

CCU REPORTA RESULTADOS CONSOLIDADOS AL SEGUNDO TRIMESTRE 2022^{1,2}

Santiago, Chile, 3 de agosto de 2022 – CCU anunció hoy sus resultados financieros consolidados para el segundo trimestre, finalizado el 30 de junio de 2022:

- **Los Volúmenes Consolidados** decrecieron un 2,9%. El crecimiento por segmento de operación fue el siguiente:
 - **Chile** (3,4)%
 - **Negocios Internacionales** (1,7)%
 - **Vinos** (0,5)%
- **Los Ingresos por ventas** subieron 18,8%
- **El Margen Bruto** se incrementó en 2,2%
- **El EBITDA** alcanzó CLP 32.471 millones, una caída 47,3%. La variación del EBITDA según segmento de operación fue el siguiente:
 - **Chile** (59,1)%
 - **Negocios Internacionales** 148,2%
 - **Vinos** 9,1%
- **La Utilidad neta** alcanzó una pérdida de CLP 10.455 millones, versus una ganancia de CLP 18.968 millones en 2021
- **La Utilidad por acción** alcanzó una pérdida CLP 28,3 por acción

Key figures	2Q22	2Q21	Total Change %	YTD22	YTD21	Total Change %
(In ThHL or CLP million unless stated otherwise)						
Volumes	6.559	6.759	(2,9)	16.244	15.801	2,8
Net sales	558.503	469.995	18,8	1.258.968	1.039.634	21,1
Gross profit	225.308	220.428	2,2	549.033	509.796	7,7
EBIT	(1.671)	34.670	(104,8)	104.224	134.419	(22,5)
EBITDA	32.471	61.576	(47,3)	167.597	188.123	(10,9)
Net income	(10.455)	18.968	(155,1)	54.089	83.352	(35,1)
Earnings per share (CLP)	(28,3)	51,3	(155,1)	146,4	225,6	(35,1)

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 2T22 comparadas con cifras del 2T21, a menos que se indique lo contrario. Con fines comparativos, en ciertas secciones incluimos variaciones de volumen versus 2T19, para considerar los impactos de COVID-19 en 2020 (cuarentenas) y 2021 (fuerte recuperación del consumo por altos niveles liquidez).

COMENTARIOS DEL GERENTE GENERAL

Nos enfrentamos a un escenario macroeconómico desafiante y volátil. En este contexto, debemos concentrarnos en mantener la escala de negocios y recuperar nuestros márgenes. En lo positivo, en términos de escala de negocio, a pesar de una disminución en nuestros volúmenes consolidados, considerando una exigente base de comparación en 2T21, reportamos un crecimiento de dos dígitos en comparación con los volúmenes previos a la pandemia (2T19). Así, nuestra escala de negocios se mantiene sólida a través de una mejora constante en el valor de nuestras marcas y excelencia en la ejecución de ventas. En el lado negativo, en cuanto a los márgenes, estos se vieron afectados negativamente por fuertes efectos externos, provenientes de mayores precios de los *commodities*, una fuerte depreciación de nuestras principales monedas locales frente al USD y mayores niveles de inflación, afectando nuestros costos y gastos, parcialmente compensado por aumentos de precios en todas nuestras categorías y geografías. En resumen, durante el segundo semestre continuaremos decididamente con nuestros esfuerzos de gestión de ingresos y eficiencias para recuperar nuestra rentabilidad, sustentado en una sólida escala de negocios.

En el 2T22, los ingresos se expandieron 18,8%, impulsados por un aumento de 22,4% en los precios promedio en CLP mientras que los volúmenes se contrajeron 2,9% (crecimiento de 11,4% vs. 2T19). Los mejores precios promedio en CLP se explicaron principalmente por iniciativas de gestión de ingresos y aumentos de precios. El EBITDA alcanzó CLP 32.471 millones, una caída de 47,3%, y el margen EBITDA disminuyó de 13,1% a 5,8%. Los menores resultados financieros se asocian principalmente a: (i) mayores costos de materias primas y materiales de empaque, (ii) la depreciación de nuestras principales monedas locales frente al USD, impactando negativamente nuestros costos denominados en USD, parcialmente compensados con ingresos por exportaciones, y (iii) presiones de costos y gastos asociadas a una aceleración de la inflación en nuestras principales geografías, y mayores precios del petróleo. Los esfuerzos en precios mencionados anteriormente no fueron suficientes para compensar estos efectos externos, de ahí la necesidad de fortalecer nuestras iniciativas de gestión de ingresos en los próximos trimestres. En cuanto a la Utilidad Neta, totalizamos una pérdida de CLP 10.455 millones, versus una ganancia de CLP 18.968 millones el año pasado, causada por el menor EBITDA mencionado anteriormente, y una mayor pérdida en el Resultado No Operacional, esto último principalmente por mayores Gastos Financieros netos, debido a una mayor deuda.

En el Segmento de operación Chile, los ingresos se expandieron 3,7%, debido a un crecimiento de 7,3% en los precios promedio, mientras que los volúmenes disminuyeron 3,4% (crecimiento de 17,3% vs. 2T19). Los mayores precios promedio se explicaron por iniciativas de gestión de ingresos, parcialmente compensados por un efecto mix negativo en el portafolio. Los menores volúmenes se debieron a una exigente base de comparación y un entorno de consumo menos favorable. El Margen bruto se contrajo 19,0% y, como porcentaje de los ingresos, cayó de 49,5% a 38,7%, principalmente como consecuencia de presiones de costos y una devaluación de 17,6%³ del CLP frente al USD, que afectó nuestros costos denominados en USD. Los gastos de MSD&A crecieron 5,0%, y como porcentaje de los ingresos se incrementaron en 43 pb, en donde eficiencias ayudaron a compensar las presiones de gastos provenientes de la mayor inflación y las alzas en el precio del petróleo. En suma, el EBITDA alcanzó CLP 23.711 millones, disminuyendo un 59,1%, y el margen EBITDA pasó de 18,3% a 7,2%.

En el Segmento de operación Negocios Internacionales, que incluye Argentina, Bolivia, Paraguay y Uruguay, los ingresos registraron un aumento de 70,9%, como resultado de un aumento de 73,8% en los precios promedio en CLP, mientras que los volúmenes se contrajeron 1,7% (disminución de 1,7% vs. 2T19). Los mejores precios promedio se explicaron principalmente por iniciativas de gestión de ingresos en todas las geografías. Los volúmenes en Argentina y Paraguay se expandieron frente a los niveles previos a la pandemia (2T19), mientras que Uruguay se mantuvo prácticamente estable y Bolivia disminuyó. El Margen bruto se expandió 73,7% y, como porcentaje de los ingresos, creció de 44,3% a 45,1%. Los gastos de MSD&A como porcentaje de los ingresos mejoraron 235 bps debido a eficiencias, compensando la mayor inflación y otras presiones de costos. En conjunto, el EBITDA alcanzó CLP 1.072 millones, frente a una pérdida de CLP 2.223 millones el año pasado.

En el Segmento de operación Vinos, los ingresos aumentaron 16,7%, explicado por un crecimiento de 17,4% en los precios promedio, mientras que los volúmenes disminuyeron 0,5% (crecimiento de 13,7% vs. 2T19). Los mayores precios en CLP se explicaron principalmente por el impacto positivo en los ingresos de exportación asociado a la depreciación del CLP frente al USD, e iniciativas de gestión de ingresos y mix en los mercados domésticos de Chile y Argentina, que nos permitieron compensar parcialmente los mayores costos en materiales de empaque y presiones inflacionarias. Consecuentemente, el Margen bruto se expandió 13,6% y, como porcentaje de los ingresos disminuyó 101 pbs de 37,9% a 36,9%. Los gastos de MSD&A crecieron 17,9% y, como porcentaje de los ingresos, aumentaron 26 pbs. En total, el EBITDA alcanzó CLP 11.788 millones, un aumento de 9,1%, mientras que el margen EBITDA disminuyó de 16,7% a 15,6%.

Con respecto a nuestros principales negocios conjuntos internacionales, en Colombia, los volúmenes se mantuvieron creciendo a doble dígito en el segundo trimestre, impulsados por cerveza y malta. En términos de resultados financieros, la mayor escala de negocios junto con iniciativas de gestión de ingresos, permitieron mejorar los niveles de rentabilidad del año pasado, a pesar de las presiones de costos y la reciente devaluación del peso colombiano frente al USD. En Argentina, nuestro JV con Aguas Danone de Argentina S.A, mostró un fuerte crecimiento en ingresos, liderado por volúmenes y precios.

Durante el 2T22 enfrentamos un escenario macroeconómico desafiante y volátil, el cual probablemente se mantendrá en el corto plazo. Para enfrentar esto, nos enfocaremos en tres aspectos clave para recuperar nuestra rentabilidad: (i) mantener la escala de negocios, (ii) aumentar los precios en nuestras principales categorías y geografías, y (iii) eficiencias en gastos y costos a través de nuestro programa de Transformación CCU. No es la primera vez que enfrentamos un escenario tan desafiante, pero estamos seguros que con la estrategia mencionada podremos superarlo, como lo hemos hecho con éxito en el pasado.

³ La variación del CPL con respecto a otras monedas considera el promedio del periodo 2022 versus el promedio del periodo 2021.

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

- **El Ingreso por ventas** aumentó 18,8%, explicado por precios promedio 22,4% más altos en CLP mientras que los volúmenes disminuyeron 2,9%. En términos de Segmentos de operación, los mayores precios promedio en CLP se explican por: (i) un crecimiento de 7,3% en el Segmento de operación Chile, explicado por iniciativas de gestión de ingresos, compensado por un efecto mix negativo en el portafolio, (ii) una expansión de 73,8% en el Segmento de operación de Negocios Internacionales, explicado principalmente por iniciativas de gestión de ingresos en todas las geografías, y (iii) un incremento de 17,4% en el Segmento de Operación Vinos, explicado principalmente por el impacto positivo en los ingresos de exportación por la depreciación del CLP frente al USD, e iniciativas de gestión de ingresos y mix en los mercados domésticos de Chile y Argentina. En términos de crecimiento de volumen, el desempeño por Segmento de operación fue el siguiente: (i) una contracción de 3,4% en el Segmento de operación Chile explicada por una base de comparación alta, y un entorno de consumo menos favorable, (ii) un 1,7% de contracción en el Segmento de Operación Negocios Internacionales, aunque los volúmenes en Argentina y Paraguay se expandieron frente a los niveles previos a la pandemia (2T19), mientras que Uruguay se mantuvo prácticamente estable y Bolivia disminuyó, y (iii) una disminución de 0,5% en el Segmento de Operación Vinos.
- **El Costo de Venta** aumentó 33,5%, explicado por un incremento de 37,6% en el Costo de Venta por hectolitro. El Segmento de operación Chile reportó un crecimiento de 30,4% en el Costo de Ventas por hectolitro, impulsado por: (i) mayores costos de materias primas y de empaque, principalmente aluminio, PET, malta y azúcar, (ii) la devaluación de 17,6%³ del CLP frente al USD, impactando negativamente nuestros costos denominados en USD, y (iii) presiones inflacionarias. En el Segmento de Operación Negocios Internacionales, el Costo de Venta por hectolitro se expandió 71,5% en CLP, explicado principalmente por un mayor costo de materias primas y empaques, una mayor inflación y el impacto negativo de la devaluación de 30,6%⁴ del ARS frente al USD en nuestros costos vinculados al USD. En el Segmento de Operación Vinos, el Costo de Venta por hectolitro creció 19,3%, debido a mayores costos en materiales de empaque y presiones inflacionarias.
- **El Margen bruto** alcanzó CLP 225.308 millones, una expansión del 2,2% y, como porcentaje de los Ingresos por ventas, cayó 656 pb, de 46,9% a 40,3%.
- **Los gastos de MSD&A** aumentaron 22,3%, y como porcentaje de los Ingresos por Ventas, aumentaron 116 pbs, de 39,6% a 40,7%. Esto último fue causado principalmente por una mayor inflación en nuestras principales geografías, junto con mayores precios del petróleo, parcialmente compensados con eficiencias e iniciativas de control de gastos de nuestro programa de Transformación CCU. En el Segmento de operación Chile, los gastos de MSD&A se expandieron 5,0% y como porcentaje de los Ingresos por Ventas aumentaron 43 pb. En el Segmento de Operación Negocios Internacionales, los gastos de MSD&A en CLP aumentaron 63,5% y como porcentaje de los Ingresos por Ventas disminuyeron 235 pb. En el Segmento de Operación Vinos, los gastos de MSD&A crecieron 17,9% y como porcentaje de los Ingresos por Ventas aumentaron 26 pb.
- **El EBIT** alcanzó una pérdida de CLP 1.671 millones versus una ganancia de CLP 34.670 millones el año anterior, principalmente por la contracción en volúmenes y fuertes efectos externos negativos provenientes de: (i) mayores costos de materias primas y empaques, (ii) la depreciación de nuestras principales monedas locales frente al USD, impactando negativamente nuestros costos denominados en USD, parcialmente compensados con ingresos por exportaciones, y (iii) presiones de costos y gastos asociadas con una inflación acelerada en nuestras principales geografías y mayores precios del petróleo. Estos efectos fueron parcialmente compensados por un crecimiento de dos dígitos en los ingresos impulsado por iniciativas de gestión de ingresos.
- **El EBITDA** disminuyó un 47,3%, explicado por una caída del 59,1% en el Segmento de Operación Chile, mientras que el Segmento de Operación Vinos aumentó un 9,1%, y el Segmento de Operación Negocios Internacionales mejoró de una pérdida de CLP 2.223 millones en 2021 a una ganancia de CLP 1.072 millones en 2022. El margen EBITDA se contrajo 729 pbs, de 13,1% a 5,8%.
- **El Resultado no operacional** totalizó una pérdida de CLP 13.744 millones, que se compara con un resultado negativo de CLP 4.140 millones el año pasado. La mayor pérdida se explica por: (i) una mayor pérdida por CLP 10.052 millones en Diferencias de cambio, (ii) un menor resultado por CLP 7.036 millones en Gastos Financieros netos, principalmente por una mayor deuda, (iii) un menor resultado en Utilidad de negocios conjuntos y asociadas por CLP 2.085 millones, y (iv) un menor resultado en Resultados por unidades de ajuste por CLP 2.210 millones, explicado por una mayor inflación. Estos efectos fueron parcialmente compensados por un mejor resultado en Otras ganancias/(pérdidas) por CLP 11.778 millones, explicado principalmente por un mejor resultado en contratos de derivados⁵.
- **El Impuesto a las ganancias** alcanzó una ganancia de CLP 8.020 millones, frente a una pérdida de CLP 7.973 millones el año pasado. Los menores impuestos se explicaron tanto por una menor Utilidad antes de impuesto como también por un mejor resultado en Efecto impositivo de diferencias permanentes, netas⁶.
- **La Utilidad neta** totalizó una pérdida de CLP 10.455 millones, versus una ganancia de CLP 18.968 millones el año anterior.

⁴ La variación del ARS versus otras monedas considera el cierre del periodo (eop por sus siglas en inglés) versus el cierre del periodo del año anterior.

⁵ Ver Nota 32, Otras Ganancias/(pérdidas), de nuestros Estados Financieros a Junio 2022

⁶ Ver Nota 25, Impuestos corrientes, a las ganancias y diferidos, de nuestros Estados Financieros a Junio 2022

PRINCIPALES RESULTADOS CONSOLIDADOS PRIMER SEMESTRE (Tablas 2 y 4)

- **El Ingreso por ventas** aumentó 21,1%, explicado por mayores precios promedio en CLP en 17,8% y un aumento de 2,8% en volúmenes consolidados. Los mayores precios promedio en CLP se explicaron por: (i) un crecimiento de 7,8% en el Segmento de operación Chile, debido a la implementación de iniciativas de gestión de ingresos, parcialmente compensado por efectos mix negativos en el portafolio, (ii) una expansión de 53,5% en el Segmento de Operación Negocios Internacionales, explicado principalmente por iniciativas de gestión de ingresos en todas las geografías, y (iii) un aumento de 15,6% en el Segmento de Operación Vinos, explicado principalmente por el impacto positivo en los ingresos de exportación por la depreciación del CLP frente al USD, e iniciativas de gestión de ingresos y mix en los mercados domésticos de Chile y Argentina. La expansión en los volúmenes fue impulsada por un crecimiento de 2,8% en el Segmento de Operación Chile, y un aumento de 4,1% en el Segmento de Operación Negocios Internacionales, mientras que el Segmento de Operación Vinos disminuyó 0,4%.
- **El Costo de Venta** aumentó 34,0%, explicado por un incremento de 30,3% en el Costo de Venta por hectolitro. El Segmento de operación Chile reportó un crecimiento de 28,9% en el Costo de Ventas por hectolitro, impulsado por: (i) mayores costos de materias primas y de empaque, principalmente aluminio, PET, malta y azúcar, (ii) la devaluación de 17,6%³ del CLP frente al USD, impactando negativamente nuestros costos denominados en USD, y (iii) presiones inflacionarias. En el Segmento de Operación Negocios Internacionales, el Costo de Venta por hectolitro se expandió 47,3% en CLP, explicado principalmente por un mayor costo de materias primas y empaques, una mayor inflación y el impacto negativo de la devaluación de 30,6%⁴ del ARS frente al USD en nuestros costos vinculados al USD. En el Segmento de Operación Vinos, el Costo de Venta por hectolitro creció 17,6%, debido a mayores costos en materiales de empaque, presiones inflacionarias y efectos en el mix.
- **El Margen bruto** alcanzó CLP 549.033 millones, una expansión del 7,7% y, como porcentaje de los Ingresos por ventas, cayó de 49,0% a 43,6%.
- **Los gastos de MSD&A** aumentaron 17,3%, y como porcentaje de los Ingresos por Ventas, mejoraron 115 pbs, de 36,5% a 35,4%. Esto último fue causado principalmente por una mayor inflación en nuestras principales geografías, junto con mayores precios del petróleo, parcialmente compensados con eficiencias e iniciativas de control de gastos de nuestro programa de Transformación CCU. En el Segmento de operación Chile, los gastos de MSD&A se expandieron 4,1% y, como porcentaje de los Ingresos por Ventas, disminuyeron 204 pbs. En el Segmento de Operación Negocios Internacionales, los gastos de MSD&A en CLP aumentaron 50,2% y, como porcentaje de los Ingresos por Ventas, disminuyeron 291 pb. En el Segmento de Operación Vinos, los gastos de MSD&A crecieron 13,9% y, como porcentaje de los Ingresos por Ventas, decrecieron 29 pb.
- **El EBIT** alcanzó CLP 104.224 millones una contracción de 22,5%, principalmente por fuertes efectos externos negativos provenientes de: (i) mayores costos de materias primas y empaques, (ii) la depreciación de nuestras principales monedas locales frente al USD, impactando negativamente nuestros costos denominados en USD, parcialmente compensados con ingresos por exportaciones, y (iii) presiones de costos y gastos asociadas con una inflación acelerada en nuestras principales geografías y mayores precios del petróleo. Estos efectos fueron parcialmente compensados por un crecimiento de dos dígitos en los ingresos impulsado por iniciativas de gestión de ingresos y mayores volúmenes.
- **El EBITDA** alcanzó CLP 167.597 millones, disminuyendo un 10,9%, explicado por una caída del 27,6% en el Segmento de Operación Chile, mientras que el Segmento de Operación Negocios Internacionales se expandió un 136,6% y el Segmento de Operación Vinos aumentó un 10,8%. El margen EBITDA se contrajo 478 pbs, de 18,1% a 13,3%.
- **El Resultado no operacional** totalizó una pérdida de CLP 31.668 millones, que se compara con un resultado negativo de CLP 10.912 millones el año pasado. La mayor pérdida se explica por: (i) un menor resultado por CLP 9.591 millones en Gastos financieros netos por una mayor deuda, (ii) una mayor pérdida por CLP 7.070 millones en Diferencias de cambio, (iii) una mayor pérdida en Resultados por unidades de ajuste por CLP 5.870 millones, explicado por una mayor inflación, y (iv) una mayor pérdida en Utilidad de negocios conjuntos y asociadas por CLP 2.053 millones. Estos efectos fueron parcialmente compensados por Otras ganancias/(pérdidas) por CLP 3.828 millones, explicado principalmente por un mejor resultado en contratos de derivados⁵.
- **El Impuesto a las ganancias** alcanzó CLP 9.544 millones, equivalente a una caída de 69,7% versus el año anterior, explicado por una menor Utilidad antes de impuesto.
- **La Utilidad neta** totalizó una CLP 54.089 millones, versus una ganancia de CLP 83.352 millones el año anterior.

PRINCIPALES RESULTADOS POR SEGMENTOS DE OPERACIÓN DEL SEGUNDO TRIMESTRE

SEGMENTO DE OPERACIÓN CHILE

En el Segmento de operación Chile, los ingresos se expandieron 3,7%, debido a un crecimiento de 7,3% en los precios promedio, mientras que los volúmenes disminuyeron 3,4% (crecimiento de 17,3% vs. 2T19). Los mayores precios promedio se explicaron por iniciativas de gestión de ingresos, parcialmente compensados por un efecto mix negativo en el portafolio. Los menores volúmenes se debieron a una exigente base de comparación y un entorno de consumo menos favorable. El Margen bruto se contrajo 19,0% y, como porcentaje de los ingresos, cayó de 49,5% a 38,7%, principalmente como consecuencia de presiones de costos y una devaluación de 17,6% del CLP frente al USD, que afectó nuestros costos denominados en USD. Los gastos de MSD&A crecieron 5,0%, y como porcentaje de los ingresos se incrementaron en 43 pb, en donde eficiencias ayudaron a compensar las presiones de gastos provenientes de la mayor inflación y las alzas en el precio del petróleo. En suma, el EBITDA alcanzó CLP 23.711 millones, disminuyendo un 59,1%, y el margen EBITDA pasó de 18,3% a 7,2%.

En materia de innovación, en cerveza presentamos Patagonia Black Lager, la cuarta variedad del exitoso portafolio de Patagonia. Asimismo, nuestra marca Stones lanzó dos nuevas variedades de cerveza lager saborizadas, “Tropical” y “Sensation”, inspiradas en nuestros consumidores y sus preferencias por cervezas saborizadas y fáciles de beber. En licores, lanzamos Campanario Selección Crème, la primera variedad premium de Campanario, una marca de pisco mainstream, mezclando pisco con crema, con notas de vainilla y chocolate. En la categoría sin alcohol, la marca Watt’s presentó Watt’s Selección Frutas y Verduras, un zumo 100% natural que combina frutas y verduras sin azúcares añadidos. También incorporamos Gatorade Zero, una bebida deportiva sin azúcar. Finalmente, Pepsico premió a CCU como la mejor embotelladora de Latam, sustentada en el buen desempeño del portafolio de Pepsico, procesos productivos de clase mundial y exitosas campañas de marketing, entre otros aspectos.

En cuanto a iniciativas de sustentabilidad, por tercer año consecutivo CCU participó del Maratón de Santiago 2022, comprometiéndose con reciclar el 100% de los vasos reciclables en cada estación de hidratación, con el propósito de crear equipamiento deportivo con materiales reciclables. Además, JP Morgan posicionó a CCU entre las mejores empresas ESG de Latam, y al mismo tiempo obtuvimos el 1er lugar en el sector bebidas, en el ranking Merco Responsibility ESG Chile 2021, que evaluó avances concretos en temas relacionados con el medio ambiente.

SEGMENTO DE OPERACIÓN NEGOCIOS INTERNACIONALES

En el Segmento de operación Negocios Internacionales, que incluye Argentina, Bolivia, Paraguay y Uruguay, los ingresos registraron un aumento de 70,9%, como resultado de un aumento de 73,8% en los precios promedio en CLP, mientras que los volúmenes se contrajeron 1,7% (disminución de 1,7% vs. 2T19). Los mejores precios promedio se explicaron principalmente por iniciativas de gestión de ingresos en todas las geografías. Los volúmenes en Argentina y Paraguay se expandieron frente a los niveles previos a la pandemia (2T19), mientras que Uruguay se mantuvo prácticamente estable y Bolivia disminuyó. El Margen bruto se expandió 73,7% y, como porcentaje de los ingresos, creció de 44,3% a 45,1%. Los gastos de MSD&A como porcentaje de los ingresos mejoraron 235 bps debido a eficiencias, compensando la mayor inflación y otras presiones de costos. En conjunto, el EBITDA alcanzó CLP 1.072 millones, frente a una pérdida de CLP 2.223 millones el año pasado.

En Argentina dimos inicio a nuevas inversiones para aumentar nuestra capacidad de producción de cerveza, reafirmando nuestro compromiso de largo plazo con este país. En Paraguay incorporamos la cerveza premium Blue Moon y en Bolivia lanzamos un nuevo sabor de mandarina para Mendocina, nuestra marca de bebidas carbonatadas.

SEGMENTO DE OPERACIÓN VINOS

En el Segmento de operación Vinos, los ingresos aumentaron 16,7%, explicado por un crecimiento de 17,4% en los precios promedio, mientras que los volúmenes disminuyeron 0,5% (crecimiento de 13,7% vs. 2T19). Los mayores precios en CLP se explicaron principalmente por el impacto positivo en los ingresos de exportación asociado a la depreciación del CLP frente al USD, e iniciativas de gestión de ingresos y mix en los mercados domésticos de Chile y Argentina, que nos permitieron compensar parcialmente los mayores costos en materiales de empaque y presiones inflacionarias. Consecuentemente, el Margen bruto se expandió 13,6% y, como porcentaje de los ingresos disminuyó 101 pbs de 37,9% a 36,9%. Los gastos de MSD&A crecieron 17,9% y, como porcentaje de los ingresos, aumentaron 26 pbs. En total, el EBITDA alcanzó CLP 11.788 millones, un aumento de 9,1%, mientras que el margen EBITDA disminuyó de 16,7% a 15,6%.

En cuanto a innovaciones, VSPT Wine group sigue fortaleciendo su portafolio de desalcoholizados con el lanzamiento del nuevo Alpaca Delight en Japón. Con 5,5 grados alcohólicos y menos de 50 calorías por copa, Alpaca Delight se suma al portafolio de desalcoholizados y parcialmente desalcoholizados de la compañía en sus dos versiones White Blend y Red Blend. Asimismo, en la búsqueda permanente de innovaciones en productos y formatos lanzamos un nuevo formato lata 269 cc para la línea de cócteles de vino Vibra, en sabor naranja y dulce, para Paraguay. En materia de sustentabilidad, VSPT lanzó una nueva página web de consumo consciente e implementará instrucciones de reciclaje en todos sus productos de cara al 2030. En el marco de la nueva política de Economía Circular y Ecodiseño de la compañía, es que hoy lanza su página de consumo consciente para educar a los consumidores y se propone nuevas metas en materia de envases más sustentables.

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 y vinos; 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. y Fábrica de Envases Plásticos 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 2022)

Segundo Trimestre	2022	2021	Total
	(Millones de CLP)		Variación %
Ingresos por ventas	558.503	469.995	18,8
Costo de Venta	(333.194)	(249.567)	33,5
% de Ingresos	59,7	53,1	656 bps
Margen Bruto	225.308	220.428	2,2
% de Ingresos	40,3	46,9	(656) bps
MSD&A	(227.471)	(185.974)	22,3
% de Ingresos	40,7	39,6	116 bps
Otros ingresos (gastos) de operación	491	216	127,3
EBIT	(1.671)	34.670	(104,8)
% de Ingresos	(0,3)	7,4	(768) bps
Gastos Financieros netos	(10.513)	(3.477)	202,4
Utilidad de negocios conjuntos y asociadas	(3.837)	(1.752)	119,0
Diferencia de cambio	(11.430)	(1.379)	>500
Resultado por unidades de reajuste	(1.481)	730	(303,0)
Otras ganancias / (pérdidas)	13.517	1.739	>500
Resultado no operacional	(13.744)	(4.140)	232,0
Utilidad antes de impuestos	(15.415)	30.530	(150,5)
Impuestos a las ganancias	8.020	(7.973)	200,6
Utilidad del período	(7.395)	22.556	(132,8)
Utilidad del período atribuible a:			
Propietarios de la controladora	(10.455)	18.968	(155,1)
Participaciones no controladoras	(3.060)	(3.589)	(14,7)
EBITDA	32.471	61.576	(47,3)
% de Ingresos	5,8	13,1	(729) bps
INFORMACIÓN ADICIONAL			
Número de Acciones	369.502.872	369.502.872	
Acciones por ADR	2	2	
Utilidad por acción (CLP)	(28,3)	51,3	(155,1)
Utilidad por ADR (CLP)	(56,6)	102,7	(155,1)
Depreciación	34.142	26.906	26,9
CAPEX	51.317	40.750	25,9

Tabla 2: Estado de Resultados consolidado (Seis meses al 30 de junio de 2022)

Acumulado a Junio	2022	2021	Total Variación %
	(Millones de CLP)		
Ingresos por ventas	1.258.968	1.039.634	21,1
Costo de Venta	(709.935)	(529.838)	34,0
% de Ingresos	56,4	51,0	543 pb
Margen Bruto	549.033	509.796	7,7
% de Ingresos	43,6	49,0	(543) pb
MSD&A	(445.648)	(379.938)	17,3
% de Ingresos	35,4	36,5	(115) pb
Otros ingresos (gastos) de operación	839	4.560	(81,6)
EBIT	104.224	134.419	(22,5)
% de Ingresos	8,3	12,9	(465) pb
Gastos Financieros netos	(16.883)	(7.292)	131,5
Utilidad de negocios conjuntos y asociadas	(4.402)	(2.349)	87,4
Diferencia de cambio	(9.836)	(2.766)	(255,6)
Resultado por unidades de reajuste	(5.072)	798	<500
Otras ganancias / (pérdidas)	4.525	698	>500
Resultado no operacional	(31.668)	(10.912)	190,2
Utilidad antes de impuestos	72.555	123.507	(41,3)
Impuestos a las ganancias	(9.544)	(31.505)	(69,7)
Utilidad del período	63.011	92.002	(31,5)
Utilidad del período atribuible a:			
Propietarios de la controladora	54.089	83.352	(35,1)
Participaciones no controladoras	(8.922)	(8.650)	3,1
EBITDA	167.597	188.123	(10,9)
% de Ingresos	13,3	18,1	(478) pb
INFORMACIÓN ADICIONAL			
Número de Acciones	369.502.872	369.502.872	
Acciones por ADR	2	2	
Utilidad por acción (CLP)	146,4	225,6	35,1
Utilidad por ADR (CLP)	292,8	451,2	35,1
Depreciación	63.373	53.704	18,0
CAPEX	78.803	70.851	11,2

REPORTE DE RESULTADOS



Tabla 3: Información por segmentos (Segundo trimestre 2022)

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		
	2022	2021	A/A %	2022	2021	A/A %	2022	2021	A/A %
Volúmenes	4.593	4.752	(3,4)	1.602	1.629	(1,7)	411	413	(0,5)
Ingresos por ventas	328.283	316.436	3,7	163.889	95.900	70,9	75.618	64.782	16,7
Ingresos (CLP/HL)	71.474	66.586	7,3	102.313	58.866	73,8	183.950	156.739	17,4
Costo de ventas	(201.239)	(159.663)	26,0	(90.037)	(53.395)	68,6	(47.738)	(40.240)	18,6
% de Ingresos	61,3	50,5	1.084 pb	54,9	55,7	(74) pb	63,1	62,1	101 pb
Margen bruto	127.044	156.773	(19,0)	73.852	42.505	73,7	27.880	24.542	13,6
% de Ingresos	38,7	49,5	(1.084) pb	45,1	44,3	74 pb	36,9	37,9	(101) pb
MSD&A	(120.878)	(115.166)	5,0	(85.284)	(52.162)	63,5	(19.522)	(16.556)	17,9
% de Ingresos	36,8	36,4	43 pb	52,0	54,4	(235) pb	25,8	25,6	26 pb
Otros ingresos (gastos) de operación	130	85	53,3	201	59	241,5	106	38	177,0
EBIT	6.297	41.692	(84,9)	(11.230)	(9.598)	17,0	8.464	8.024	5,5
Margen EBIT	1,9	13,2	(1.126) pb	(6,9)	(10,0)	316 pb	11,2	12,4	(119) pb
EBITDA	23.711	57.935	(59,1)	1.072	(2.223)	148,2	11.788	10.809	9,1
Margen EBITDA	7,2	18,3	(1.109) pb	0,7	(2,3)	297 pb	15,6	16,7	(110) pb

Segundo Trimestre (En MHL o millones de CLP a menos que se indique de otra manera)	4. Otros/Eliminaciones			Total		
	2022	2021	A/A %	2022	2021	A/A %
Volúmenes	(47)	(36)	29,0	6.559	6.759	(2,9)
Ingresos por ventas	(9.287)	(7.123)	30,4	558.503	469.995	18,8
Ingresos (CLP/HL)				85.145	69.540	22,4
Costo de ventas	5.819	3.730	56,0	(333.194)	(249.567)	33,5
% de Ingresos				59,7	53,1	656 pb
Margen bruto	(3.468)	(3.392)	2,2	225.308	220.428	2,2
% de Ingresos				40,3	46,9	(656) pb
MSD&A	(1.787)	(2.091)	(14,5)	(227.471)	(185.974)	22,3
% de Ingresos				40,7	39,6	116 pb
Otros ingresos (gastos) de operación	53	34	57,6	491	216	127,3
EBIT	(5.202)	(5.449)	(4,5)	(1.671)	34.670	104,8
Margen EBIT				(0,3)	7,4	(768) pb
EBITDA	(4.101)	(4.945)	(17,1)	32.471	61.576	(47,3)
Margen EBITDA				5,8	13,1	(729) pb

REPORTE DE RESULTADOS



Tabla 4: Información por segmentos (Seis meses al 30 de junio de 2022)

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		
	2022	2021	A/A %	2022	2021	A/A %	2022	2021	A/A %
Volúmenes	11.315	11.001	2,8	4.258	4.091	4,1	763	766	(0,4)
Ingresos por ventas	786.767	709.656	10,9	352.437	220.562	59,8	139.623	121.185	15,2
Ingresos (CLP/HL)	69.536	64.506	7,8	82.778	53.915	53,5	182.930	158.204	15,6
Costo de ventas	(458.159)	(345.734)	32,5	(178.758)	(116.618)	53,3	(86.745)	(74.022)	17,2
% de Ingresos	58,2	48,7	951 pb	50,7	52,9	(215) pb	62,1	61,1	105 pb
Margen bruto	328.609	363.922	(9,7)	173.679	103.943	67,1	52.878	47.163	12,1
% de Ingresos	41,8	51,3	(951) pb	49,3	47,1	215 pb	37,9	38,9	(105) pb
MSD&A	(245.228)	(235.654)	4,1	(160.904)	(107.105)	50,2	(36.400)	(31.948)	13,9
% de Ingresos	31,2	33,2	(204) pb	45,7	48,6	(291) pb	26,1	26,4	(29) pb
Otros ingresos (gastos) de operación	(93)	527	(117,6)	593	3.784	(84,3)	252	200	26,3
EBIT	83.288	128.795	(35,3)	13.367	623	> 500	16.731	15.415	8,5
Margen EBIT	10,6	18,1	(756) pb	3,8	0,3	351 pb	12,0	12,7	(74) pb
EBITDA	117.156	161.881	(27,6)	34.268	14.483	136,6	23.258	20.989	10,8
Margen EBITDA	14,9	22,8	(792) pb	9,7	6,6	316 pb	16,7	17,3	(66) pb

Acumulado a Junio (En MHL o millones de CLP a menos que se indique de otra manera)	4. Otros/Eliminaciones			Total		
	2022	2021	A/A %	2022	2021	A/A %
Volúmenes	(91)	(58)	58,5	16.244	15.801	2,8
Ingresos por ventas	(19.860)	(11.769)	68,8	1.258.968	1.039.634	21,1
Ingresos (CLP/HL)				77.503	65.797	17,8
Costo de ventas	13.727	6.536	110,0	(709.935)	(529.838)	34,0
% de Ingresos				56,4	51,0	543 pb
Margen bruto	(6.133)	(5.232)	17,2	549.033	509.796	7,7
% de Ingresos				43,6	49,0	(543) pb
MSD&A	(3.116)	(5.231)	(40,4)	(445.648)	(379.938)	17,3
% de Ingresos				35,4	36,5	(115) pb
Otros ingresos (gastos) de operación	86	49	77,0	839	4.560	(81,6)
EBIT	(9.162)	(10.414)	(12,0)	104.224	134.419	(22,5)
Margen EBIT				8,3	12,9	(465) bps
EBITDA	(7.085)	(9.229)	(23,2)	167.597	188.123	(10,9)
Margen EBITDA				13,3	18,1	(478) bps

REPORTE DE RESULTADOS

Tabla 5: Balance

	Al 30 de junio	Al 31 de diciembre
	2022	2021
MM CLP		
ACTIVOS		
Efectivo y equivalentes al efectivo	643.999	265.568
Otros activos corrientes	933.581	825.804
Total activos corrientes	1.577.580	1.091.372
Propiedades, plantas y equipos (neto)	1.307.387	1.222.261
Otros activos no corrientes	597.120	533.117
Total activos no corrientes	1.904.508	1.755.378
Total activos	3.482.088	2.846.751
PASIVOS		
Deuda financiera corriente	186.860	107.579
Otros pasivos	551.396	673.537
Total pasivos corrientes	738.255	781.115
Deuda financiera no corriente	1.080.265	487.279
Otros pasivos no corrientes	168.259	152.841
Total pasivos no corrientes	1.248.525	640.120
Total pasivos	1.986.780	1.421.235
PATRIMONIO		
Capital emitido	562.693	562.693
Otras reservas	(805)	(87.256)
Resultados acumulados	811.006	832.181
Subtotal patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora	1.372.894	1.307.618
Participaciones no controladoras	122.414	117.897
Total patrimonio	1.495.308	1.425.515
Total pasivos y patrimonio	3.482.088	2.846.751
INFORMACIÓN FINANCIERA ADICIONAL		
Deuda Financiera Total	1.267.125	594.858
Deuda Financiero Neta	623.126	329.289
Razón de liquidez	2,14	1,40
Deuda Financiera Total / Capitalización	0,46	0,29
Deuda Financiera Neta / EBITDA	1,47	0,74