos	642.911	694.353
Total pasivos corrientes	796.886	860.006
Deuda financiera no corriente	1.257.214	1.274.014
Otros pasivos no corrientes	183.803	183.181
Total pasivos no corrientes	1.441.017	1.457.195
Total pasivos	2.237.903	2.317.202
PATRIMONIO		
Capital emitido	562.693	562.693
Otras reservas	(22.257)	(3.288)
Resultados acumulados	994.667	965.778
Subtotal patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora	1.535.104	1.525.183
Participaciones no controladoras	141.105	147.332
Total patrimonio	1.676.208	1.672.515
Total pasivos y patrimonio	3.914.111	3.989.717
INFORMACIÓN FINANCIERA ADICIONAL		
Deuda Financiera Total	1.411.189	1.439.668
Deuda Financiero Neta	639.754	732.545
Razón de liquidez	2,16	2,06
Deuda Financiera Total / Capitalización	0,46	0,46
Deuda Financiera Neta / EBITDA ⁽¹⁾	1,51	1,76

(1) Incluye una ganancia no recurrente por la venta de una porción de terreno en Chile en el 2T24 con un impacto en el EBITDA de CLP 28.669 millones. Excluyendo esta ganancia, la Deuda Financiera Neta / EBITDA alcanzó 1,62 y 1,89 al 31 de marzo de 2025 y al 31 de diciembre de 2024, respectivamente.

Tabla 4: Estado de Flujos de Efectivo Resumido

Primer Trimestre	2025	2024
	MM CLP	
Efectivo y Equivalentes al Efectivo, Saldo Inicial	707.123	618.154
Flujos de Efectivo Procedentes de (Utilizados en) Actividades de Operación	130.430	121.280
Flujos de Efectivo Procedentes de (Utilizados en) Actividades de Inversión	(28.078)	(53.976)
Flujos de Efectivo Procedentes de (Utilizados en) Actividades de Financiación	(10.159)	(40.072)
Incremento Neto (Disminución) en el Efectivo y Equivalente al Efectivo	92.193	27.233
Efectos de las variaciones en la tasa de cambio sobre el Efectivo y Equivalente	(27.880)	46.999
Incremento (disminución) de efectivo y equivalentes al efectivo	64.312	74.232
Efectivo y Equivalentes al Efectivo, Saldo Final	771.435	692.386