



SEGUNDO TRIMESTRE 2025

RESULTADOS CONSOLIDADOS

Para mayor información contactar a
Relación con Inversionistas
 Claudio Las Heras
 Carolina Burgos
investor@ccuinvestor.com
Medios
 Bárbara Wolff +562 2427 3236
 Renata Robbio +562 2427 3445
www.ccu.cl / www.ccuinvestor.com

Santiago, Chile, 6 de agosto de 2025 – CCU anunció hoy sus resultados financieros consolidados segundo trimestre de 2025^{1,2} (2T25) finalizado el 30 de junio de 2025:

- **Los Volúmenes Consolidados** aumentaron 19,2% (alza orgánica de 4,7%³). El desempeño según Segmento de operación fue el siguiente:
 - **Chile** 3,2%
 - **Negocios Internacionales** 79,0% (9,8% orgánico)
 - **Vinos** 4,2%
- **Los Ingresos por Ventas** aumentaron 10,5% (alza orgánica de 4,8%)
- **El Margen Bruto** se expandió 12,7% (alza orgánica de 6,7%)
- **El EBITDA** alcanzó CLP 19.817 millones, una caída de 48,8% versus el 2T24 (un alza de 97,1% al excluir la ganancia no recurrente por la venta de una porción de terreno en Chile en el 2T24⁴. El desempeño según Segmento de operación fue el siguiente:
 - **Chile** 59,1%
 - **Negocios Internacionales** (10,3)%
 - **Vinos** 8,3%
- **La Utilidad neta** alcanzó una pérdida de CLP 11.218 millones versus una ganancia de CLP 5.040 millones en el 2T24 (una pérdida de CLP 15.888 millones en el 2T24 al excluir la ganancia no recurrente antes mencionada)
- **La Utilidad por acción** alcanzó una pérdida de CLP 30,4 por acción

Principales indicadores (En MHL o millones de pesos a menos que se indique de otra manera)	2T25	2T24	Δ % / bps	Orgánico Δ % / pb	Acum '25	Acum '24	Δ % / bps	Orgánico Δ % / pb
Volúmenes	7.165	6.010	19,2	4,7	17.279	14.962	15,5	0,8
Ingresos por ventas	579.914	524.641	10,5	4,8	1.397.584	1.270.665	10,0	3,7
Margen bruto	236.832	210.113	12,7	6,7	619.013	562.240	10,1	3,5
EBIT	(17.340)	2.444	<(500)	-	74.544	91.358	(18,4)	-
EBITDA	19.817	38.722	(48,8)	-	151.371	162.885	(7,1)	-
Margen EBITDA	3,4	7,4	(396) bps	-	10,8	12,8	(199) bps	-
Utilidad Neta	(11.218)	5.040	(322,6)	-	46.560	57.243	(18,7)	-
Utilidad por acción (CLP)	(30,4)	13,6	(322,6)	-	126,0	154,9	(18,7)	-
Excluyendo el efecto no recurente de la venta de una porción de terreno en Chile en 2T24⁽⁴⁾								
EBIT	(17.340)	(26.225)	(33,9)	-	74.544	62.689	18,9	-
EBITDA	19.817	10.053	97,1	-	151.371	134.216	12,8	-
Margen EBITDA	3,4	1,9	150 bps	-	10,8	10,6	27 bps	-
Utilidad Neta	(11.218)	(15.888)	(29,4)	-	46.560	36.315	28,2	-

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 2T25 comparadas con cifras del 2T24, 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 para volúmenes, Ingresos por ventas, Costo de ventas y Margen bruto presentadas en este reporte excluyen los efectos de la consolidación de dichos negocios. Dada la integración de AV en nuestras operaciones en Paraguay, las cifras y variaciones de gastos MSD&A, EBIT, EBITDA, Resultados No operacionales, Impuesto a las ganancias, y Utilidad Neta son presentados de forma consolidada.

4 Los resultados del 2T24 incluyen una ganancia no recurrente por la venta de una porción de terreno en Chile que totaliza una ganancia antes de impuestos de CLP 28.669 millones, y una ganancia después de impuestos de CLP 20.928 millones. A nivel de Segmentos de operación, este efecto no recurrente se contabilizó en Otros/eliminaciones.

COMENTARIOS DEL GERENTE GENERAL

Los comentarios a continuación excluyen la ganancia no recurrente obtenida por la venta de una porción de terreno en Chile en el 2T24⁴. Asimismo, los párrafos relacionados con los resultados consolidados y del Segmento de operación Negocios Internacionales consideran cifras orgánicas para volúmenes, Ingresos por ventas, Costo de Venta y Margen bruto; es decir, excluyendo la consolidación de ADO en Argentina y AV en Paraguay³. Los gastos de MSD&A, EBIT, EBITDA, Resultado no operacional, Impuesto a las ganancias y Utilidad neta son presentados de forma consolidada.

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

En cuanto a nuestras principales cifras **consolidadas**, en el 2T25 los Ingresos por ventas orgánicos crecieron 4,8%, explicado por un alza de 4,7% en los volúmenes orgánicos, mientras que los precios promedio orgánicos se mantuvieron planos en CLP. El Margen bruto creció 6,7% orgánicamente, y como porcentaje de los Ingresos por ventas se expandió en 73 pb. Por su parte, los gastos de MSD&A consolidados en CLP crecieron 5,8%, principalmente debido a la consolidación de ADO, aunque como porcentaje de los Ingresos por ventas mejoraron 197 pb. Con todo, el EBITDA alcanzó los CLP 19.817 millones y se expandió un 97,1%, y el margen EBITDA se expandió en 150 pb.

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

En el **Segmento de operación Negocios Internacionales**, los volúmenes orgánicos registraron una expansión de 9,8%, mientras que los Ingresos por ventas orgánicos registraron una contracción de 11,4%, esto provocado por una caída de 19,3% en los precios promedio orgánicos en CLP. La caída en los precios promedio orgánicos se debió principalmente a un efecto de conversión negativo en Argentina, producto de la devaluación de 30,5%⁵ del ARS frente al USD, y también por un entorno desafiante para acciones de precios en Argentina. La expansión del volumen se explicó principalmente por una baja base de comparación en Argentina, mientras que los volúmenes ajustados por estacionalidad, siguieron en una tendencia de recuperación por cuarto trimestre consecutivo. El Margen bruto orgánico disminuyó un 11,6%, y como porcentaje de los Ingresos por ventas, se mantuvo plano. Los gastos de MSD&A aumentaron un 10,5%, mayormente debido a la consolidación de ADO, y a mayores gastos de marketing. Como porcentaje de los Ingresos por ventas, los gastos de MSD&A disminuyeron 301 pb. En total, a pesar del mayor volumen, debido a los efectos antes mencionados, el EBITDA alcanzó una pérdida de CLP 26.892 millones, similar a la pérdida de CLP 24.373 millones el año pasado.

El **Segmento de operación Vinos** registró una expansión de los Ingresos por ventas de 6,0%, impulsada principalmente por un aumento de 4,2% en los volúmenes y un alza de 1,7% en los precios promedio. Los mayores volúmenes fueron liderados por un alza de 17,4% en las exportaciones, parcialmente compensado por una contracción de 4,1% en el mercado doméstico chileno, mientras que la industria mostró una caída superior. Los mayores precios promedio se explicaron principalmente por un CLP más débil, y su impacto favorable en los ingresos de exportación e iniciativas de gestión de ingresos en los mercados domésticos, compensado por efectos de mix negativos en el portafolio. El Margen bruto se mantuvo plano, y como porcentaje de los Ingresos por ventas se deterioró en 222 pb debido a presiones de costos por un mayor costo del vino, a raíz de una vendimia de menor volumen, y mayores costos de empaque vinculados al USD. Los gastos de MSD&A cayeron un 3,7%, debido a eficiencias, y como porcentaje de los Ingresos por ventas, mejoraron 274 pb. En total, el EBITDA alcanzó los CLP 11.285 millones, un incremento del 8,3%, y el margen EBITDA subió 32 pb.

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

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

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

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

PRINCIPALES RESULTADOS CONSOLIDADOS DEL SEGUNDO TRIMESTRE (Tablas 1 y 3)

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

- **El Ingreso por ventas** aumentó un 4,8% orgánicamente, impulsado casi en su totalidad por un aumento de 4,7% en los volúmenes orgánicos consolidados, ya que los precios promedio orgánicos en CLP crecieron solo un 0,1%. El crecimiento del volumen se descompone de la siguiente manera: (i) una expansión del 3,2% en el Segmento de operación Chile, donde todas las categorías experimentaron un crecimiento positivo, junto con un mejor ritmo de volumen, ajustado por estacionalidad, en comparación con trimestres anteriores; (ii) un aumento orgánico del 9,8% en el Segmento de operación Negocios Internacionales, explicado casi en su totalidad por una baja base de comparación en Argentina, mientras que los volúmenes, ajustados por estacionalidad, siguieron en una tendencia de recuperación por cuarto trimestre consecutivo, y (iii) una expansión del 4,2% en el Segmento de operación Vinos, explicado por un crecimiento de 17,4% en las exportaciones, parcialmente compensado por una caída de 4,1% en el mercado doméstico chileno, mientras que la industria mostró una caída superior. El desglose de los precios promedio orgánicos en CLP fue el siguiente: (i) un alza de 6,0% en el Segmento de operación Chile, relacionado con iniciativas de gestión de ingresos, parcialmente compensado por efectos de mix negativos, y (ii) un aumento de 1,7% en el Segmento de operación Vinos, explicado principalmente por un CLP más débil y su impacto favorable en los ingresos por exportaciones, e iniciativas de gestión de ingresos en los mercados domésticos, compensado por efectos de mix negativos en el portafolio. Estos efectos fueron casi totalmente compensados por una contracción orgánica del 19,3% en el Segmento de operación Negocios Internacionales, principalmente por un efecto de conversión negativo en Argentina y un escenario desafiante para acciones de precios en dicho país.
- **El Costo de venta** aumentó un 3,5% orgánicamente, explicado por mayores volúmenes, ya que el Costo de ventas por hectolitro orgánico en CLP se contrajo un 1,1%. Esto último se debió a una disminución orgánica del 19,3% en CLP en el Segmento de operación Negocios Internacionales, causada principalmente por un efecto de conversión, ya que en moneda local el Costo de ventas por hectolitro creció debido principalmente a un impacto negativo de la devaluación del ARS con respecto al USD en nuestra base de costos dolarizados en Argentina. Esto fue parcialmente compensado por: (i) un aumento del 4,0% en el Segmento de operación Chile, relacionado con un mix de empaques desfavorable y mayores costos de fabricación, principalmente asociados a nuestra planta de reciclaje PET "CirCCular", parcialmente compensado por menores precios en materias primas como azúcar, pulpa de fruta y malta, y (ii) un aumento del 5,5% en el Segmento de operación Vinos, por un mayor costo del vino y mayores costos de empaque vinculados al USD.
- **El Margen bruto** orgánico alcanzó CLP 224.223 millones, un aumento de 6,7% y, como porcentaje de los Ingresos, subió 73 pb.
- **Los gastos de MSD&A** aumentaron un 5,8% en CLP, casi totalmente explicado por la consolidación de ADO, ya que, sin dicha consolidación, los gastos de MSD&A se expandieron un 0,5%. Como porcentaje de los Ingresos por venta, los gastos de MSD&A mejoraron 197 pb, compensando presiones inflacionarias con eficiencias. Por Segmento de operación, los gastos de MSD&A fueron los siguientes: (i) una expansión de 2,1% en el Segmento de operación Chile, cifra por debajo de la inflación, mejorando 265 pb como porcentaje de los Ingresos por ventas, (ii) un aumento de 10,5% en el Segmento de operación Negocios Internacionales, más que explicado por la consolidación de ADO, ya que sin dicha consolidación, los gastos de MSD&A se habrían contraído un 5,9%. Como porcentaje de los Ingresos por ventas, los gastos de MSD&A, disminuyeron 301 pb, y (iii) una reducción de 3,7% en el Segmento de operación Vinos, resultando en una contracción de 274 pb medida como porcentaje de los Ingresos por ventas, debido a eficiencias.
- **El EBIT** alcanzó una pérdida de CLP 17.340 millones en el 2T25, versus una pérdida de CLP 26.225 millones en el 2T24, este último excluyendo la ganancia no recurrente por la venta de una porción de terreno en Chile (el EBIT alcanzó una ganancia de CLP 2.444 millones en el 2T24 cuando se incluye esta ganancia no recurrente).
- **El EBITDA** alcanzó CLP 19.817 millones, un aumento del 97,1% versus el año pasado, este último excluyendo la ganancia no recurrente por la venta de una porción de terreno en Chile en el 2T24 (el EBITDA se contrajo 48,8% versus el 2T24 cuando se incluye esta ganancia no recurrente). Esta expansión fue impulsada principalmente por un aumento de 59,1% en el Segmento de operación Chile y, en menor medida, por un alza de 8,3% en el Segmento de operación Vinos. Por otro lado, estos mayores resultados fueron parcialmente compensados por el Segmento de operación Negocios Internacionales que disminuyó su EBITDA en un 10,3%, explicado por los efectos mencionados anteriormente.
- **El Resultado no operacional** totalizó una pérdida de CLP 30.261 millones en el 2T25 versus una pérdida de CLP 23.514 millones el año pasado. Esto se explicó por: (i) una mayor pérdida en Otras ganancias/(pérdidas) por CLP 4.209 millones, causada principalmente por contratos de derivados, específicamente, contratos forward celebrados para mitigar el impacto de las fluctuaciones del tipo de cambio en nuestras posiciones de moneda extranjera en el balance, lo cual se compensa parcialmente en Diferencias de cambio, (ii) una mayor pérdida en Utilidad de negocios conjuntos y asociadas por CLP 3.487 millones, generada por un menor resultado financiero en Colombia, principalmente debido a pagos comprometidos relacionados con reclamaciones sobre el criterio de la determinación de la base del Impuesto al Consumo (ICO), y (iii) una mayor pérdida por CLP 3.079 millones en Resultados por unidades de reajuste, explicado por Argentina. Estos efectos fueron parcialmente compensados por: (i) una mayor ganancia en Diferencias de cambio por CLP 1.915 millones, y (ii) una menor pérdida en Gastos financieros netos por CLP 2.114 millones, debido a una menor deuda.
- **El Impuesto a las ganancias** alcanzó un resultado positivo de CLP 36.388 millones versus un resultado positivo de CLP 27.900 millones el año pasado. Los menores impuestos se explicaron principalmente por una menor Utilidad antes de impuestos e ingresos por impuestos diferidos en Argentina por el reconocimiento de los efectos de la inflación sobre los activos fijos para fines tributarios (**Ver Nota 25 Impuestos corrientes, a las ganancias y diferidos** a los estados financieros al 30 de junio de 2025).
- **La Utilidad neta** alcanzó una pérdida de CLP 11.218 millones, versus una pérdida de CLP 15.888 millones el año pasado, este último excluyendo la ganancia no recurrente por la venta de una porción de terreno en Chile (la Utilidad neta alcanzó una ganancia de CLP 5.040 millones en el 2T24 cuando se incluye esta ganancia).

PRINCIPALES RESULTADOS CONSOLIDADOS DEL PRIMER SEMESTRE (Tablas 2 y 4)

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

- **El Ingreso por ventas** aumentó un 3,7% orgánicamente, impulsado principalmente por un alza de 2,9% en los precios promedio orgánicos en CLP, mientras que los volúmenes crecieron un 0,8% orgánicamente. El desglose de los precios promedio orgánicos en CLP fue el siguiente: (i) un alza del 5,4% en el Segmento de operación Chile, relacionado con iniciativas de gestión de ingresos, parcialmente compensado por efectos mix negativos, y (ii) un aumento del 3,7% en el Segmento de operación Vinos, explicado principalmente por un CLP más débil, y su impacto favorable en los ingresos por exportaciones, e iniciativas de gestión de ingresos en mercados domésticos, parcialmente compensado por efectos de mix negativos en el portafolio. Estos efectos positivos fueron en parte compensados por una contracción del 3,1% en el Segmento de operación Negocios Internacionales, principalmente por un efecto de conversión negativo en Argentina, debido a la devaluación del ARS frente al USD y un escenario complejo para acciones de precios en dicho país. El crecimiento de los volúmenes fue el siguiente: (i) una expansión del 0,2% en el Segmento de operación Chile, en un contexto de industrias con bajo crecimiento, aunque mejorando el ritmo de volumen, ajustado por estacionalidad, durante el año, (ii) un aumento orgánico del 2,9% en el Segmento de operación Negocios Internacionales, explicado casi en su totalidad por una baja base de comparación en Argentina, mientras que los volúmenes, ajustados por estacionalidad, han seguido en una tendencia de recuperación durante el año, y (iii) una expansión del 0,5% en el Segmento de operación Vinos, explicado por un alza de 8,6% en exportaciones, parcialmente compensado por una caída de 6,3% en el mercado doméstico en Chile, en línea con la industria.
- **El Costo de venta** aumentó un 3,9% orgánicamente, explicado principalmente por un alza de 3,1% en el Costo de ventas por hectolitro en CLP. Esto último se debió a: (i) un aumento del 6,6% en el Segmento de operación Chile, relacionado con un mix de empaques desfavorable, y mayores costos de fabricación principalmente relacionados con nuestra planta "CirCCUlar", y (ii) un aumento del 6,9% en el Segmento de operación Vinos, por un mayor costo del vino y mayores costos de empaque vinculados al USD. Estos efectos fueron parcialmente compensados por una disminución orgánica del 6,1% en el Segmento de operación Negocios Internacionales, causada principalmente por un efecto de conversión en Argentina, ya que en moneda local los costos por hectolitro suben producto de la inflación.
- **El Margen bruto** orgánico alcanzó los CLP 581.705 millones, un aumento del 3,5%, y como porcentaje de los Ingresos por ventas orgánico fue menor en 10 pb.
- **Los gastos de MSD&A** aumentaron un 8,5% en CLP, casi totalmente explicado por la consolidación de ADO, ya que, sin dicha consolidación, los gastos de MSD&A se expandieron un 2,0%. Como porcentaje de los Ingresos por ventas, los gastos de MSD&A mejoraron 54 pb gracias a eficiencias. Por Segmento de operación los gastos MSD&A fueron los siguientes: (i) en Chile la expansión fue de 2,4%, cifra bajo la inflación, mejorando 104 pb como porcentaje de los Ingresos por ventas, (ii) en Negocios Internacionales el aumento fue de 22,8%, mayormente explicado por la consolidación de ADO, ya que sin dicha consolidación, los gastos de MSD&A se habrían expandido un 2,1%. Como porcentaje de los Ingresos por ventas, los gastos de MSD&A disminuyeron 129 pb, y (iii) en Vinos una reducción de 1,8%, resultando en una contracción de 180 pb como porcentaje de los Ingresos por ventas, debido a eficiencias.
- **El EBIT** alcanzó los CLP 74.544 millones, expandiéndose un 18,9% versus el año anterior excluyendo la ganancia no recurrente de la venta de una porción de terreno en Chile en el 2T24 (el EBIT se contrajo 18,4% cuando se incluye dicha ganancia no recurrente).
- **El EBITDA** alcanzó los CLP 151.371 millones, un aumento del 12,8% versus el año anterior excluyendo la ganancia no recurrente de la venta de una porción de terreno en Chile en el 2T24, (el EBITDA se contrajo 7,1% cuando se incluye dicha ganancia no recurrente). Esta expansión fue impulsada por todos los Segmentos de operación: un alza de 10,9% en el Segmento de operación Chile, una expansión de 369,0% en el Segmento de operación Negocios Internacionales, y un alza de 4,6% en el Segmento de operación Vinos.
- **El Resultado no operacional** totalizó una pérdida de CLP 56.942 millones versus un resultado negativo de CLP 42.779 millones el año pasado. La mayor pérdida se explicó por: (i) una mayor pérdida en Otras ganancias/(pérdidas) por CLP 12.718 millones, causada por contratos de derivados, específicamente, contratos forward celebrados para mitigar el impacto de las fluctuaciones del tipo de cambio en nuestras posiciones de moneda extranjera en el balance, lo cual se compensa parcialmente en Diferencias de cambio, (ii) una mayor pérdida por CLP 7.217 millones en Resultados por unidades de reajuste, principalmente en Argentina, (iii) una mayor pérdida en Gastos financieros netos por CLP 2.478 millones, y una mayor pérdida en Utilidad de negocios conjuntos y asociadas por CLP 1.687 millones, generada por un menor resultado financiero en Colombia, principalmente debido a pagos comprometidos relacionados con reclamaciones sobre el criterio de la determinación de la base del Impuesto al Consumo (ICO). Estos efectos fueron parcialmente compensados por un mejor resultado en Diferencias de cambio por CLP 9.939 millones.
- **El Impuesto a las ganancias** alcanzó un resultado positivo de CLP 32.673 millones versus un resultado positivo de CLP 13.280 millones el año pasado. Los menores impuestos se explicaron principalmente por una menor Utilidad antes de impuestos y e ingresos por impuestos diferidos en Argentina por el reconocimiento de los efectos de la inflación sobre los activos fijos para fines tributarios (**Ver Nota 25 Impuestos corrientes, a las ganancias y diferidos** a los estados financieros al 30 de junio de 2025).
- **La Utilidad neta** alcanzó una ganancia de CLP 46.560 millones, expandiéndose un 28,2% versus el año pasado excluyendo la ganancia no recurrente de la venta de una porción de terreno en Chile en el 2T24 (la Utilidad neta se contrajo 18,7% versus el 2T24 cuando se incluye dicha ganancia).

PRINCIPALES RESULTADOS POR SEGMENTOS DE OPERACIÓN DEL SEGUNDO TRIMESTRE**SEGMENTO DE OPERACIÓN CHILE**

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

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

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

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

SEGMENTO DE OPERACIÓN NEGOCIOS INTERNACIONALES

En el **Segmento de Operación Negocios Internacionales**, los volúmenes orgánicos registraron una expansión de 9,8%, mientras que los Ingresos por ventas orgánicos registraron una contracción de 11,4%, esto provocado por una caída de 19,3% en los precios promedio orgánicos en CLP. La caída en los precios promedio orgánicos se debió principalmente a un efecto de conversión negativo en Argentina, producto de la devaluación de 30,5%⁵ del ARS frente al USD, y también por un entorno desafiante para acciones de precios en Argentina. La expansión del volumen se explicó principalmente por una baja base de comparación en Argentina, mientras que los volúmenes, ajustados por estacionalidad, siguieron en una tendencia de recuperación por cuarto trimestre consecutivo. El Margen bruto orgánico disminuyó un 11,6%, y como porcentaje de los Ingresos por ventas, se mantuvo plano. Los gastos de MSD&A aumentaron un 10,5%, mayormente debido a la consolidación de ADO, y a mayores gastos de marketing. Como porcentaje de los Ingresos por ventas, los gastos de MSD&A disminuyeron 301 pb. En total, a pesar del mayor volumen, debido a los efectos antes mencionados, el EBITDA alcanzó una pérdida de CLP 26.892 millones, similar a la pérdida de CLP 24.373 millones el año pasado.

SEGMENTO DE OPERACIÓN VINOS

El **Segmento de Operación Vinos** registró una expansión de los Ingresos por ventas de 6,0%, impulsada principalmente por un aumento de 4,2% en los volúmenes y un alza de 1,7% en los precios promedio. Los mayores volúmenes fueron liderados por un alza de 17,4% en las exportaciones, parcialmente compensado por una contracción de 4,1% en el mercado doméstico chileno, mientras que la industria mostró una caída superior. Los mayores precios promedio se explicaron principalmente por un CLP más débil, y su impacto favorable en los ingresos de exportación e iniciativas de gestión de ingresos en los mercados domésticos, compensado por efectos de mix negativos en el portafolio. El Margen bruto se mantuvo plano, y como porcentaje de los Ingresos por ventas se deterioró en 222 pb debido a presiones de costos por un mayor costo del vino, a raíz de una vendimia de menor volumen, y mayores costos de empaque vinculados al USD. Los gastos de MSD&A cayeron un 3,7%, debido a eficiencias, y como porcentaje de los Ingresos por ventas, mejoraron 274 pb. En total, el EBITDA alcanzó los CLP 11.285 millones, un incremento del 8,3%, y el margen EBITDA subió 32 pb.

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

INFORMACIÓN LLAMADA DE CONFERENCIA DEL SEGUNDO TRIMESTRE DE 2025

CCU realizará una llamada de conferencia con inversionistas y analistas para discutir los resultados del segundo trimestre de 2025 el 7 de agosto de 2025, a las 12:00 p. m., hora de Santiago, donde se discutirá los resultados financieros de CCU, seguida de una sesión de preguntas y respuestas. Para conectarse, utilice el siguiente enlace:

<https://mm.closir.com/slides?id=303056>

Para acceso desde teléfono celular, utilice los siguientes Números de Acceso con la Contraseña de Participante: 303056.

Ubicación / Número

USA +1 718 866 4614
 Brazil +55 612 017 1549
 Chile +56 228 401 484
 Mexico +52 55 1168 9973
 UK +44 203 984 9844

INFORMACIÓN ADICIONAL Y TABLAS

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, piso 26
 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 1: Estado de Resultados consolidado (Segundo trimestre 2025)

Segundo Trimestre	2025	2024	Total
	(Millones de CLP)		Δ % / pb
Ingresos por ventas	579.914	524.641	10,5
Costo de Venta	(343.082)	(314.528)	9,1
% de Ingresos	59,2	60,0	(79) pb
Costo directo	(250.376)	(228.286)	9,7
Costo de fabricación	(92.707)	(86.242)	7,5
Margen Bruto	236.832	210.113	12,7
% de Ingresos	40,8	40,0	79 pb
MSD&A	(253.511)	(239.698)	5,8
% de Ingresos	43,7	45,7	(197) pb
Otros ingresos (gastos) de operación	(660)	32.028	(102,1)
EBIT	(17.340)	2.444	<(500)
% de Ingresos	(3,0)	0,5	(346) pb
Gastos Financieros netos	(10.172)	(12.286)	(17,2)
Utilidad de negocios conjuntos y asociadas	(6.065)	(2.578)	135,3
Diferencia de cambio	1.917	2	>500
Resultado por unidades de reajuste	(6.475)	(3.395)	90,7
Otras ganancias / (pérdidas)	(9.465)	(5.256)	80,1
Resultado no operacional	(30.261)	(23.514)	28,7
Utilidad antes de impuestos	(47.600)	(21.070)	125,9
Impuestos a las ganancias	36.388	27.900	30,4
Utilidad del período	(11.213)	6.831	(264,2)
Utilidad del período atribuible a:			
Propietarios de la controladora	(11.218)	5.040	(322,6)
Participaciones no controladoras	(5)	(1.790)	(99,7)
EBITDA	19.817	38.722	(48,8)
% de Ingresos	3,4	7,4	(396) pb

Excluyendo el efecto no recurrente de la venta de una porción de terreno en Chile⁽³⁾

EBIT	(17.340)	(26.225)	(33,9)
% de Ingresos	(3,0)	(5,0)	201 bps
EBITDA	19.817	10.053	97,1
% de Ingresos	3,4	1,9	150 bps
Utilidad del periodo (atribuible a propietarios de la controladora)	(11.218)	(15.888)	(29,4)

INFORMACIÓN ADICIONAL

Número de Acciones	369.502.872	369.502.872	
Acciones por ADR	2	2	
Utilidad por acción (CLP)	(30,4)	13,6	(322,6)
Utilidad por ADR (CLP)	(60,7)	27,3	(322,6)
Depreciación	37.157	36.278	2,4
CAPEX	37.465	39.089	(4,2)

Tabla 2: Estado de Resultados consolidado (Seis meses al 30 de junio de 2025)

Acumulado a Junio	2025	2024	Total
	(Millones de CLP)		Δ % / pb
Ingresos por ventas	1.397.584	1.270.665	10,0
Costo de Venta	(778.571)	(708.425)	9,9
% de Ingresos	55,7	55,8	(4) bps
Costo directo	(587.954)	(543.728)	8,1
Costo de fabricación	(190.617)	(164.697)	15,7
Margen Bruto	619.013	562.240	10,1
% de Ingresos	44,3	44,2	4 pb
MSD&A	(546.477)	(503.653)	8,5
% de Ingresos	39,1	39,6	(54) pb
Otros ingresos (gastos) de operación	2.008	32.771	(93,9)
EBIT	74.544	91.358	(18,4)
% de Ingresos	5,3	7,2	(186) pb
Gastos Financieros netos	(21.429)	(18.951)	13,1
Utilidad de negocios conjuntos y asociadas	(7.583)	(5.895)	28,6
Diferencia de cambio	1.473	(8.466)	(117,4)
Resultado por unidades de reajuste	(12.492)	(5.275)	136,8
Otras ganancias / (pérdidas)	(16.910)	(4.192)	303,4
Resultado no operacional	(56.942)	(42.779)	33,1
Utilidad antes de impuestos	17.602	48.579	(63,8)
Impuestos a las ganancias	32.673	13.280	146,0
Utilidad del período	50.275	61.858	(18,7)
Utilidad del período atribuible a:			
Propietarios de la controladora	46.560	57.243	(18,7)
Participaciones no controladoras	(3.716)	(4.615)	(19,5)
EBITDA	151.371	162.885	(7,1)
% de Ingresos	10,8	12,8	(199) pb

Excluyendo el efecto no recurente de la venta de una porción de terreno en Chile en 2T24⁽⁴⁾

EBIT	74.544	62.689	18,9
% de Ingresos	5,3	4,9	40 pb
EBITDA	151.371	134.216	12,8
% de Ingresos	10,8	10,6	27 pb
Utilidad del periodo (atribuible a propietarios de la controladora)	46.560	36.315	28,2

INFORMACIÓN ADICIONAL

Número de Acciones	369.502.872	369.502.872	
Acciones por ADR	2	2	
Utilidad por acción (CLP)	126,0	154,9	18,7
Utilidad por ADR (CLP)	252,0	309,8	18,7
Depreciación	76.828	71.527	7,4
CAPEX	69.229	83.936	(17,5)

2T25 REPORTE DE RESULTADOS

Tabla 3: Información por segmentos (Segundo trimestre 2025)

Segundo 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	4.557	4.414	3,2	2.256	1.260	79,0	9,8	371	356	4,2	(18)	(21)	(12,9)	7.165	6.010	19,2	4,7
Ingresos por ventas	389.247	355.676	9,4	128.328	111.002	15,6	(11,4)	76.444	72.125	6,0	(14.105)	(14.160)	(0,4)	579.914	524.641	10,5	4,8
Ingresos (CLP/HL)	85.420	80.571	6,0	56.890	88.079	(35,4)	(19,3)	205.866	202.337	1,7				80.932	87.296	(7,3)	0,1
Costo de ventas	(224.992)	(209.668)	7,3	(80.721)	(71.319)	13,2	(11,2)	(47.685)	(43.391)	9,9	10.315	9.851	4,7	(343.082)	(314.528)	9,1	3,5
% de Ingresos	57,8	58,9	(115) pb	62,9	64,3	(135) pb	15 pb	62,4	60,2	222 pb				59,2	60,0	(79) pb	(73) pb
Costo directo	(173.146)	(161.761)	7,0	(50.324)	(43.440)	15,8	(10,0)	(36.749)	(33.552)	9,5	9.843	10.468	(6,0)	(250.376)	(228.286)	9,7	4,8
Costos de fabricación	(51.846)	(47.893)	8,3	(30.397)	(27.879)	9,0	(13,2)	(10.936)	(9.839)	11,1	472	(631)	174,8	(92.707)	(86.242)	7,5	0,3
Margen bruto	164.255	146.007	12,5	47.607	39.682	20,0	(11,8)	28.759	28.733	0,1	(3.789)	(4.309)	(12,1)	236.832	210.113	12,7	6,7
% de Ingresos	42,2	41,1	115 pb	37,1	35,7	135 pb	(15) pb	37,6	39,8	(222) pb				40,8	40,0	79 pb	73 pb
MSD&A	(143.770)	(140.796)	2,1	(84.274)	(76.312)	10,4		(20.792)	(21.592)	(3,7)	(4.676)	(998)	(368,6)	(253.511)	(239.698)	5,8	
% de Ingresos	36,9	39,6	(265) pb	65,7	68,7	(308) pb		27,2	29,9	(274) pb				43,7	45,7	(197) pb	
Otros ingresos (gastos) de operación	(258)	522	(149,4)	(1.050)	192	<(500)		296	171	72,8	352	31.143	(98,9)	(660)	32.028	(102,1)	
EBIT	20.228	5.733	252,9	(37.717)	(36.438)	3,5		8.262	7.312	13,0	(8.113)	25.836	(131,4)	(17.340)	2.444	<(500)	
Margen EBIT	5,2	1,6	358 pb	(29,4)	(32,8)	344 pb		10,8	10,1	67 pb				(3,0)	0,5	(346) pb	
EBITDA	42.305	26.587	59,1	(26.892)	(24.373)	(10,3)		11.285	10.419	8,3	(6.881)	26.089	(126,4)	19.817	38.722	(48,8)	
Margen EBITDA	10,9	7,5	339 pb	(21,0)	(22,0)	100 pb		14,8	14,4	32 pb				3,4	7,4	(396) pb	
Excluyendo el efecto no recurrente de la venta de una porción de terreno en Chile en 2T24⁽⁹⁾																	
EBIT	20.228	5.733	252,9	(37.717)	(36.438)	3,5		8.262	7.312	13,0	(8.113)	(2.833)	186,4	(17.340)	(26.225)	(33,9)	
EBITDA	42.305	26.587	59,1	(26.892)	(24.373)	(10,3)		11.285	10.419	8,3	(6.881)	(2.580)	166,7	19.817	10.053	97,1	
EBITDA margin	10,9	7,5	339 bps	(21,0)	(22,0)	100 bps		14,8	14,4	32 bps				3,4	1,9	150 bps	

2T25 REPORTE DE RESULTADOS



Tabla 4: Información por segmentos (Seis meses al 30 de junio de 2025)

Acumulado a Junio (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	11.020	11.002	0,2	5.638	3.342	68,7	2,9	657	654	0,5	(36)	(36)	(0,2)	17.279	14.962	15,5	0,8
Ingresos por ventas	905.042	857.552	5,5	384.357	305.255	25,9	(0,3)	136.465	130.890	4,3	(28.280)	(23.032)	22,8	1.397.584	1.270.665	10,0	3,7
Ingresos (CLP/HL)	82.127	77.943	5,4	68.174	91.345	(25,4)	(3,1)	207.644	200.245	3,7				80.883	84.928	(4,8)	2,9
Costo de ventas	(506.011)	(474.093)	6,7	(206.531)	(169.602)	21,8	(3,3)	(85.334)	(79.419)	7,4	19.305	14.688	31,4	(778.571)	(708.425)	9,9	3,9
% de Ingresos	55,9	55,3	63 pb	53,7	55,6	(183) pb	(171) pb	62,5	60,7	186 pb				55,7	55,8	(4) pb	10 pb
Costo directo	(401.934)	(382.884)	5,0	(139.857)	(116.224)	20,3	(4,9)	(64.976)	(60.524)	7,4	18.812	15.903	18,3	(587.954)	(543.728)	8,1	2,7
Costos de fabricación	(104.077)	(91.209)	14,1	(66.674)	(53.378)	24,9	0,2	(20.359)	(18.895)	7,7	493	(1.215)	(140,6)	(190.617)	(164.697)	15,7	7,7
Margen bruto	399.031	383.459	4,1	177.826	135.654	31,1	3,6	51.131	51.471	(0,7)	(8.974)	(8.344)	7,6	619.013	562.240	10,1	3,5
% de Ingresos	44,1	44,7	(63) pb	46,3	44,4	183 pb	171 pb	37,5	39,3	(186) pb				44,3	44,2	4 pb	(10) pb
MSD&A	(309.022)	(301.711)	2,4	(193.359)	(157.500)	22,8		(40.043)	(40.769)	(1,8)	(4.054)	(3.673)	10,4	(546.477)	(503.653)	8,5	
% de Ingresos	34,1	35,2	(104) pb	50,3	51,6	(129) pb		29,3	31,1	(180) pb				39,1	39,6	(54) pb	
Otros ingresos (gastos) de operación	445	809	(44,9)	(399)	380	(205,0)		595	341	74,4	1.366	31.241	(95,6)	2.008	32.771	(93,9)	
EBIT	90.454	82.557	9,6	(15.931)	(21.467)	(25,8)		11.683	11.043	5,8	(11.662)	19.225	(160,7)	74.544	91.358	(18,4)	
Margen EBIT	10,0	9,6	37 pb	(4,1)	(7,0)	289 pb		8,6	8,4	12 pb				5,3	7,2	(186) pb	
EBITDA	136.705	123.320	10,9	8.091	1.725	369,0		17.877	17.086	4,6	(11.302)	20.754	(154,5)	151.371	162.885	(7,1)	
Margen EBITDA	15,1	14,4	72 pb	2,1	0,6	154 pb		13,1	13,1	5 pb				10,8	12,8	(199) pb	
Excluyendo el efecto no recurrente de la venta de una porción de terreno en Chile en 2T24⁽⁴⁾																	
EBIT	90.454	82.557	9,6	(15.931)	(21.467)	(25,8)		11.683	11.043	5,8	(11.662)	(9.444)	(23,5)	74.544	62.689	18,9	
EBITDA	136.705	123.320	10,9	8.091	1.725	369,0		17.877	17.086	4,6	(11.302)	(7.915)	(42,8)	151.371	134.216	12,8	
EBITDA margin	15,1	14,4	72 bps	2,1	0,6	154 bps		13,1	13,1	5 bps				10,8	10,6	27 bps	

2T25 REPORTE DE RESULTADOS

Tabla 5: Balance

	Al 30 de junio	Al 31 de diciembre
	2025	2024
	MM CLP	
ACTIVOS		
Efectivo y equivalentes al efectivo	511.260	707.123
Otros activos corrientes	872.898	1.064.144
Total activos corrientes	1.384.158	1.771.267
Propiedades, plantas y equipos (neto)	1.454.072	1.522.708
Otros activos no corrientes	674.724	695.742
Total activos no corrientes	2.128.797	2.218.450
Total activos	3.512.955	3.989.717
PASIVOS		
Deuda financiera corriente	161.151	165.654
Otros pasivos	484.337	694.353
Total pasivos corrientes	645.488	860.006
Deuda financiera no corriente	1.102.494	1.274.014
Otros pasivos no corrientes	154.610	183.181
Total pasivos no corrientes	1.257.105	1.457.195
Total pasivos	1.902.592	2.317.202
PATRIMONIO		
Capital emitido	562.693	562.693
Otras reservas	(72.590)	(3.288)
Resultados acumulados	986.693	965.778
Subtotal patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora	1.476.796	1.525.183
Participaciones no controladoras	133.566	147.332
Total patrimonio	1.610.363	1.672.515
Total pasivos y patrimonio	3.512.955	3.989.717
<u>INFORMACIÓN FINANCIERA ADICIONAL</u>		
Deuda Financiera Total	1.263.645	1.439.668
Deuda Financiero Neta	752.385	732.545
Razón de liquidez	2,14	2,06
Deuda Financiera Total / Capitalización	0,44	0,46
Deuda Financiera Neta / EBITDA ⁽¹⁾	1,86	1,76

(1) La cifra a diciembre 2024, 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 1,89x.

Tabla 6: Estado de Flujos de Efectivo Resumido

Segundo Trimestre	2025	2024
	MM CLP	
Efectivo y Equivalentes al Efectivo, Saldo Inicial	771.435	692.386
Flujos de Efectivo Procedentes de (Utilizados en) Actividades de Operación	(32.261)	(34.596)
Flujos de Efectivo Procedentes de (Utilizados en) Actividades de Inversión	(37.401)	8.702
Flujos de Efectivo Procedentes de (Utilizados en) Actividades de Financiación	(178.877)	(4.374)
Incremento Neto (Disminución) en el Efectivo y Equivalente al Efectivo	(248.539)	(30.269)
Efectos de las variaciones en la tasa de cambio sobre el Efectivo y Equivalente	(11.636)	(25.579)
Incremento (disminución) de efectivo y equivalentes al efectivo	(260.175)	(55.847)
Efectivo y Equivalentes al Efectivo, Saldo Final	511.260	636.539

	Al 30 de junio de	
	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	98.169	86.684
Flujos de Efectivo Procedentes de (Utilizados en) Actividades de Inversión	(65.480)	(45.274)
Flujos de Efectivo Procedentes de (Utilizados en) Actividades de Financiación	(189.036)	(44.446)
Incremento Neto (Disminución) en el Efectivo y Equivalente al Efectivo	(156.346)	(3.036)
Efectos de las variaciones en la tasa de cambio sobre el Efectivo y Equivalente	(39.516)	21.421
Incremento (disminución) de efectivo y equivalentes al efectivo	(195.863)	18.385
Efectivo y Equivalentes al Efectivo, Saldo Final	511.260	636.539

Tabla 7: Impacto en el EBITDA y EBIT trimestral de la aplicación de la NIC 29 de las NIIF en los resultados acumulados de Argentina

Segundo Trimestre	2025	2024
	MM CLP	
EBITDA Consolidado	19.817	38.722
Impacto de la NIF 29 en los resultados acumulados de Argentina	(2.154)	1.199
Impacto de la NIF 29 en el Segmento de operación Negocios Internacionales	(2.111)	1.137
Impacto de la NIF 29 en el Segmento de operación Vinos	(43)	62
EBITDA consolidado excluyendo el impacto de la NIF 29	21.972	37.523

Segundo Trimestre	2025	2024
	MM CLP	
EBIT Consolidado	(17.340)	2.444
Impacto de la NIF 29 en los resultados acumulados de Argentina	(1.335)	727
Impacto de la NIF 29 en el Segmento de operación Negocios Internacionales	(1.316)	684
Impacto de la NIF 29 en el Segmento de operación Vinos	(19)	43
EBIT consolidado excluyendo el impacto de la NIF 29	(16.005)	1.717