



SEGUNDO TRIMESTRE 2026 RESULTADOS CONSOLIDADOS

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

Santiago, Chile, 4 de agosto de 2026 – CCU anunció hoy sus resultados financieros consolidados^{1,2} para el segundo trimestre de 2026 (2T26), finalizado el 30 de junio de 2026:

- **Los Volúmenes Consolidados** disminuyeron 1,5%. El desempeño en volumen según segmento de operación fue el siguiente:
 - **Chile** 2,5%
 - **Negocios Internacionales** (7,4)%
 - **Vinos** (13,7)%
- **Los Ingresos por ventas** subieron 4,8%
- **El Margen Bruto** aumentó 6,8%
- **El EBITDA** alcanzó CLP 31.591 millones, un alza de 59,4% . El desempeño del EBITDA según segmento de operación fue el siguiente:
 - **Chile** 26,2%
 - **Negocios Internacionales** 25,8%
 - **Vinos** (61,9)%
- **La Utilidad neta** alcanzó una pérdida de CLP 20.712 millones, versus una pérdida de CLP 11.218 millones en el 2Q25.
- **La Utilidad por acción** alcanzó una pérdida de CLP 56,1 por acción.

Principales indicadores	2T26	2T25	Δ % / bps	Acum '26	Acum '25	Δ % / bps
(En MHL o millones de pesos a menos que se indique de otra manera)						
Volúmenes	7.059	7.165	(1,5)	17.355	17.279	0,4
Ingresos por ventas	607.801	579.914	4,8	1.427.317	1.397.584	2,1
Margen bruto	252.830	236.832	6,8	640.353	619.013	3,4
EBIT	(9.447)	(17.340)	45,5	82.336	74.544	10,5
EBITDA	31.591	19.817	59,4	163.234	151.371	7,8
Margen EBITDA	5,2	3,4	178 bps	11,4	10,8	61 bps
Utilidad Neta	(20.712)	(11.218)	84,6	33.143	46.560	(28,8)
Utilidad por acción (CLP)	(56,1)	(30,4)	84,6	89,7	126,0	(28,8)

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 2T26 comparadas con cifras del 2T25, a menos que se indique lo contrario.

COMENTARIOS DEL GERENTE GENERAL

Es un placer compartir con ustedes los resultados financieros del 2T26, por primera vez como Gerente General de CCU, compañía en la cual he trabajado por más de 20 años y que me llena de orgullo liderar en un momento en que nos toca mirar hacia el futuro con la fuerza y convicción que siempre nos ha caracterizado, mientras enfrentamos un contexto especialmente desafiante. Sin embargo, siempre hemos demostrado una larga trayectoria de adaptación y ejecución. Por lo tanto, para continuar proyectando nuestro futuro exitosamente, me gustaría mencionar algunos cambios relevantes que hemos definido. Hemos diseñado la estrategia “Vamos por Más”, la cual se construye sobre cuatro pilares: (i) aumentar nuestro **foco** en los negocios, (ii) potenciar las **sinergias** operacionales, (iii) actuar con mayor **agilidad** y (iv) acelerar nuestra **transformación**. Estos pilares están orientados a generar crecimiento y a adaptarnos a las nuevas exigencias y desafíos del mercado. Para apoyar esta estrategia, ejecutaremos cambios en nuestra estructura organizacional, además de fortalecer nuestros procesos y capacidades internas, para estar a la vanguardia de las nuevas tendencias e impulsar nuestra transformación tecnológica. Esta transición se implementará de manera gradual durante este año, con nuestro principal foco puesto en asegurar la continuidad operacional y nuestro desempeño. Tengo confianza de que enfrentaremos este desafío con la flexibilidad y el compromiso que siempre ha caracterizado en CCU, y juntos prepararemos a la Compañía para navegar con éxito los desafíos actuales y futuros.

En cuanto a nuestro desempeño en el 2T26, CCU entregó una sólida expansión del EBITDA de 59,4% y una mejora de 178 pb en el margen EBITDA, impulsado principalmente por resultados robustos 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 también contribuyó a un mayor EBITDA al registrar una pérdida de EBITDA un 25,8% menor, mientras continuamos enfrentando un escenario de bajo dinamismo en el consumo en Argentina. Por otro lado, 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.

Los **Ingresos por ventas consolidados** crecieron un 4,8%, explicado casi en su totalidad por precios promedio en CLP un 6,4% mayores, mientras que los volúmenes se contrajeron un 1,5%. El alza de los precios en CLP fueron principalmente consecuencia de iniciativas de gestión de ingresos en todos nuestros Segmentos de operación, y en términos de volúmenes, el aumento del 2,5% en el Segmento de operación Chile fue compensada por disminuciones de 7,4% y 13,7% en los segmentos de Negocios Internacionales y Vinos, respectivamente. El Margen bruto creció un 6,8% y el margen bruto mejoró 76 pb. Los gastos de MSD&A aumentaron un 3,3% debido a mayores gastos de distribución, asociados a los mayores precios del combustible durante el trimestre, y a gastos de reestructuración en Argentina y en el Segmento de operación Vinos. Esto fue parcialmente compensado por iniciativas de eficiencia en curso, principalmente en logística. Como porcentaje de los Ingresos por ventas, los gastos de MSD&A disminuyeron 62 pb. En total, el EBITDA alcanzó los CLP 31.591 millones, con un crecimiento del 59,4%. La Utilidad neta alcanzó una pérdida de CLP 20.712 millones, en comparación con la pérdida de CLP 11.218 millones en el 2T25. La mayor pérdida se debió principalmente a una pérdida por deterioro, relacionado al negocio en Bolivia por CLP 6.068 millones, y a menores impuestos a las ganancias en el 2T25 provenientes de un efecto tributario positivo no recurrente en Argentina.

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 cerveza, “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%.

Me gustaría mencionar que, 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 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.

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.

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; en este sentido; a junio de 2026, los productos de bajo contenido alcohólico listos para beber y saborizados 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.

En cuanto a nuestros principales negocios conjuntos y asociadas, en Colombia registramos un crecimiento de volumen en “mid-teens” durante el trimestre. Estamos enfocados en construir valor marcario y escala para potenciar el crecimiento rentable en el futuro.

Finalmente, para navegar el actual contexto de negocios desafiante y volátil y continuar proyectando el futuro de CCU, actuaremos con mayor agilidad y foco, al mismo tiempo que generamos sinergias y eficiencias en todos nuestros segmentos de operación, junto con el fortalecimiento de nuestro portafolio para adaptarnos a las nuevas tendencias de consumo, creciendo en categorías de innovación de alto margen. Trabajando con colaboración, estaremos preparados con fuerza para nuestro Plan Estratégico 2027-2030, con más foco, más sinergias, más agilidad y más transformación: **Vamos por Más**”.

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

- 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, lo cual fue 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 62 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.
- 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 un 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%, impactado por tendencias desfavorables para la categoría de vino a nivel mundial y un mayor costo de vino.
- El **Resultado no operacional** totalizó una pérdida de CLP 33.433 millones en el 2T26, versus una pérdida de CLP 30.261 millones el año pasado. La mayor pérdida se explicó por: (i) una mayor pérdida de CLP 4.971 millones en Resultados por unidades de reajuste debido a la mayor inflación y su impacto en los pasivos indexados a la inflación; (ii) una mayor pérdida en Otras ganancias/(pérdidas) de CLP 1.476 millones, explicada por un efecto negativo no recurrente de CLP 6.068 millones por una pérdida por deterioro relacionado al negocio de Bolivia³, parcialmente compensada por mayores ganancias en contratos de 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, siendo parcialmente compensado por menores Gastos financieros, debido a una menor deuda. Estos efectos fueron parcialmente compensados por: (i) una menor pérdida de CLP 2.954 millones en la Participación en los resultados de JVs 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 2T25⁴.
- La **Utilidad neta** alcanzó una pérdida de CLP 20.712 millones versus la pérdida de CLP 11.218 millones el año anterior, contrayéndose un 84,6%, debido a impactos no operacionales negativos, mientras que nuestros resultados operacionales se expandieron en comparación con el año anterior.

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

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

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

- 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 de 4,0% en el Segmento de operación Negocios Internacionales, explicado mayoritariamente por Argentina, donde la categoría de cervezas se contrajo un dígito medio y los volúmenes de aguas 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%, explicado por una expansión de 0,6% en el costo de venta por hectolitro en CLP, el cual se desglosa de la siguiente manera: (i) una expansión de 7,7% en el Segmento de operación Negocios Internacionales, impulsado principalmente por mayores presiones de costos provenientes de la depreciación del ARS frente al USD, lo que impactó los costos vinculados al USD y los mayores precios del aluminio; (ii) un aumento de 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 de 5,8% en el Segmento de operación Chile, explicado 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, siendo parcialmente compensado 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, lo cual fue parcialmente compensado por una pérdida por deterioro de CLP 6.068 millones, relacionado al negocio en Bolivia en el 2T26⁵; (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 saldos de Efectivo y equivalentes de efectivo, lo que disminuyó nuestros Ingresos financieros, compensado parcialmente por un menor gasto financiero debido a 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 2025⁶ y a una mayor Utilidad antes de impuestos.
- La **Utilidad neta** alcanzó una ganancia de CLP 33.143 millones, disminuyendo un 28,8% proveniente de efectos no operacionales, mientras que nuestro resultado operacional se expandió en comparación con el año anterior.

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

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

PRINCIPALES RESULTADOS POR SEGMENTOS DE OPERACIÓN DEL SEGUNDO TRIMESTRE

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 cerveza, "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.

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 el más reciente encuentro de "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.

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.

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. La caída en 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; en este sentido, a junio de 2026, los productos de bajo contenido alcohólico listos para beber y saborizados 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.

INFORMACIÓN LLAMADA DE CONFERENCIA DEL SEGUNDO TRIMESTRE DE 2026

CCU realizará una llamada de conferencia con inversionistas y analistas para discutir los resultados del segundo trimestre de 2026 el 5 de agosto de 2026, a las 12:00 p.m., hora de Santiago (12:00 pm de Nueva York), 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

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 1: Estado de Resultados consolidado (Segundo trimestre 2026)

Segundo Trimestre	2026	2025	Total
	(Millones de CLP)		Δ % / pb
Ingresos por ventas	607.801	579.914	4,8
Costo de Venta	(354.971)	(343.082)	3,5
% de Ingresos	58,4	59,2	(76) pb
Costo directo	(257.416)	(250.376)	2,8
Costo de fabricación	(97.555)	(92.707)	5,2
Margen Bruto	252.830	236.832	6,8
% de Ingresos	41,6	40,8	76 pb
MSD&A	(261.928)	(253.511)	3,3
% de Ingresos	43,1	43,7	(62) pb
Otros ingresos (gastos) de operación	(350)	(660)	47,0
EBIT	(9.447)	(17.340)	45,5
% de Ingresos	(1,6)	(3,0)	144 pb
Gastos Financieros netos	(11.494)	(10.172)	13,0
Utilidad de negocios conjuntos y asociadas	(3.111)	(6.065)	(48,7)
Diferencia de cambio	3.560	1.917	85,7
Resultado por unidades de reajuste	(11.446)	(6.475)	76,8
Otras ganancias / (pérdidas)	(10.941)	(9.465)	15,6
Resultado no operacional	(33.433)	(30.261)	10,5
Utilidad antes de impuestos	(42.880)	(47.600)	(9,9)
Impuestos a las ganancias	22.399	36.388	(38,4)
Utilidad del período	(20.481)	(11.213)	82,7
Utilidad del período atribuible a:			
Propietarios de la controladora	(20.712)	(11.218)	84,6
Participaciones no controladoras	(231)	(5)	4.114,6
EBITDA	31.591	19.817	59,4
% de Ingresos	5,2	3,4	178 pb

INFORMACIÓN ADICIONAL			
Número de Acciones	369.502.872	369.502.872	
Acciones por ADR	2	2	
Utilidad por acción (CLP)	(56,1)	(30,4)	84,6
Utilidad por ADR (CLP)	(112,1)	(60,7)	84,6
Depreciación	41.038	37.157	10,4
CAPEX	39.403	37.465	5,2

Tabla 2: Estado de Resultados consolidado (Seis meses al 30 de junio de 2026)

Acumulado a Junio	2026	2025	Total
	(Millones de CLP)		Δ % / pb
Ingresos por ventas	1.427.317	1.397.584	2,1
Costo de Venta	(786.964)	(778.571)	1,1
% de Ingresos	55,1	55,7	(57) bps
Costo directo	(598.573)	(587.954)	1,8
Costo de fabricación	(188.391)	(190.617)	(1,2)
Margen Bruto	640.353	619.013	3,4
% de Ingresos	44,9	44,3	57 pb
MSD&A	(557.445)	(546.477)	2,0
% de Ingresos	39,1	39,1	(5) pb
Otros ingresos (gastos) de operación	(571)	2.008	(128,5)
EBIT	82.336	74.544	10,5
% de Ingresos	5,8	5,3	43 pb
Gastos Financieros netos	(24.805)	(21.429)	15,8
Utilidad de negocios conjuntos y asociadas	(5.471)	(7.583)	(27,8)
Diferencia de cambio	1.650	1.473	12,1
Resultado por unidades de reajuste	(14.312)	(12.492)	14,6
Otras ganancias / (pérdidas)	(5.010)	(16.910)	(70,4)
Resultado no operacional	(47.948)	(56.942)	(15,8)
Utilidad antes de impuestos	34.388	17.602	95,4
Impuestos a las ganancias	4.179	32.673	(87,2)
Utilidad del período	38.567	50.275	(23,3)
Utilidad del período atribuible a:			
Propietarios de la controladora	33.143	46.560	(28,8)
Participaciones no controladoras	(5.423)	(3.716)	45,9
EBITDA	163.234	151.371	7,8
% de Ingresos	11,4	10,8	61 pb
INFORMACIÓN ADICIONAL			
Número de Acciones	369.502.872	369.502.872	
Acciones por ADR	2	2	
Utilidad por acción (CLP)	89,7	126,0	28,8
Utilidad por ADR (CLP)	179,4	252,0	28,8
Depreciación	80.898	76.828	5,3
CAPEX	81.831	69.229	18,2

2T26 REPORTE DE RESULTADOS



Tabla 3: Información por segmentos (Segundo trimestre 2026)

Segundo Trimestre (En M\$CL 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		
	2026	2025	A/A %	2026	2025	A/A %	2026	2025	A/A %	2026	2025	A/A %	2026	2025	A/A %
Volúmenes	4.673	4.557	2,5	2.089	2.256	(7,4)	320	371	(13,7)	(23)	(18)	25,9	7.059	7.165	(1,5)
Ingresos por ventas	395.201	389.247	1,5	148.452	128.328	15,7	65.651	76.444	(14,1)	(1.502)	(14.104)	(89,4)	607.801	579.914	4,8
Ingresos (CLP/HL)	84.571	85.420	(1,0)	71.071	56.890	24,9	204.846	205.866	(0,5)				86.103	80.932	6,4
Costo de ventas	(215.470)	(224.992)	(4,2)	(90.858)	(80.638)	12,7	(44.626)	(47.685)	(6,4)	(4.017)	10.233	(139,3)	(354.971)	(343.082)	3,5
% de Ingresos	54,5	57,8	(328) pb	61,2	62,8	(163) pb	68,0	62,4	560 pb				58,4	59,2	(76) pb
Costo directo	(159.956)	(173.146)	(7,6)	(58.461)	(50.241)	16,4	(34.589)	(36.749)	(5,9)	(4.410)	9.760	(145,2)	(257.416)	(250.376)	2,8
Costos de fabricación	(55.515)	(51.846)	7,1	(32.397)	(30.397)	6,6	(10.037)	(10.936)	(8,2)	394	472	(16,6)	(97.555)	(92.707)	5,2
Margen bruto	179.730	164.255	9,4	57.593	47.689	20,8	21.025	28.759	(26,9)	(5.519)	(3.872)	42,5	252.830	236.832	6,8
% de Ingresos	45,5	42,2	328 pb	38,8	37,2	163 pb	32,0	37,6	(560) pb				41,6	40,8	76 pb
MSD&A	(148.782)	(143.770)	3,5	(90.754)	(84.359)	7,6	(20.015)	(20.792)	(3,7)	(2.376)	(4.590)	48,2	(261.928)	(253.511)	3,3
% de Ingresos	37,6	36,9	71 pb	61,1	65,7	(460) pb	30,5	27,2	329 pb				43,1	43,7	(62) pb
Otros ingresos (gastos) de operación	(238)	(258)	7,8	(646)	(1.047)	38,3	155	296	(47,5)	378	349	8,5	(350)	(660)	47,0
EBIT	30.710	20.228	51,8	(33.807)	(37.717)	(10,4)	1.165	8.262	(85,9)	(7.516)	(8.113)	(7,4)	(9.447)	(17.340)	45,5
Margen EBIT	7,8	5,2	257 pb	(22,8)	(29,4)	662 pb	1,8	10,8	(903) pb				(1,6)	(3,0)	144 pb
EBITDA	53.401	42.305	26,2	(19.953)	(26.892)	25,8	4.298	11.285	(61,9)	(6.156)	(6.881)	10,5	31.591	19.817	59,4
Margen EBITDA	13,5	10,9	264 pb	(13,4)	(21,0)	752 pb	6,5	14,8	(822) pb				5,2	3,4	178 pb

2T26 REPORTE DE RESULTADOS



Tabla 4: Información por segmentos (Seis meses al 30 de junio de 2026)

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		
	2026	2025	A/A %	2026	2025	A/A %	2026	2025	A/A %	2026	2025	A/A %	2026	2025	A/A %
Volúmenes	11.386	11.020	3,3	5.415	5.638	(4,0)	590	657	(10,3)	(35)	(36)	(1,7)	17.355	17.279	0,4
Ingresos por ventas	931.115	905.042	2,9	387.431	384.357	0,8	121.368	136.465	(11,1)	(12.598)	(28.280)	(55,5)	1.427.317	1.397.584	2,1
Ingresos (CLP/HL)	81.777	82.127	(0,4)	71.554	68.174	5,0	205.837	207.644	(0,9)				82.243	80.883	1,7
Costo de ventas	(492.564)	(506.011)	(2,7)	(213.580)	(206.531)	3,4	(82.856)	(85.334)	(2,9)	2.036	19.305	(89,5)	(786.964)	(778.571)	1,1
% de Ingresos	52,9	55,9	(301) pb	55,1	53,7	139 pb	68,3	62,5	574 pb				55,1	55,7	(57) pb
Costo directo	(388.396)	(401.934)	(3,4)	(147.073)	(139.857)	5,2	(63.921)	(64.976)	(1,6)	817	18.812	(95,7)	(598.573)	(587.954)	1,8
Costos de fabricación	(104.168)	(104.077)	0,1	(66.507)	(66.674)	(0,3)	(18.935)	(20.359)	(7,0)	1.218	493	147,1	(188.391)	(190.617)	(1,2)
Margen bruto	438.551	399.031	9,9	173.852	177.826	(2,2)	38.512	51.131	(24,7)	(10.563)	(8.974)	17,7	640.353	619.013	3,4
% de Ingresos	47,1	44,1	301 pb	44,9	46,3	(139) pb	31,7	37,5	(574) pb				44,9	44,3	57 pb
MSD&A	(322.159)	(309.022)	4,3	(191.213)	(193.359)	(1,1)	(37.870)	(40.043)	(5,4)	(6.204)	(4.054)	53,0	(557.445)	(546.477)	2,0
% de Ingresos	34,6	34,1	45 pb	49,4	50,3	(95) pb	31,2	29,3	186 pb				39,1	39,1	(5) pb
Otros ingresos (gastos) de operación	(518)	445	(216,3)	(1.326)	(399)	(232,4)	746	595	25,3	527	1.366	(61,4)	(571)	2.008	(128,5)
EBIT	115.875	90.454	28,1	(18.687)	(15.931)	17,3	1.388	11.683	(88,1)	(16.240)	(11.662)	39,2	82.336	74.544	10,5
Margen EBIT	12,4	10,0	245 pb	(4,8)	(4,1)	(68) pb	1,1	8,6	(742) pb				5,8	5,3	43 pb
EBITDA	160.759	136.705	17,6	8.536	8.091	5,5	7.586	17.877	(57,6)	(13.647)	(11.302)	20,7	163.234	151.371	7,8
Margen EBITDA	17,3	15,1	216 pb	2,2	2,1	10 pb	6,3	13,1	(685) pb				11,4	10,8	61 pb

Tabla 5: Balance

	Al 30 de junio	Al 31 de diciembre
	2026	2025
	MM CLP	
ACTIVOS		
Efectivo y equivalentes al efectivo	346.974	519.176
Otros activos corrientes	862.237	991.921
Total activos corrientes	1.209.211	1.511.097
Propiedades, plantas y equipos (neto)	1.513.656	1.460.213
Otros activos no corrientes	741.435	674.077
Total activos no corrientes	2.255.092	2.134.290
Total activos	3.464.303	3.645.387
PASIVOS		
Deuda financiera corriente	183.239	198.524
Otros pasivos	472.713	597.126
Total pasivos corrientes	655.952	795.650
Deuda financiera no corriente	1.106.955	1.083.016
Otros pasivos no corrientes	149.717	150.260
Total pasivos no corrientes	1.256.673	1.233.276
Total pasivos	1.912.624	2.028.926
PATRIMONIO		
Capital emitido	562.693	562.693
Otras reservas	(175.337)	(112.902)
Resultados acumulados	1.038.710	1.022.139
Subtotal patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora	1.426.067	1.471.930
Participaciones no controladoras	125.611	144.531
Total patrimonio	1.551.678	1.616.461
Total pasivos y patrimonio	3.464.303	3.645.387
<u>INFORMACIÓN FINANCIERA ADICIONAL</u>		
Deuda Financiera Total	1.290.194	1.281.541
Deuda Financiera Neta	943.220	762.365
Razón de liquidez	1,84	1,90
Deuda Financiera Total / Capitalización	0,45	0,44
Deuda Financiera Neta / EBITDA ⁽¹⁾	2,43	2,03

Tabla 6: Estado de Flujos de Efectivo Resumido

Acumulado a Junio	Al 30 de junio de	
	2026	2025
	MM CLP	
Efectivo y Equivalentes al Efectivo, Saldo Inicial	519.176	707.123
Flujos de Efectivo Procedentes de (Utilizados en) Actividades de Operación	165.000	98.169
Flujos de Efectivo Procedentes de (Utilizados en) Actividades de Inversión	(258.621)	(65.480)
Flujos de Efectivo Procedentes de (Utilizados en) Actividades de Financiación	(77.469)	(189.036)
Incremento Neto (Disminución) en el Efectivo y Equivalente al Efectivo	(171.090)	(156.346)
Efectos de las variaciones en la tasa de cambio sobre el Efectivo y Equivalente	(1.112)	(39.516)
Incremento (disminución) de efectivo y equivalentes al efectivo	(172.202)	(195.863)
Efectivo y Equivalentes al Efectivo, Saldo Final	346.974	511.260

Tabla 6: Estado de Flujos de Efectivo Resumido

Segundo Trimestre	2026	2025
	MM CLP	
	2026	2025
Efectivo y Equivalentes al Efectivo, Saldo Inicial	611.145	768.662
Flujos de Efectivo Procedentes de (Utilizados en) Actividades de Operación	(9.270)	(32.261)
Flujos de Efectivo Procedentes de (Utilizados en) Actividades de Inversión	(210.417)	(34.628)
Flujos de Efectivo Procedentes de (Utilizados en) Actividades de Financiación	(35.921)	(178.877)
Incremento Neto (Disminución) en el Efectivo y Equivalente al Efectivo	(255.609)	(245.766)
Efectos de las variaciones en la tasa de cambio sobre el Efectivo y Equivalente	(8.562)	(11.636)
Incremento (disminución) de efectivo y equivalentes al efectivo	(264.171)	(257.402)
Efectivo y Equivalentes al Efectivo, Saldo Final	346.974	511.260

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	2026	2025
	MM CLP	
EBITDA Consolidado	31.591	19.817
Impacto de la NIF 29 en los resultados acumulados de Argentina	(151)	1.095
Impacto de la NIF 29 en el Segmento de operación Negocios Internacionales	(150)	450
Impacto de la NIF 29 en el Segmento de operación Vinos	(1)	645
EBITDA consolidado excluyendo el impacto de la NIF 29	31.742	18.722

Segundo Trimestre	2026	2025
	MM CLP	
EBIT Consolidado	(9.447)	(17.340)
Impacto de la NIF 29 en los resultados acumulados de Argentina	(86)	(2.862)
Impacto de la NIF 29 en el Segmento de operación Negocios Internacionales	(84)	(3.358)
Impacto de la NIF 29 en el Segmento de operación Vinos	(1)	497
EBIT consolidado excluyendo el impacto de la NIF 29	(9.362)	(14.478)