

ESTADOS UNIDOS
SECURITIES Y EXCHANGE COMMISSION
WASHINGTON, D.C. 20549

FORMULARIO 20-F

- DECLARACIÓN DE REGISTRO CONFORME A LA SECCIÓN 12(b) Ó (g) DE LA LEY DE BOLSAS DE VALORES DE 1934
- INFORME ANUAL CONFORME A LA SECCIÓN 13 Ó 15(d) DE LA LEY DE BOLSAS DE VALORES DE 1934

Para el año tributario terminado el **31 de diciembre de 2008**

- INFORME DE TRANSICIÓN CONFORME A LA SECCIÓN 13 Ó 15 (d) DE LA LEY DE BOLSAS DE VALORES DE 1934

Para el período de transición _____ a _____
Número de Archivo de la SEC 0-20486

COMPAÑIA CERVECERIAS UNIDAS S.A.

(Nombre exacto del Registrante según se especifica en su escritura de constitución)

UNITED BREWERIES COMPAÑIA, INC.

(Traducción al inglés del nombre del Registrante)

República de Chile

(Jurisdicción de constitución u organización)

Vitacura 2670, Piso 23, Santiago, Chile

(Dirección de las oficinas principales)

Rosita Covarrubias, (562-427-3581), rosita@ccu.cl o rcovarr@ccu.cl

(Nombre, Teléfono, E-mail y/o número de facsímil y Dirección del Contacto en la Compañía)

Valores registrados o por registrar conforme a la Sección 12 (b) de la Ley...

<u>Título de cada clase</u>	<u>Nombre de cada Bolsa en que están registrados</u>
American Depositary Shares que representan Acciones Ordinarias	New York Stock Exchange
Acciones ordinarias, sin valor nominal	New York Stock Exchange*

* No para transacción, sino sólo con respecto al registro de American Depositario Shares representados por American Depositario Receipts

Valores registrados o por registrar conforme a la Sección 12(g) de la Ley.

No corresponde

Valores por los cuales existe obligación de informar conforme a la Sección 15(d) de la Ley.

No corresponde

Indicar el número de acciones emitidas de cada una de las clases de acciones de capital u ordinarias del emisor, al cierre del período cubierto por la memoria anual.

Acciones ordinarias, sin valor nominal: 318,502,872

Indicar con una cruz si el registrante es un emisor experimentado conocido, según la definición de la Reglamentación 405 de la Ley de Valores.

SI ___ NO X

Si este es un informe anual o de transición, indicar con una cruz si el registrante no está obligado a presentar informes de acuerdo a la Sección 13 ó 15(d) de la Ley de Bolsas de Valores de 1934.

SI ___ NO X

Indicar con una cruz si el registrante (1) ha presentado todos los informes exigidos por la Sección 13 ó 15(d) de la Ley de Bolsas de Valores de 1934 durante los 12 meses precedentes (o por algún otro período más corto en que se haya exigido al registrante presentar tales informes), y (2) ha estado sujeto a tales requisitos de presentación en los últimos 90 días.

SI X NO ___

Indicar con una cruz si el registrante ha presentado en forma electrónica y subido a la Web corporativa, si la tiene, cualquier Archivo de Datos interactivo que debe ser presentado y subido de acuerdo a la Reglamentación 405 de la Norma S-T (§232.405 de este capítulo) durante los 12 meses precedentes (o por algún otro período más corto en que se haya exigido al registrante presentar y subir tales archivos).

SI X NO ___

Indicar con una cruz si el registrante es un gran emisor acelerado, un emisor acelerado o un emisor no acelerado. Véase la definición de “emisor acelerado y gran emisor acelerado” en la Reglamentación 12b-2 de la Ley de Bolsas de Valores (marcar uno):

Gran Emisor Acelerado ___ X ___ Emisor Acelerado ___ Emisor No Acelerado

Indicar con una cruz qué base contable ha utilizado el registrante para preparar los estados financieros incluidos en esta presentación:

PCGA de los Estados Unidos ___ Normas Internacionales de Informes Financieros emitidas por el Panel de Normas Contables Internacionales ___ Otra X

En caso de haber marcado “otra” como respuesta a la pregunta anterior, indicar con una cruz el tipo de estados financieros seleccionado por el registrante.

ITEM 17 ___ ITEM 18 X

En caso que este sea un informe anual, indicar con una cruz si el registrante es una compañía sin operaciones nominales (según se define en la Reglamentación 12b-2 de la Ley de Bolsas de Valores).

SI ___ NO X

INDICE DE CONTENIDOS

	<u>Pág.</u>
Introducción.....	i
Proyecciones.....	ii
PARTE I.....	1
Item 1: Identidad de los Directores, Ejecutivos Principales y Asesores	1
Item 2: Estadísticas de Ofertas y Calendario Previsto.....	1
Item 3: Información Clave.....	1
Item 4: Información sobre la Compañía	11
Ítem 4A: Comentarios No Resueltos del Personal.....	60
Item 5: Revisión y Perspectiva Operacional y Financiera.....	60
Item 6: Directores, Ejecutivos Principales y Empleados	79
Item 7: Principales Accionistas y Transacciones con Partes Relacionadas	88
Item 8: Información Financiera	91
Item 9: Oferta y Cotización	93
Item 10: Información Adicional	95
Item 11: Información Cuantitativa y Cualitativa sobre el Riesgo del Mercado	110
Item 12: Descripción de Valores Distintos de Acciones.....	115
PARTE II.....	115
Item 13: Incumplimientos, Atrasos en los Dividendos y Moras	115
Item 14: Modificaciones Importantes a los Derechos de los Tenedores de Valores y Uso de los Fondos	115
Item 15: Controles y Procedimientos	115
Item 16A: Experto Financiero Comité de Auditoría.....	109
Item 16B: Código de Ética.....	109
Item 16C: Honorarios y Servicios Auditores Externos	109
Item 16D: Exenciones de las Normas de Registro para Comités de Auditoría.....	110
Item 16E: Compra de Acciones por el Emisor y Compradores Relacionados	110
Ítem 16G: Gobierno Corporativo.....	110
PARTE III.....	119
Item 17: Estados Financieros	119
Item 18: Estados Financieros	119
Item 19: Anexos.....	120

Introducción

En la presente Memoria Anual contenida en el Formulario 20-F, todas las referencias a “nosotros” o “CCU” son a Compañía Cervecerías Unidas S.A., una sociedad anónima abierta constituida de acuerdo a las leyes de la República de Chile y sus filiales consolidadas. Chile se divide en regiones, cada una de las cuales es conocida por su número romano correspondiente (por ejemplo, “Región XI”). Nuestro año tributario termina el 31 de diciembre. A menos que se especifique lo contrario, todas las referencias a “dólares” o “US\$” son a dólares de los Estados Unidos y las referencias a “pesos chilenos”, “pesos” o “\$” son a pesos chilenos. Preparamos nuestros estados financieros de conformidad con los principios contables generalmente aceptados en Chile, o “PCGA chilenos”, lo que difieren en ciertos aspectos importantes de los principios contables generalmente aceptados en los Estados Unidos (“PCGA de Estados Unidos”). Véase en la Nota 24 de los estados financieros consolidados y auditados al 31 de diciembre de 2007 y 2008 y para los años terminados el 31 de diciembre de 2006, 2007 y 2008 (junto con sus notas, los “Estados Financieros Consolidados” o los “Estados Financieros”) que aparece más adelante en esta Memoria Anual, una descripción de las principales diferencias entre los PCGA chilenos y los PCGA de los Estados Unidos, en la medida en que se relacionan con nosotros, al igual que una conciliación con los PCGA de los Estados Unidos de la utilidad o pérdida y el patrimonio total para los años terminados el 31 de diciembre de 2006, 2007 y 2008. Publicamos nuestros estados financieros en pesos chilenos, los que son ajustados para reflejar los cambios en el poder adquisitivo debido a la inflación. A menos que se especifique lo contrario, los datos financieros con respecto a nosotros se presentan en esta Memoria Anual en pesos chilenos constantes según el poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2008. Véase las notas a nuestros Estados Financieros Consolidados incluidas en las páginas F-8 a F-78 de este informe anual. Usamos el sistema métrico de pesos y medidas para calcular nuestros datos operacionales y otros. Las unidades equivalentes en los Estados Unidos de las unidades métricas más comunes usadas por nosotros aparecen a continuación:

1 litro = 0.2642 galones..... 1 galón = 3,7854 litros
1 litro = 0.008522 toneles de cerveza US..... 1 barril de cerveza US = 117,34 litros
1 litro = 0.1761 cajas unidades bebidas (latas 8 oz)	... 1 caja unidades bebidas (latas 8 oz) = 5,6775 litros
1 litro = 0.1174 cajas unidades cerveza (latas 12 oz)	1 cajas unidades cerveza (latas 12 oz) = 8,5163 litros
1 hectolitro = 100 litros..... 1 litro = 0,01 hectólitros
1 barril de cerveza US = 31 galones..... 1 galón = 0,0323 toneles de cerveza US
1 hectárea = 2,4710 acres..... 1 acre = 0,4047 hectáreas
1 milla = 1,6093 kilómetros..... 1 kilómetro = 0,6214 millas

El presente Informe Anual incluye diversas estimaciones efectuadas por nosotros en cuanto a datos de participación de mercado e información relacionada con volúmenes de venta. Tales estimaciones se basan en las estadísticas publicadas o informadas por A.C. Nielsen Chile S.A., o Nielsen en el caso de las ventas de cervezas, bebidas, agua, vinos y pisco en Chile, la Asociación de Cervecerías de Chile (Acechi), en el caso de las ventas de cervezas en Chile, Datum en el caso de las importaciones en Chile, la *Cámara de la Industria Cervecera Argentina* (CICA) en el caso de las ventas de cervezas en Argentina, la *Asociación Nacional de Bebidas Refrescantes* (ANBER) en el caso de bebidas y agua, la información pública de la competencia en el caso de las ventas de vinos en Chile y la *Asociación de Viñas de Chile, A.G.* en el caso de las exportaciones de vinos chilenos. Creemos que, debido a las metodologías utilizadas, las estadísticas proporcionadas por dichas fuentes en algunos casos no reflejan en forma precisa nuestra participación de mercado o los volúmenes de ventas de la industria. Por ejemplo, el marco de muestreo de Nielsen incluye sólo las áreas metropolitanas de Chile y no las áreas rurales del país, donde creemos que nuestra participación de mercado de las cervezas es mayor que en las áreas metropolitanas, debido a nuestro sistema de distribución. De igual modo, las ventas de uno de nuestros competidores en Argentina no se reflejan en las estadísticas de CICA ya que dicha compañía no pertenece a CICA. De igual modo, los datos relativos al tamaño de los mercados de bebidas y agua mineral en Chile, al igual que la participación de mercado, no coinciden con la información disponible al público de nuestro volumen de ventas y del de nuestra competencia. Como resultado, hemos revisado las estimaciones de las fuentes antes

mencionadas para las ventas de cerveza en Chile y Argentina y para las ventas de bebidas y agua mineral a fin de reflejar la que consideramos una medición más precisa de las participaciones de mercado, considerando:

- los informes publicados por el *Instituto Nacional de Estadísticas* (INE),
- nuestros datos internos sobre las ventas,
- información de ventas públicamente informada por nuestra competencia, e
- informes de importación y exportación publicados por las autoridades aduaneras de Chile y Argentina.

Sin embargo, nuestras estimaciones revisadas no han sido confirmadas por fuentes independientes. Algunos montos, incluyendo montos de porcentajes que aparecen en este informe anual han sido redondeados y podrían no coincidir exactamente con los totales mostrados.

Proyecciones

El presente Informe Anual incluye "proyecciones" consideradas dentro del significado de la Sección 27A de la Ley de Valores de 1933 y sus modificaciones (la "Ley de Valores") y la Sección 21E de la Ley de Bolsas de Valores de 1934 (la "Ley de Bolsas de Valores"). Estas proyecciones se refieren a análisis y otros tipos de información basados sobre pronósticos de los resultados futuros y estimaciones de montos aún por determinar. Asimismo, se relacionan con las perspectivas, el desarrollo y las estrategias de negocios de la Compañía.

Las mencionadas proyecciones se identifican por el uso de términos y expresiones tales como "prevé", "cree", "podría", "concibe", "estima", "espera", "se propone", "pretende", "puede", "planea", "predice", "proyecta", "debe", "piensa" "hará" y otros similares. Los resultados reales podrían diferir significativamente de aquellos esperados por nosotros, dependiendo del resultado de determinados factores incluyendo, sin limitarse a ello:

- nuestro éxito en la implementación de nuestro programa de inversiones;
- la naturaleza y tamaño de la futura competencia en nuestras principales áreas de comercialización;
- la naturaleza y medida de algún trastorno financiero global y sus consecuencias;
- los sucesos políticos y económicos en Chile, Argentina y otros países donde normalmente tenemos actividad Comercial o podríamos tenerla a futuro, incluyendo otros países de América Latina; y
- otros factores discutidos bajo "Factores de Riesgo", "Nuestro Negocio" y "Discusión y Análisis de la Administración sobre la posición financiera y los resultados operacionales".

Se advierte a los lectores que no deben confiar indebidamente en estas proyecciones, pues ellas sólo expresan la situación a esta fecha. No nos comprometemos a informar públicamente el resultado de ninguna revisión de las citadas proyecciones que pudiera hacerse con el fin de reflejar sucesos o circunstancias posteriores a esta fecha, incluyendo, sin limitarse a ello, cambios en nuestra estrategia comercial o en nuestras inversiones planificadas, como también con el fin de reflejar la ocurrencia de acontecimientos imprevistos.

PARTE I

ÍTEM 1: Identidad de los Directores, Ejecutivos Principales y Asesores

No corresponde

ÍTEM 2: Estadísticas de Ofertas y Calendario Previsto

No corresponde

ÍTEM 3: Información Clave

Información Financiera Seleccionada

En el siguiente cuadro se presenta información financiera consolidada y seleccionada al 31 de diciembre de 2007 y 2008 y para cada uno de los años terminados el 31 de diciembre de 2006, 2007 y 2008, la que se extrajo de nuestros estados financieros consolidados incluidos en este informe anual. La información financiera consolidada y seleccionada al 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006 y para los años terminados el 31 de diciembre de 2004 y 2005 se extrajo de nuestros estados financieros consolidados no incluidos en este informe anual. Esta información debe leerse en conjunto con los Estados Financieros Consolidados y sus notas relacionadas y con el "Ítem 5. Revisión y Perspectiva Operacional y Financiera" incluidos en este documento.

La información financiera al y para los años terminados el 31 de diciembre de 2004, 2005, 2006, 2007 y 2008 que se muestra a continuación se presenta en pesos chilenos constantes al 31 de diciembre de 2008:

	<u>2004</u>	<u>Año Terminado el 31 de diciembre</u>			<u>2008</u>
		<u>2005</u>	<u>2006</u>	<u>2007</u>	
(millones de \$ constantes) (1)					
Datos Estado de Resultados:					
PCGA chilenos:					
Ingresos de explotación	\$520.270	\$587.577	\$638.357	\$684.201	\$781.789
Utilidad operacional	72.628	79.375	93.207	110.407	121.066
Gastos financieros	(7.336)	(8.851)	(8.905)	(9.508)	(12.274)
Otros ingresos	5.408	3.878	9.146	22.050	4.420
Impuesto a la renta	(7.297)	(10.884)	(16.649)	(18.152)	(14.085)
Utilidad neta	56.158	57.531	65.301	86.248	82.631
Utilidad neta por acción	176,3	180,6	205,0	270,8	259,4
Utilidad neta por ADS (2)	881,6	903,1	1.025,1	1.354,0	1.297,2
Dividendo por acción (3)	89,80	97,37	112,62	149,20	155,66
Dividendo por ADS en US\$ (2) (3)	0,78	0,94	1,06	1,61	1,33
Promedio ponderado acciones Emitidas (miles)	318.503	318.503	318.503	318.503	318.503
PCGA de los Estados Unidos:					
Ingresos de explotación	\$520.270	\$587.577	\$638.357	\$684.201	\$781.789
Utilidad operacional	63.487	74.615	78.772	108.406	121.299
Utilidad neta	56.160	59.202	61.921	92.086	93.160
Utilidad por acción básicas y diluidas	176,3	185,9	194,4	289,1	292,5
Utilidad por ADS básicas y diluidas (2)	881,5	929,5	972,0	1.445,5	1.462,5
Datos del Balance:					
PCGA chilenos:					
Total activos	\$732.683	\$768.434	\$816.178	\$900.185	\$1.072.953
Pasivos de largo plazo	156.147	209.077	192.385	239.048	209.539
Total deuda (4)	167.819	175.170	171.404	188.872	247.536
Total patrimonio	373.744	380.969	408.452	437.556	496.246
Capital accionario	215.540	215.540	215.540	215.540	215.540
PCGA de los Estados Unidos:					
Total activos	\$737.986	\$776.786	\$827.537	\$916.204	\$1.096.941
Pasivos de largo plazo	161.565	214.991	205.539	248.193	218.697
Total deuda (4)	176.951	184.516	180.944	193.305	252.197
Total patrimonio	367.421	378.337	402.928	435.107	504.217
Capital accionario	215.540	215.540	215.540	215.540	215.540
Otros Datos:					
Volumen de Ventas (en millones de litros):					
Cerveza (Chile)	380,7	417,0	470,8	491,1	516,8
Cerveza (Argentina)	210,1	226,9	244,4	272,2	367,8
Bebidas no alcohólicas (5)	442,4	474,2	518,3	544,9	577,7
Vinos (6)	95,1	92,5	86,3	92,5	91,8
Licores (7)	7,0	20,3	20,5	21,6	21,1
Cambio en el índice de precios al consumidor aplicable a la reformulación de los estados financieros (8)					
	2,5%	3,6%	2,1%	7,4%	8,9%

- (1) Excepto acciones emitidas, utilidad neta por acción y por ADS, volumen de ventas y datos de inflación.
- (2) Los montos por ADS se determinan multiplicando los montos por acción por 5, ya que un ADS equivale a 5 acciones ordinarias.
- (3) Los dividendos por acción se expresan en pesos a las fechas de pago. Los dividendos por ADS se expresan en dólares a la tasa de conversión vigente a la fecha de pago.
- (4) Incluye deuda financiera de corto y largo plazo.
- (5) Incluye ventas de bebidas, néctares, agua mineral y purificada, bebidas isotónicas y energéticas y té en Chile.
- (6) Incluye ventas de vinos en Chile y Argentina. Excluye las ventas de vinos a granel
- (7) Desde el año 2005 incluye las operaciones de Compañía Písquera de Chile S.A., constituida en marzo de 2005
- (8) Se basa en el índice de precios al consumidor del INE para el período de doce meses terminado el 30 de noviembre de cada año indicado. De acuerdo a lo anterior, las cifras aquí presentadas pueden variar en relación a otras correspondientes a inflación publicadas para períodos determinados, las que por lo general se calculan para el período calendario vigente indicado.

Tipos de Cambio. Hasta 1989 la ley chilena permitía la compraventa de moneda extranjera sólo en aquellos casos expresamente autorizados por el Banco Central de Chile. La Ley del Banco Central, promulgada en 1989, liberalizó las reglas que rigen la capacidad de comprar y vender moneda extranjera. La Ley del Banco Central actualmente faculta al Banco Central a determinar que algunas compraventas de moneda extranjera especificadas por ley se lleven a cabo en el mercado cambiario

formal. El Mercado Cambiario Formal está compuesto por bancos y otras entidades autorizadas por el Banco Central. Todo pago y reparto a nuestros tenedores de ADS debe efectuarse en el Mercado Cambiario Formal.

Con el objeto de mantener las fluctuaciones del tipo de cambio promedio dentro de ciertos límites, el Banco Central ha intervenido en el pasado comprando o vendiendo divisas en el Mercado Cambiario Formal. En septiembre de 1999 el Banco Central decidió limitar su compromiso formal de intervenir el Mercado Cambiario Formal y decidió ejercerlo sólo bajo circunstancias extraordinarias, las que deben informarse por anticipado. El Banco Central de Chile también se comprometió a proporcionar información periódica acerca de los niveles de sus reservas internacionales.

El 10 de abril de 2008 el Banco Central anunció un programa para comprar US\$8 billones en el mercado cambiario local entre abril y diciembre de 2008. Entre el 14 de abril y el 29 de septiembre y con posterioridad a la adquisición de US\$5,75 billones, el tipo de cambio observado aumentó en un 27,2%, de \$434,17 a \$552,47. El 24 de marzo de 2009 el Banco Central publicó un acuerdo que permitía la venta de dólares. Entre el 30 de marzo y el 30 de abril el tipo de cambio observado no varió significativamente.

El Tipo de Cambio Observado es el promedio del tipo de cambio al cual los bancos comerciales efectuaron las transacciones autorizadas en una fecha determinada, certificado por el Banco Central. El Banco Central por lo general efectúa sus transacciones al tipo de cambio spot. Las transacciones autorizadas por los bancos por lo general se efectúan al tipo de cambio spot.

Las compras y ventas de moneda extranjera efectuadas fuera del Mercado Cambiario Formal se efectúan en el *Mercado Cambiario Informal*. El Mercado Cambiario Informal refleja la oferta y demanda de moneda extranjera. No se imponen límites al grado en que puede fluctuar el tipo de cambio en el Mercado Cambiario Informal, ya sea sobre o bajo el Tipo de Cambio Observado. El 30 de abril de 2009 el tipo de cambio promedio en el Mercado Cambiario Informal fue de \$572,95 por un dólar y el tipo de cambio observado fue de \$580,10 por un dólar.

En el siguiente cuadro se muestra el Tipo de Cambio Observado mínimo, máximo, promedio y de fin de período del dólar para cada uno de los períodos indicados, comenzando en 2003 según lo informado por el Banco Central. El Banco de la Reserva Federal de Nueva York no comunica un tipo de cambio de mediodía para la compra de pesos chilenos.

Tipo de Cambio Observado Diario ⁽¹⁾

	(\$ por US\$)			
	<u>Mínimo</u> ⁽²⁾	<u>Máximo</u> ⁽²⁾	<u>Promedio</u> ⁽³⁾	<u>Fin Período</u> ⁽⁴⁾
2004.....	557,40	649,45	609,41	557,40
2005.....	509,70	592,75	559,68	512,50
2006.....	511,44	549,63	530,34	532,39
2007.....	493,14	548,67	522,55	496,89
2008.....	431,22	676,75	522,35	636,45
Diciembre 2008.....	625,59	674,83	647,91	636,45
Enero 2009.....	610,09	643,87	622,09	617,10
Febrero 2009.....	583,32	623,87	605,10	599,04
Marzo 2009.....	572,39	614,85	592,21	583,26
Abril 2009 (hasta el 30 de abril)	575,12	601,04	583,03	580,10

Fuente: Banco Central de Chile

(1) Pesos históricos.

(2) Los tipos de cambio exhibidos corresponden a los tipos de cambio mínimos y máximos sobre una base diaria, para cada período.

(3) El promedio para los tipos de cambio promedio mensual durante el período informado.

(4) Publicado el primer día después del término del mes (año)

Capitalización y Endeudamiento

No corresponde

Razones para la Oferta y Uso de los Ingresos

No corresponde

Factores de Riesgo

RIESGOS RELATIVOS A CHILE

Dependemos en gran medida de las condiciones económicas en Chile, lo que puede impactar de manera negativa nuestros resultados operacionales y posición financiera.

Nuestra actividad comercial se desarrolla principalmente en Chile y un 73,8% de nuestros ingresos en 2008 fueron generados por nuestras operaciones en Chile, un 19,4% por las operaciones en Argentina y un 6,8% por las exportaciones desde Chile. De ahí que nuestros resultados operacionales y posición financiera sean dependientes, en gran medida, del nivel general de actividad económica en Chile. La economía chilena ha experimentado un crecimiento anual promedio de un 4,8% entre 2003 y 2008. En el pasado, un crecimiento económico desacelerado en Chile ha desacelerado la tasa de consumo de nuestros productos y ha afectado en forma negativa nuestra rentabilidad. El reciente desempeño económico de Chile se ha visto afectado por los actuales trastornos de los mercados globales y, por lo tanto, la tasa de crecimiento pasada no debiera extrapolarse al futuro.

Nuestros estados financieros se informan y nuestros dividendos se declaran sobre la base de los PCGA chilenos, que por lo general difieren de los PCGA de los Estados Unidos.

Existen diferencias importantes entre las normas contables y de informe chilenas y las de los Estados Unidos. Como resultado de ello, los estados financieros y las ganancias informadas generalmente difieren de los informados de acuerdo a las normas contables y de informe de los Estados Unidos. Véase la Nota 24 a nuestros estados financieros consolidados para una descripción de las principales diferencias entre los PCGA chilenos y los de los Estados Unidos en lo que respecta a nuestra actividad y la conciliación con los PCGA de los Estados Unidos de nuestros estados de resultados y patrimonio de acuerdo a las normas chilenas. La Compañía migrará a las IFRS en 2009 y, en consecuencia, podría haber cambio en la información financiera.

La relativa liquidez y volatilidad de los mercados de valores chilenos podrían aumentar la volatilidad de nuestros ADS e impactar en forma negativa la capacidad de un tenedor de vender acciones ordinarias retiradas de nuestro instrumento ADR.

Los mercados de valores chilenos son considerablemente más pequeños, menos líquidos y más volátiles que los principales mercados de valores de los Estados Unidos. Por ejemplo, la Bolsa de Comercio de Santiago, que es la principal de Chile, mostró una capitalización de mercado de aproximadamente US\$133 billones al 31 de diciembre de 2008, mientras que la Bolsa de Nueva York mostró una capitalización de mercado de aproximadamente US\$14,3 trillones y el NASDAQ mostró una capitalización de aproximadamente US\$2,7 trillones a la misma fecha. Además, los mercados de valores chilenos pueden verse afectados de manera significativa por los eventos de otros mercados emergentes, especialmente de otros países de América Latina.

La menor liquidez y mayor volatilidad de los mercados chilenos comparada con los mercados en los Estados Unidos podría aumentar la volatilidad de precios de los ADS y podría impedir la facultad de un tenedor de vender en el mercado accionario chileno las acciones ordinarias retiradas del instrumento ADR por el monto, al precio y en el momento que el tenedor decida. Véase "Ítem 9: La Oferta y Cotización".

Las políticas económicas chilenas, las fluctuaciones, los controles cambiarios y las devaluaciones de moneda podrían afectar en forma negativa el precio de nuestros ADS.

Las políticas económicas del Gobierno chileno y cualesquiera cambios futuros en el valor del peso en relación al dólar podrían afectar en forma negativa el valor del dólar y el retorno de cualquier inversión

en nuestros ADS. El peso ha estado sujeto a grandes devaluaciones y apreciaciones nominales en el pasado y puede estar sujeto a fluctuaciones significativas en el futuro. Por ejemplo, durante el período 31 de diciembre de 2000 al 31 de diciembre de 2002 el valor del peso en relación al dólar disminuyó en un 25,3% en términos nominales, o un promedio de un 11,9% anual, sobre la base del tipo de cambio observado para el dólar a esas fechas. Por otra parte, el valor promedio del peso en relación al dólar aumentó un 24,4% en términos nominales entre 2003 y 2007, o un promedio de un 6,7% anual. Véase “Tipos de Cambio”.

La transacción en Chile de las acciones ordinarias subyacentes a nuestros ADS se lleva a cabo en pesos. Las distribuciones en efectivo a ser recibidas por el depositario de nuestras acciones ordinarias subyacentes a nuestros ADS serán denominadas en pesos. El depositario convertirá los pesos recibidos a dólares al tipo de cambio vigente en ese momento, con el propósito de efectuar el pago de dividendos y otras distribuciones de los ADS. Si el valor del peso disminuye en relación al dólar, el valor de nuestros ADS y de cualquier distribución a los tenedores de nuestros ADS recibidos del depositario se pueden ver afectados de manera negativa. Véase “Ítem 8: Información Financiera – Política de Dividendos y Dividendos”.

Estamos sujetos a exigencias de revelaciones corporativas y normas contables distintas a las de las compañías en los Estados Unidos.

Aunque las leyes de valores chilenas que rigen a las sociedades abiertas y que se transan al público como la nuestra tienen como objetivo común promover la revelación pública de toda la información corporativa significativa, las exigencias de revelación en Chile difieren de las de los Estados Unidos en algunos importantes aspectos. Además, aunque la ley chilena impone restricciones a la transacción por parte de personas informadas y a la manipulación de precios, el mercado de valores no está tan fuertemente regulado y supervisado como el mercado de valores de los Estados Unidos. Hemos estado sujetos a las exigencias de informe periódicas de la Ley de Bolsas de Valores desde nuestra oferta pública inicial de ADS en septiembre de 1992.

RIESGOS RELATIVOS A ARGENTINA

Contamos con importantes operaciones en Argentina y las condiciones económicas en ese país han afectado en forma negativa nuestros resultados operacionales.

Además de nuestras operaciones en Chile, mantenemos importantes activos en Argentina y obtenemos importantes ingresos de nuestras operaciones en ese país. En 2008 obtuvimos \$152.000 millones, o un 19,4% de nuestros ingresos de nuestras operaciones en Argentina y, al 31 de diciembre de 2008, \$212.278 millones o un 19,8% de nuestros activos se encontraban en Argentina. Entre 1999 y 2002 Argentina experimentó una prolongada recesión, que culminó en una crisis económica con tasas de crecimiento negativas de -3,4% en 1999, -0,8% en 2000, -4,4% en 2001 y -10,9% en 2002. Aunque la situación económica en Argentina ha mejorado durante los últimos seis años – el PGB aumentó en un 8,8%, 9,0%, 9,2%, 8,5%, 8,7% y 7,0% en 2003, 2004, 2005, 2006, 2007 y 2008 respectivamente – en el futuro podría afectar en forma significativamente negativa nuestras operaciones en Argentina. Véase “Ítem 5: Revisión y Perspectiva Operacional y Financiera – Información sobre Tendencias”.

El peso argentino está sujeto a volatilidad, lo que podría afectar en forma negativa nuestros resultados.

La devaluación del peso argentino en 2002 dio como resultado una pérdida de \$3.789 millones para el año 2002 en CCU Argentina y nuestra filial, Finca La Celia, informó una pérdida originada por la devaluación de 2002 de \$1.262 millones. Además, de acuerdo a los pronunciamientos contables que regulan la conversión de los estados financieros argentinos a PCGA chilenos, los activos fijos y su depreciación se consideran en dólares históricos. Como resultado, una devaluación del peso argentino afecta en forma negativa nuestros resultados operacionales, ya que nuestros ingresos por las operaciones en Argentina son impactados por dicha devaluación. A pesar de la apreciación del peso argentino en comparación al dólar los últimos años, no podemos predecir si la economía argentina continuará recuperándose o si enfrentará una recesión y si la hay, en qué medida afectará nuestras operaciones en Argentina. A partir de 2009, la Compañía informará sus estados financieros de acuerdo a las IFRS y la moneda funcional será el peso argentino para nuestras filiales argentinas. Los activos fijos y su depreciación serán considerados en dicha moneda y convertidos a pesos chilenos para los propósitos de consolidación.

El régimen legal y la economía de Argentina son susceptibles a cambios que podrían afectar en forma negativa nuestras operaciones argentinas.

Las medidas tomadas por el gobierno argentino para abordar la crisis económica argentina, que se inició en 1998, han afectado gravemente la estabilidad del sistema financiero argentino y han tenido un impacto significativamente negativo sobre su reputación. Si Argentina se viera enfrentada a una nueva crisis fiscal y económica, el gobierno argentino podría implementar reformas económicas y políticas, las que podrían impactar nuestro negocio en forma negativa. La impredecibilidad, el momento y el alcance de las posibles medidas promulgadas por el gobierno argentino, incluyendo expropiaciones, mayores impuestos y medidas de controles cambiarios podrían afectar en forma negativa nuestras operaciones en Argentina y nuestros resultados operacionales futuros.

Desde enero de 2006 el gobierno argentino ha adoptado distintos métodos para regular en forma directa e indirecta los aumentos de precio de varios bienes de consumo, incluyendo la cerveza envasada, en un esfuerzo para aminorar la inflación.

RIESGOS RELATIVOS A NUESTRO NEGOCIO

Las fluctuaciones en el costo de nuestras materias primas podrían impactar negativamente nuestra rentabilidad si no pudiéramos traspasar dichos costos a nuestros clientes.

Compramos malta, arroz y lúpulo para la cerveza, azúcar para las bebidas, uva para el vino y material de embalaje a productores locales o a través de compras en el mercado internacional. Los precios de dichos productos han experimentado importantes fluctuaciones a través del tiempo y están determinados por su oferta y demanda global, junto con otros factores, como las fluctuaciones en los tipos de cambio, sobre las que no tenemos control.

Aunque históricamente hemos sido capaces de aumentar nuestros precios de venta en respuesta a aumentos en los costos de materias primas y, por lo tanto, no hemos intentado proteger nuestra exposición a aumentos en los precios de materias primas, no podemos asegurar que nuestra capacidad para recuperar aumentos en el costo de materias primas continúe en el futuro. Si no somos capaces de aumentar nuestros precios de venta en respuesta a aumentos en los costos de materia prima, cualquier futuro aumento podría reducir nuestros márgenes, en caso que no pudiéramos mejorar las eficiencias para compensarlos.

Somos controlados por un accionista mayoritario, cuyos intereses podrían diferir de los intereses de los tenedores de nuestros ADS y dicho accionista puede iniciar acciones que afecten en forma negativa el valor de los ADS o acciones ordinarias de un tenedor.

Al 31 de mayo de 2009 Inversiones y Rentas S.A. o IRSA, una sociedad chilena cerrada, era la dueña directa e indirecta de un 66,1% de nuestras acciones ordinarias. De acuerdo a lo anterior, IRSA tiene la facultad de controlar la elección de la mayoría de los miembros de nuestro directorio y sus intereses pueden diferir de los intereses de los tenedores de nuestros ADS. IRSA también tiene una influencia significativa en la determinación del resultado de cualquier transacción corporativa u otros asuntos presentados a nuestros accionistas para su aprobación, incluyendo fusiones, consolidaciones, la venta de la totalidad o gran parte de nuestros activos y transacciones de privatización. Además, las acciones de IRSA en relación a la desinversión de las acciones ordinarias de su propiedad, o la percepción de que dichas acciones podrían ocurrir, podría afectar en forma negativa los precios de transacción de nuestros ADS o acciones ordinarias.

La competencia en el mercado chileno de cervezas podría disminuir nuestra participación de mercado y recortar nuestra rentabilidad.

En 2008 nuestra participación en el mercado chileno de cervezas por volumen fue de aproximadamente un 86%. Nuestra principal competencia en el mercado chileno de cervezas por volumen es Cervecería Chile S.A., o Cervecería Chile, una filial de Quilmes Industrial S.A., o Quilmes, la mayor cervecera argentina y, desde enero de 2007, una filial de Companhia de Bebidas das Américas, o AmBev. Ambev e Interbrew se fusionaron en 2004, creando Inbev N.V./S.A., la que se fusionó con Anheuser Busch Cos, Inc el 18 de noviembre de 2008, formando Anheuser-Busch InBev. Estimamos que Cervecería Chile tenía una participación de mercado por volumen en Chile de aproximadamente un 12% en 2008. En el pasado, Cervecería Chile ha puesto en práctica agresivos descuentos de precios. Si Cervecería Chile pusiera en práctica agresivos descuentos de precios en el

futuro, no podemos asegurar, dada la situación actual, que dichos descuentos u otras actividades competitivas no tengan un efecto negativo importante sobre nuestra rentabilidad.

Además, si las condiciones comerciales en el mercado de las cervezas continúan siendo relativamente favorables en Chile, otras compañías podrían intentar ingresar a dicho mercado, ya sea produciendo cerveza en forma local o a través de importaciones. Suponemos que la presencia de competidores adicionales podría disminuir nuestra participación de mercado o conducir a descuentos en los precios.

Nuestras marcas de cerveza en Chile podrían enfrentarse a una mayor competencia de parte de otras bebidas alcohólicas como el vino y los licores, además de bebidas no alcohólicas, como las gaseosas.

El consumo de cerveza en Chile puede verse influido por cambios en los precios relativos del vino nacional, licores y/o otras bebidas no alcohólicas. Los aumentos en los precios del vino nacional han tendido a dar como resultado aumentos en el consumo de cerveza, mientras que las disminuciones en el precio del vino han tendido a reducir o aminorar el crecimiento del consumo de cerveza. Como resultado de nuestra menor participación en los mercados del vino chileno, licores y bebidas en comparación al mercado de cerveza en Chile, si los consumidores de bebidas tuvieran que cambiar su consumo de cerveza ya sea al vino, licores o bebidas, suponemos que nuestra rentabilidad se vería afectada en forma negativa.

Quilmes domina el Mercado de cerveza en Argentina y podríamos no ser capaces de mantener nuestra actual participación de mercado.

En Argentina nos enfrentamos a la competencia de parte de Quilmes, Cervecería Argentina S.A. e Isenbeck, una filial de Warsteiner Brauerei Hans Cramer GmbH & Co., o Warsteiner. Estimamos que en 2008 Quilmes tenía una participación de mercado de un 76% y Warsteiner de un 3%. Estimamos que nuestra participación en el mercado de cerveza argentino fue de un 21% en 2008. Como resultado de su posición dominante en Argentina, el gran tamaño de Quilmes le permite beneficiarse de las economías de escala en la producción y distribución de cerveza a través de Argentina. Por lo tanto, no podemos asegurar que seamos capaces de aumentar o mantener nuestra actual participación en el mercado de cerveza en Argentina.

La consolidación de la industria cervecera podría impactar nuestra participación de mercado.

En enero de 2007 AmBev asumió el control de Quilmes. Además, en marzo de 2004, AmBev e Interbrew anunciaron un acuerdo para fusionarse, creando la mayor cervecera del mundo con el nombre InBev. Inbev y Anheuser Busch se fusionaron en noviembre de 2008, creando al líder mundial de la cerveza. En Chile, Quilmes vende su cerveza a través de Cervecería Chile, la que tenía una participación de mercado de aproximadamente un 12% en 2008 y en Argentina, donde tenía una participación de mercado de aproximadamente un 76% en 2008. Como consecuencia de la referida fusión, la marca Budweiser, cuyo contrato de producción y de licencia de distribución fue otorgado a CCU Argentina hasta el año 2025, pertenece a nuestra competencia. Cervecería CCU Chile tiene un contrato de distribución hasta el año 2015 para distribuir Budweiser en Chile. No podemos asegurar que los contratos sean renovados.

En 2005 SABMiller plc. Se fusionó con Grupo Empresarial Bavaria, una cervecera colombiana con operaciones en Colombia, Perú, Ecuador y Panamá, constituyendo la segunda mayor cervecera en el mundo.

La consolidación en la industria de la cerveza ha dado origen a participantes de mayor tamaño y más competitivos, los que podrían cambiar las actuales condiciones del mercado en que operamos.

Las Restricciones del Suministro de Gas Argentino han aumentado nuestros costos de Energía y los mayores precios del petróleo han aumentado nuestros gastos de distribución.

Desde 2005 el gobierno argentino ha restringido las exportaciones de gas a Chile debido a problemas de suministro en Argentina. Ello ha aumentado el costo operacional de nuestras plantas de producción de cerveza en Chile y Argentina, además de nuestras plantas de bebidas en Chile. Además, dichas restricciones han aumentado los costos de energía eléctrica relacionados con las mismas restricciones del gas. No requerimos inversiones adicionales, ya que nuestras calderas pueden funcionar con gas o con combustibles alternativos, como el diesel o gas butano. El gobierno chileno está implementando una estrategia para diversificar el suministro de fuentes de energía. La construcción de una nueva planta en

Quintero para procesar GNL (gas natural líquido) importado comenzará a operar en agosto de 2009, brindando un alivio al tema energético.

Los aumentos en el precio del petróleo podrían reducir nuestros márgenes si no somos capaces de mejorar las eficiencias o de aumentar nuestros precios para compensarlas.

Dependemos de la renovación de determinados acuerdos de licencia para mantener nuestras actuales operaciones.

La mayoría de nuestros acuerdos de licencia incluye determinadas condiciones que deben ser cumplidas durante su vigencia, además de provisiones para su renovación en la fecha de vencimiento. No podemos asegurar que dichas condiciones sean cumplidas y, por lo tanto, que los acuerdos sean renovados, expiren al término de la vigencia o experimenten un término anticipado. El término de o la imposibilidad de renovar nuestros acuerdos de licencia existentes podría tener un impacto negativo sobre nuestras operaciones.

Aumento en el poder de negociación de algunos clientes.

En años recientes, la industria supermercadista en Chile ha experimentado un proceso de consolidación, aumentando la importancia y poder adquisitivo de una pocas cadenas de supermercados. La importancia de los supermercados se explica en cada uno de nuestros segmentos de negocios.

Dependencia de un proveedor único para algunas materias primas importantes.

En el caso de las botellas de vidrio, tanto en Chile como en Argentina compramos la mayoría de nuestras botellas a un único proveedor local. En caso de problemas con alguno de estos proveedores nos veremos obligados a usar proveedores extranjeros en cada país.

El suministro de agua es esencial para el desarrollo de nuestros negocios.

El agua es un componente esencial para la cerveza, las bebidas y el agua mineral. Una falla en nuestro suministro de agua podría afectar en forma negativa nuestras ventas y rentabilidad.

El suministro, la producción y la cadena logística son clave para la entrega oportuna de nuestros productos a los centros de consumo.

Una interrupción o una falla significativa en esta cadena podría afectar en forma negativa los resultados de la Compañía, en caso que dicha falla no sea resuelta a la brevedad. Una interrupción podría ser causada por varios factores, muchos de los cuales escapan a nuestro control.

Posibles restricciones a la venta y promoción de bebidas alcohólicas en Chile.

Los senadores y diputados de distintos partidos políticos han presentado al Congreso proyectos para restringir el consumo, venta y promoción de bebidas alcohólicas. Las principales modificaciones propuestas en dichos proyectos son la incorporación de advertencias en las etiquetas de los productos sobre los posibles daños causados por el consumo excesivo de alcohol sobre la salud humana, similares a las exigidas en los Estados Unidos, restricciones a la publicidad por televisión y la prohibición de bebidas alcohólicas en eventos deportivos, culturales o relacionados. Si los proyectos son aprobados, ellos podría afectar el consumo de bebidas alcohólicas y, como consecuencia, podría afectar en forma negativa el mayor desarrollo de nuestro negocio.

Nuestros negocios están afectos a distintos derechos, especialmente impuestos indirectos sobre el consumo de bebidas alcohólicas y no alcohólicas.

Un aumento en la tasa de dichos impuestos podría afectar en forma negativa nuestras ventas y rentabilidad.

Las fluctuaciones del peso podrían afectar nuestra rentabilidad.

Como compramos algunos de nuestros suministros a precios fijados en dólares y exportamos vino en dólares, euros y libras, estamos expuestos a los riesgos por tipo de cambio que podrían afectar en forma negativa nuestra posición financiera y resultados operacionales. Por lo tanto, cualesquiera cambios futuros en el valor del peso comparado con dichas monedas podría afectar los ingresos de nuestro negocio de exportación de vino, además del costo de varias de nuestras materias primas, especialmente en los negocios de la cerveza y bebidas, en que las materias primas se compran en

dólares. El efecto de dicha variación en el tipo de cambio sobre los ingresos por exportaciones siempre tendrá un efecto opuesto sobre el costo de la materia prima en términos de pesos.

Los aumentos en los precios de los productos podrían afectar nuestra rentabilidad.

Una parte significativa de nuestras materias primas son productos cuyos precios están sujetos a la volatilidad de las fluctuaciones del mercado. Dichas fluctuaciones en los precios podrían no mantenerse a la par de las condiciones del mercado en que operamos, de ahí nuestra capacidad de aumentar los precios para compensar los aumentos en los costos podría verse limitada. Si no somos capaces de aumentar los precios para compensar los aumentos en los costos, nuestra rentabilidad podría verse afectada en forma negativa.

Si no somos capaces de mantener la imagen y calidad de nuestros productos, nuestros resultados financieros podrían verse afectados.

La imagen y calidad de nuestros productos es esencial para el éxito y el desarrollo de la Compañía. Los problemas con la calidad podrían empañar la reputación de nuestros productos y podrían afectar en forma negativa los ingresos de la Compañía.

Si no somos capaces de financiar nuestras operaciones.

Una crisis global de liquidez podría eventualmente limitar nuestra capacidad para obtener el efectivo necesario para cumplir con nuestros compromisos. Las ventas también podrían verse afectadas por un trastorno global si el consumo disminuye en forma marcada, ejerciendo presión sobre la posición de caja de la Compañía.

RIESGOS RELATIVOS A NUESTROS ADS

El Precio de nuestros ADS y el valor en dólares de los Dividendos serán afectados por las Fluctuaciones en las Condiciones Cambiarias.

Nuestros ADS se transan en dólares. Las fluctuaciones en el tipo de cambio entre las monedas chilena y argentina y el dólar probablemente afectarán el precio de mercado de dichos instrumentos. Por ejemplo, dado que nuestros estados financieros se elaboran en pesos, una declinación en el valor del peso frente al dólar reduciría las utilidades de la Compañía informadas en dólares. Todos los dividendos que paguemos en el futuro estarán expresados en pesos chilenos. Una declinación en el valor del peso frente al dólar reduciría el equivalente en dólares de tales dividendos. Además, en el caso de un dividendo u otra distribución, si los tipos de cambio fluctúan durante cualquier período de tiempo en que el depositario de los ADS no pueda convertir alguna moneda extranjera a dólares, un tenedor de nuestros ADS podría perder parte del valor de la distribución. Además, como los dividendos en Chile están sujetos a impuestos de retención, los que son retenidos hasta el año siguiente, cuyo se determina el monto exacto a pagar, si parte del monto retenido es devuelto a los accionistas, el monto recibido por los tenedores de nuestros ADS estaría sujeto a las fluctuaciones del tipo de cambio entre ambas fechas.

Un Tenedor de ADS Puede Estar Sujeto a Ciertos Riesgos debido al hecho que los tenedores de ADS no son dueños de nuestras acciones ordinarias en forma directa.

Para votar en las reuniones de accionistas los tenedores de ADS no registrados en los libros del depositario están obligados a traspasar sus ADS, por un número determinado de días antes de una junta de accionistas, a una cuenta bloqueada establecida para tal propósito por el depositario. Los ADS traspasados a dicha cuenta bloqueada no estarán disponibles para ser traspasados durante el período en cuestión. Los tenedores de ADS que estén registrados en los libros del depositario deberán dar instrucciones a este último para que no traspase sus ADS durante dicho lapso previo a la junta de accionistas. De tal modo, los tenedores de ADS deben recibir los materiales de votación de parte del depositario con suficiente antelación para poder efectuar tales traspasos o impartir tales instrucciones. Es imposible garantizar que los tenedores de ADS vayan a recibir sus materiales de votación a tiempo para indicar al depositario cómo debe votar. Lo que sí puede suceder es que los tenedores de ADS se vean totalmente impedidos de ejercer su derecho a voto. Asimismo, tal vez los tenedores de ADS no reciban copias de todos los informes por parte nuestra o del depositario de ADS. Tales tenedores pueden acudir a las oficinas del depositario de los ADS para revisar todo informe emitido.

Los controles sobre las inversiones extranjeras y la repatriación de inversiones en Chile podrían impactar en forma negativa la facultad de un tenedor de nuestros ADS de obtener y desinvertir las acciones ordinarias subyacentes a sus ADR.

Las inversiones en patrimonio en Chile por parte de personas que no son residentes del país por lo general están sujetas a reglamentaciones cambiarias que restringen la repatriación de inversiones y ganancias desde Chile. Nuestros ADS están sujetos a un contrato de inversión extranjera en ADR entre nosotros, el depositario y el Banco Central, cuyo propósito es otorgar a los tenedores de nuestros ADS y al depositario acceso al mercado cambiario formal chileno. Véase “Tipos de Cambio”. De acuerdo a las leyes chilenas vigentes, el contrato de inversión extranjera por nuestros ADR no puede ser modificado en forma unilateral por el Banco Central. Sin embargo, no podemos asegurar que en el futuro no sean implementadas restricciones adicionales en Chile aplicables a los tenedores de nuestros ADS, la desinversión de acciones subyacentes a nuestras acciones ordinarias, o la repatriación de los ingresos obtenidos por la desinversión de acciones ordinarias, como tampoco podemos evaluar la duración o el impacto de dichas restricciones, en caso de ser impuestas. Si por cualquier razón, incluyendo cambios en el contrato de inversión extranjera por nuestros ADR o en las leyes chilenas el depositario se ve impedido de convertir pesos a dólares, los inversionistas recibirían los dividendos u otras distribuciones en pesos. Las transferencias de acciones comunes retiradas del instrumento ADR no tendrán acceso al mercado cambiario formal a menos que las acciones retiradas vuelvan a depositarse con el depositario. Véase “Ítem 10: Información Adicional – Controles Cambiarios en Chile”.

El derecho de un tenedor de nuestros ADS a obligarnos a comprar sus acciones subyacentes de acuerdo a la ley de sociedades chilena podría verse limitado frente a la ocurrencia de determinados eventos.

De acuerdo a las leyes y reglamentaciones chilenas, cualquier tenedor de acciones que vote en contra de determinados actos corporativos o no asista a la Junta en que determinados actos corporativos sean aprobados y comunique a la corporación su desacuerdo por escrito dentro del plazo estipulado por la ley, podrá ejercer su derecho a retiro, ofrecer sus acciones a la Compañía y recibir una compensación en efectivo por dichas acciones, siempre que el tenedor ejerza sus derechos dentro de los períodos de tiempo establecidos. Véase “Ítem 10: Información Adicional – Escritura de Constitución y Estatutos – Derechos, preferencias y restricciones respecto de las acciones”. En nuestro caso, las acciones que originan tal derecho a retiro incluyen la aprobación de:

- nuestra transformación en un tipo de entidad legal diferente;
- nuestra fusión con y/o en otra compañía;
- la transferencia de un 50% o más de nuestros activos corporativos, incluyendo o no también los pasivos, o la propuesta o modificación de cualquier plan de negocios que contemple la transferencia de activos que excedan dicho porcentaje;
- el otorgamiento de garantías reales o personales para resguardar las obligaciones de terceros que excedan el 50% de sus activos corporativos;
- la creación de preferencias para una serie de acciones o el aumento o disminución de las ya existentes. En este caso, sólo los accionistas en desacuerdo de la serie afectada tendrán derecho a retiro;
- reparar algunos defectos formales de nuestra escritura de constitución que de otro modo la volverían nula, o cualquier modificación a nuestros estatutos que otorgue tal derecho, y
- otros casos previstos por las leyes o nuestros estatutos, en caso necesario.

Debido a la ausencia de precedentes legales en cuanto a si un accionista que ha votado a favor y en contra de una propuesta, como el depositario de nuestros ADS, puede ejercer derechos a retiro en relación a dichas acciones que votaron en contra de la propuesta, existen dudas en cuanto a si un tenedor de ADS será capaz de ejercer derechos a retiro ya sea en forma directa o a través del depositario sobre las acciones ordinarias representadas por sus ADS. De acuerdo a lo anterior, para poder ejercer sus derechos un tenedor de nuestros ADS podría verse obligado a entregar sus ADR, retirar las acciones ordinarias representadas por sus ADS y ejercer el voto de dichas acciones contra la propuesta.

Los derechos preferentes para adquirir acciones ordinarias podrían no estar disponibles para los tenedores de nuestros ADS bajo determinadas circunstancias y, como resultado, su participación en la Compañía podría diluirse.

La ley de sociedades chilena nos exige, cada vez que emitimos nuevas acciones a cambio de efectivo, otorgar derechos preferentes a todos los tenedores de nuestras acciones ordinarias, incluyendo las representadas por los ADS, otorgándoles el derecho a comprar una cantidad suficiente de acciones para mantener su porcentaje de propiedad existente. Podríamos no ser capaces de ofrecer acciones a los tenedores de nuestros ADS de acuerdo a los derechos preferentes otorgados a nuestros accionistas en relación a cualquier emisión futura de acciones, a menos que se haga efectiva una declaración de registro de acuerdo a la Ley de Valores en relación a dichos derechos y acciones, o bien una exención a los requerimientos de registro de la Ley de Valores se encuentre disponible.

Es nuestra intención evaluar al momento de cualquier oferta futura de acciones ordinarias los costos y posibles obligaciones relacionadas con cualquier declaración de registro, además de los beneficios indirectos para nosotros al permitir a los tenedores estadounidenses de nuestros ADS ejercer derechos preferentes y cualesquiera otros factores que consideremos adecuados en ese momento y luego tomar una decisión en cuanto a presentar dicha declaración de registro. No podemos asegurar que dicha declaración de registro sea presentada.

En caso que un tenedor de nuestros ADS no pueda ejercer sus derechos preferentes debido a que una declaración de registro no ha sido presentada, el depositario hará el intento de vender los derechos preferentes del tenedor y distribuir los ingresos netos de la venta, netos de honorarios y gastos del depositario al tenedor, siempre que exista un mercado secundario para tales derechos y se reconozca una ganancia sobre el costo de la venta. Se podría esperar el desarrollo de un mercado secundario para la venta de derechos preferentes si el precio de suscripción de nuestras acciones ordinarias al momento de ejercer los derechos se encuentra por debajo del precio de mercado vigente para nuestras acciones ordinarias. No obstante, no podemos asegurar que se desarrolle un mercado secundario de derechos preferentes en relación a cualquier futura emisión de nuestras acciones ordinarias, o que si dicho mercado se desarrolla se pueda reconocer una ganancia sobre su venta. Los montos recibidos a cambio de la venta o cesión de derechos preferentes relativos a nuestras acciones ordinarias son tributables en Chile y en los Estados Unidos. Véase “Ítem 10: Información Adicional – Tributación – Consideraciones a los Impuestos chilenos – Ganancias sobre el Capital” y “– Consideraciones a los Impuestos en los Estados Unidos – Ganancias sobre el Capital”. Si los derechos no pudieran ser vendidos, expirarán y un tenedor de nuestros ADS no obtendrá ningún valor por el otorgamiento de los derechos preferentes. En todo caso, la participación patrimonial en la Compañía se diluirá en forma proporcional.

ITEM 4: Información sobre la Compañía

Historia y Desarrollo de la Compañía

Nuestro actual nombre legal y comercial es Compañía Cervecerías Unidas S.A. (CCU). La Compañía se constituyó en la República de Chile en 1902 como una sociedad abierta, con posterioridad a la fusión de dos cerveceras existentes, una de las cuales tuvo su origen en 1850, cuando Joaquín Plagemann fundó una de las primeras cerveceras en Chile, en el puerto de Valparaíso. En 1916 éramos los dueños y operadores de las mayores instalaciones cerveceras en Chile. Nuestras operaciones también han incluido la producción y comercialización de bebidas desde comienzos del siglo pasado, el embotellado y venta de productos de agua mineral desde 1960, la producción y comercialización de vinos desde 1994, la producción y comercialización de cerveza en Argentina desde 1995, la producción y comercialización de pisco desde 2003, la producción y comercialización de confites desde 2004 y la producción y comercialización de ron desde 2007.

Estamos sujetos a una amplia gama de reglamentaciones y supervisión gubernamentales por lo general aplicables a las compañías que hacen negocios en Chile y Argentina. Dichas reglamentaciones incluyen leyes laborales, leyes sociales, de salud pública, de protección al consumidor, leyes de valores y antimonopolio. Además, existen reglamentaciones para asegurar las condiciones saludables y seguras de las instalaciones para la producción y distribución de bebidas y confites.

Nuestras oficinas principales se encuentran en Vitacura 2670, Santiago, Chile. Nuestro número de teléfono en Santiago es (56-2) 427-3000, el número de fax es (56-2) 427-3333 y el sitio web es www.ccu-sa.com o www.ccu.cl. Nuestro representante autorizado en los Estados Unidos es Puglisi & Associates, con domicilio en 850 Library Avenue, Suite 204, Newark, Delaware 19715, USA, número de teléfono (302) 738-6680 y número de fax (302) 738-7210.

En 1986 IRSA, nuestro actual principal accionista, adquirió su participación controladora en la Compañía a través de adquisiciones de acciones ordinarias en un remate efectuado por un síndico que había asumido el control de la Compañía con posterioridad a la crisis económica en Chile a principios de la década de 1980', que dio como resultado nuestra incapacidad de cumplir con nuestras obligaciones hacia nuestros acreedores. En ese momento IRSA era un joint venture entre Quiñenco S.A. y Schörghuber Group de Alemania, a través de la filial de su propiedad en un 100%, Finance Holding Internacional B.V., o FHI de los Países Bajos.

A nuestro entender, ninguna de nuestras acciones ordinarias es actualmente propiedad de entidades gubernamentales. Nuestras acciones ordinarias están registradas y se transan en las principales bolsas chilenas. Véase "Ítem 7: Accionistas Principales y Transacciones con Relacionadas".

En septiembre de 1992 emitimos 4.520,582 ADS, cada uno representando cinco acciones ordinarias a través de una oferta internacional de American Depositario Receipt, o ADR. Los ADS subyacentes se registraron y transaron en la Cotización Automatizada de la Asociación Nacional de Corredores de Valores, o NASDAQ, hasta el 25 de marzo de 1999. Desde esa fecha los ADS se han registrado y transado en la Bolsa de Nueva York.

En 1994 diversificamos nuestras operaciones tanto en los mercados locales como en los internacionales. Ese año adquirimos una participación de un 48,4% en el productor de vinos chileno Viña San Pedro S.A., o VSP (actualmente VSPT). Al 31 de diciembre de 2008 dicha participación ascendía a un 50,0%. En noviembre de 1994, nos fusionamos con Buenos Aires Embotelladora S.A., o BAESA, (la embotelladora de PepsiCo en Chile en ese momento) para crear Embotelladoras Chilenas Unidas S.A., o ECUSA, para la producción, embotellado, distribución y comercialización de bebidas y productos de agua mineral en Chile. En noviembre de 1999 adquirimos la participación de BAESA en ECUSA y de ahí en adelante hemos controlado el 100% de dicha Compañía.

A través de Compañía Cervecerías Unidas Argentina S.A., o CCU Argentina, iniciamos nuestra expansión a Argentina adquiriendo una participación en dos cerveceras argentinas: un 62,7% de las acciones emitidas de Compañía Industrial Cervecera S.A., o CICSA, fueron adquiridas durante enero y febrero de 1995 y un 98,8% de las acciones emitidas de Cervecería Santa Fe S.A., o CSF, fueron adquiridas en septiembre de 1995. En 1997 CCU Argentina aumentó su participación en CICSA a un 97,2% y en CSF a un 99,9% a través de la adquisición de participaciones minoritarias. En enero de 1998 decidimos fusionar estas dos cerveceras en una compañía que opera con el nombre de CICSA. Con posterioridad a la fusión, la participación de CCU Argentina en CICSA alcanzó a un 99,2%. En abril de 1998 CCU Argentina completó la adquisición de las marcas y activos de Cervecería Córdoba en US\$8 millones. Después de posteriores aumentos de capital, el último de ellos en junio de 2008, nuestra participación en CCU Argentina alcanzó a un 95,9%, con la participación de Anheuser-Busch Incorporated, o Anheuser-Busch de un 4,1%.

Además de nuestras adquisiciones en Argentina, firmamos un acuerdo de licencia con Anheuser-Busch en 1995, mediante el cual se nos otorgó el derecho exclusivo a producir, comercializar, vender y distribuir la marca de cerveza Budweiser en Argentina. En 2008 el acuerdo de licencia se prorrogó hasta el 31 de diciembre de 2025.

Después de un aumento de capital aprobado por nuestros accionistas en octubre de 1996, reunimos aproximadamente US\$196 millones entre diciembre de 1996 y abril de 1999. Parte de este aumento de capital se materializó entre diciembre de 1996 y enero de 1997 a través de nuestra segunda oferta de ADR en los mercados internacionales.

Durante 2000 VSPT, a través de su filial Finca La Celia S.A., o FLC, adquirió la viña Finca La Celia en Mendoza, Argentina, iniciando su expansión internacional, permitiendo a VSPT incluir vinos argentinos de alta calidad en su cartera de productos de exportación.

A fin de aumentar nuestra presencia en el segmento de cerveza premium, en noviembre de 2000 adquirimos una participación de un 50% en Cervecería Austral S.A., ubicada en la ciudad de Punta Arenas, con una capacidad de producción anual de 6,1 millones de litros. Además, en mayo de 2002 adquirimos una participación de un 50% en Compañía Cervecería Kunstmann S.A., ubicada en la ciudad de Valdivia, con una capacidad de producción anual actual de 8,8 millones de litros. Véase “– Nuestro Negocio Cervecería – Nuestro Negocio Cervecería en Chile – Producción y Comercialización de Cerveza en Chile”.

En febrero de 2003 iniciamos la venta de un nuevo producto de nuestra cartera de bebidas, pisco, bajo la marca Ruta Norte. Pisco es un licor de uva muy popular en que se produce en el Norte del país y en el Sur de Perú. Nuestro pisco, en ese momento, sólo se producía en el “Valle de Elqui”, en la IV Región de Chile y era vendido a lo largo del país por la fuerza de ventas de nuestra división de cervezas. En marzo de 2005 formamos una Asociación con el segundo mayor productor en ese momento, Cooperativa Agrícola Control Pisquero de Elqui y Limarí Ltda., o Control. Este nuevo joint venture pasó a llamarse “Compañía Pisquera de Chile S.A.”, al cual las compañías aportaron principalmente activos, marcas comerciales y – en el caso de Control – también algunos pasivos financieros. Actualmente somos los dueños de un 80% de Compañía Pisquera de Chile y Control es dueña del restante 20%.

El 17 de abril de 2003 Schörghuber Group, en ese momento el dueño indirecto de un 30,8% de nuestro patrimonio, dio a Quiñenco S.A., en ese momento también dueño indirecto de un 30,8% de nuestro patrimonio, una notificación formal de su intención de vender el 100% de su participación en FHI a Heineken Americas B.V., una filial de Heineken Internacional B.V. Como resultado de la venta, Quiñenco y Heineken Americas B.V., este última a través de FHI, pasaron a ser los dos únicos accionistas de IRSA, el dueño de un 61,6% de nuestro patrimonio en ese momento, cada uno con una participación de un 50% en IRSA. Heineken Internacional B.V. y FHI posteriormente formaron Heineken Chile Ltda., para ser la dueña de una participación de un 50% en IRSA. Por lo tanto, Quiñenco y Heineken Chile Ltda. son los dos únicos accionistas actuales de IRSA, con una participación de un 50% cada una. El 30 de diciembre de 2003, FHI se fusionó con Heineken Americas B.V., la que en conjunto con Heineken Internacional B.V. pasaron a ser los únicos accionistas de Heineken Chile Ltda. Actualmente IRSA es dueña, en forma directa e indirecta, de un 66,11% de nuestro patrimonio.

En agosto de 2003 VSPT constituyó Viña Tabalí S.A., un joint venture en partes iguales con Sociedad Agrícola y Ganadera Río Negro Ltda. para la producción de vinos premium. Esta viña está ubicada en el valle de Limarí, la región productora de vinos más al Norte de Chile, notable por la producción de vinos de calidad. En enero de 2007 Viña Tabalí S.A. compró los activos de Viña Leyda, ubicada en el valle de Leyda, una región productora de vinos ubicada al sur del valle de Casablanca y cerca del Océano Pacífico. La Viña Leyda produce excelentes vinos que han ganado premios en distintos concursos internacionales. Después de dicha adquisición, Viña Tabalí S.A. cambió su nombre a Viña Valles de Chile S.A.

En enero de 2004 ingresamos al negocio de los confites mediante un joint venture entre nuestra filial ECUSA e Industria Nacional de Alimentos S.A, una filial de Quiñenco con una participación de un 50% en Calaf S.A. (cuyo nombre fue cambiado a “Foods Compañía de Alimentos S.A.”), una sociedad que adquirió las marcas, los activos y los conocimientos, entre otras cosas, de Calaf S.A.I.C. y Francisca Calaf S.A., fabricantes tradicionales en Chile de caramelos, conocidos durante más de un siglo.

En diciembre de 2006 firmamos un contrato de joint venture con Watt’s S.A., o Watt’s, una compañía local relacionada con productos frutales, mediante el cual participamos en partes iguales en Promarca S.A. o Promarca. Esta nueva compañía es dueña de las marcas “Watt’s”, “Ice Fruit de Watt’s”, “Yogu Yogu” y “Shake a Shake” en Chile. Promarca otorgó a sus filiales, por un período indefinido, las licencias exclusivas para la producción y venta de las distintas categorías de productos. Por lo tanto, actualmente participamos en nuevas categorías de productos como bebidas en un 100% de jugos de fruta y pulpa, soya y base láctea.

En mayo de 2007 Compañía Pisquera de Chile S.A. ingresó al mercado de ron con nuestra marca propia Sierra Morena y luego, en 2008, agregó nuevas versiones de marcas de ron e introdujo varios cócteles sobre la base de pisco. El más exitoso de ellos, Campanario Mango Sour, se vende actualmente en algunos estados del mercado de los Estados Unidos, en las tiendas Wal-mart con el nombre "Carillon Mango".

En diciembre de 2007 firmamos un acuerdo con Nestlé Chile S.A. y Nestlé Waters Chile S.A., adquiriendo esta última una participación de un 20% en nuestra filial Aguas CCU-Nestlé Chile S.A., la compañía a través de la cual desarrollamos nuestro negocio de agua embotellada en Chile. Como parte de esta nueva Asociación, Aguas CCU-Nestlé Chile S.A. introdujo en 2008 la marca Nestlé Pure Life en Chile. Nestlé contaba con una opción de compra para aumentar su propiedad en Aguas CCU-Nestlé Chile S.A. por un 29,9% adicional, la que venció el 5 de junio de 2009. El 4 de junio de 2009 ECUSA recibió la notificación de parte de Nestlé Waters Chile S.A. ejerciendo su opción irrevocable para comprar el 29,9% del patrimonio de Aguas CCU-Nestlé Chile S.A., de acuerdo a lo estipulado en el contrato de Asociación. El contrato de suscripción de acciones y el pago del precio correspondiente se llevará a cabo el 10 de julio de 2009. ECUSA será dueña de una participación de un 50,1% en Aguas CCU-Nestlé Chile S.A. una vez que el contrato de suscripción de acciones se haya materializado. El precio de la participación total de acuerdo a la opción se calcula como sigue: UF 1.262.754 más una tasa anual de un 6,5% acumulada entre la fecha de pago y la fecha de la firma del contrato de opción, menos un 29,9% de dividendos pagados, menos un 29,9% de la deuda financiera de Aguas CCU-Nestlé Chile y más un 29,9% de la variación positiva en el capital de trabajo de dicha Compañía entre la fecha de pago y la fecha de firma del contrato de opción. Debido a la venta de las acciones, durante 2009 ECUSA tendrá una rentabilidad neta en libros después de impuestos de aproximadamente MM\$ 22.000. CCU es dueña directa o indirecta de un 99,94% del patrimonio de ECUSA. La rentabilidad contable será registrada en los Estados Financieros de CCU como Utilidad No Operacional.

En abril de 2008 compramos la cervecera argentina ICESA una vez recibida la aprobación de parte de las autoridades antimonopolio de Argentina. ICESA es dueña, entre otros activos, de las marcas de cerveza Bieckert, Palermo e Imperial, las que en conjunto representaron aproximadamente un 5,8% del mercado de cervezas en Argentina y de una cervecera en Luján, Buenos Aires, con una capacidad de producción nominal de 270 millones de litros anuales.

En agosto de 2008 FOODS Compañía de Alimentos CCU S.A. adquirió el 50% de Alimentos Nutrabien S.A., una Compañía especializada en muffins y otros productos caseros de alta calidad. La marca Nutrabien complementa nuestra cartera de confites que incluye las marcas Calaf y Natur, esta última adquirida en 2007. Además, con dicha adquisición expandimos el negocio de snacks dulces desde la categoría de confites tradicionales hasta la categoría de barras de cereales nutritivas, galletas y muffins.

En noviembre de 2008 CCU y su coligada Viña San Pedro S.A.(VSP) firmaron un Acuerdo de Fusión con Compañía Chilena de Fósforos y sus filiales Terciados y Elaboración de Maderas S.A. y Viña Tarapacá S.A. (VT), a fin de fusionar VT con VSP. De acuerdo a los términos del Acuerdo de Fusión y con anterioridad a la firma de éste, CCU debía adquirir un 25% del patrimonio de VT. Una vez cumplidos todos los requerimientos legales, la fusión por absorción de VT por VSP se concretó el 9 de diciembre de 2008, con fecha decisiva para propósitos contables el 1 de octubre de 2008. Se espera que la compañía fusionada, "Viña San Pedro Tarapacá S.A."(VSPT), aporte valiosas sinergias en términos de valles, marcas de vinos, funciones operacionales y administrativas, además de fortalecer el negocio nacional y de exportaciones existente.

INVERSIONES

Las cifras de inversiones que aparecen a continuación reflejan los montos en la fecha en que se efectúa el pago, conciliados con los Flujos de Efectivo según se muestra en Estado Consolidado de Flujos de Efectivo y en la Nota 22 a los Estados Financieros auditados consolidados. Nuestras inversiones para 2006, 2007 y 2008 ascendieron a \$58.686 millones, \$70.197 millones y \$63.316 millones, respectivamente, por un total de \$192.199 millones, de los cuales \$73.375 millones se invirtieron en nuestras operaciones de cervezas en Chile, \$18.600 millones en nuestras operaciones de cervezas en Argentina, \$47.973 millones en nuestras operaciones de bebidas no alcohólicas, \$9.713 millones en nuestras operaciones de vinos, \$12.343 millones en nuestras operaciones de licores y \$30.195 en otras inversiones, principalmente bodegas, durante los años mencionados.

Durante los años recientes, nuestras inversiones se han efectuado principalmente para la expansión de nuestra capacidad de producción y embotellado, botellas y cajas retornables adicionales, activos para la comercialización (principalmente refrigeradores) y mejoramiento de los sistemas de administración de la información, entre otros.

En Chile, durante 2006 las inversiones en nuestra división de cervezas se concentraron principalmente en activos de comercialización, nuevos envases y una línea de enlatado. En Argentina nuestras inversiones apuntaron principalmente a activos para nuevos envases y de comercialización. Las inversiones se efectuaron principalmente en nuestra división de gaseosas para nuevas botellas propias y genéricas, una nueva línea PET para Cachantún y activos de comercialización. Respecto de nuestras operaciones de vinos, la remodelación de la planta y la adquisición de toneles y maquinaria constituyeron los mayores gastos. En nuestro negocio de pisco, aumentamos la capacidad de fermentación y almacenamiento, remodelamos algunas plantas e hicimos mejoramientos ambientales.

En Chile, durante 2007 las inversiones en nuestra división de cervezas se concentraron principalmente en expansión de la capacidad, nuevos envases, mejoramiento y cambio de equipos y activos de comercialización. En Argentina nuestras inversiones apuntaron principalmente a activos de comercialización, nuevos envases y el uso de capacidad adicional arrendada en la planta de Luján. Las inversiones se efectuaron en nuestra división de gaseosas principalmente para nuevos envases, activos de comercialización y mejoramientos de equipos. Respecto de nuestras operaciones de vinos, la adquisición de equipos, estanques, la remodelación de la planta de Molina, una nueva tecnología en irrigación y nuevos terrenos constituyeron las principales inversiones. En nuestro negocio del pisco, la construcción, equipos y dar inicio a las operaciones de la nueva planta de producción en Ovalle, además de los mejoramientos ambientales, constituyeron las inversiones más significativas.

En Chile, durante 2008 las inversiones en nuestra división de cervezas se hicieron principalmente en la expansión de la capacidad, nuevos envases, mejoramiento y cambio de equipos, activos de comercialización e implementación de una nueva planta de filtración y una planta de cerveza sin alcohol. En Argentina nuestras inversiones estuvieron dirigidas principalmente a activos de comercialización, nuevos envases y la ampliación de la nueva planta de Luján, principalmente para la producción de cerveza Heineken. Se hicieron inversiones en nuestra división de gaseosas, principalmente para nuevos envases, nuevas líneas de envasado para vidrio retornable y agua purificada PET, activos de comercialización y mejoramiento de equipos. En cuanto a nuestras operaciones de vinos, invertimos principalmente en la adquisición de equipos, estanques, remodelación de la planta de Molina, nueva tecnología de irrigación y terrenos. En nuestro negocio de licores, las principales inversiones fueron completar las construcciones, adquisición de equipos e inicio de la nueva planta en Ovalle, además del continuado mejoramiento del proceso de tratamiento de chorro. Otras inversiones significativas durante 2008 se relacionan con la adquisición de terrenos para la construcción de centros de distribución y bodegas, además de la actualización de sistemas de información.

Nuestras principales inversiones para el período 2006-2008 aparecen en la siguiente tabla. La información se presenta en millones de pesos constantes al 31 de diciembre de 2008. Véase "Compromisos de Inversiones" en el Ítem 5 para el período 2009-2012.

<u>Unidad de Negocios</u>	<u>2006</u>	<u>2007</u>	<u>2008</u>
Cervezas Chile			
Maquinaria y equipos	11.615	15.744	10.532
Envases	5.914	7.467	6.276
Activos de Comercialización	3.877	2.536	3.111
Otros	22	4.627	1.652
Total	21.429	30.374	21.572
Cervezas Argentina			
Maquinaria y equipos	1.111	1.055	1.519
Envases	2.220	1.544	3.742
Activos de Comercialización	1.839	1.953	2.358
Otros	363	341	556
Total	5.533	4.892	8.175
Bebidas No alcohólicas (1)			
Maquinaria y equipos	9.309	3.043	13.408
Envases	3.841	3.641	4.215
Activos de Comercialización	2.762	3.260	2.817
Otros	11	1.056	609
Total	15.923	11.000	21.050
Vinos			
Maquinaria y equipos	730	940	2.680
Mejoramiento de plantas	801	254	340
Envases (2)	1.015	505	-
Otros	13	1.568	868
Total	2.558	3.268	3.887
Licores			
de-novo/mejoramiento plantas	4.553	6.170	929
Otros	27	316	349
Total	4.580	6.486	1.278
Otros			
Terminaciones interior nuevas oficinas	2.019	1.971	526
Bodegas	2.868	5.124	3.965
Moldes de inyección y soplado	3.003	1.822	421
Otros	773	5.261	2.443
Total	8.663	14.178	7.355
Total	58.686	70.197	63.316

(1) Gaseosas, néctares, agua mineral, agua purificada, bebidas deportivas, bebidas energéticas y té

(2) Toneles

Generalidades sobre el Negocio

Resumen

Somos esencialmente una compañía diversificada de bebidas que opera principalmente en Chile y Argentina. Somos el mayor grupo cervecero en Chile, el segundo mayor grupo cervecero en Argentina, el tercer mayor productor de bebidas en Chile, después de los dos mayores embotelladores de Coca-Cola en Chile, los mayores productores de agua mineral y néctar envasado en Chile, el tercer mayor productor de vinos en Chile, el segundo mayor exportador de vinos, el segundo mayor productor de pisco en Chile y también participamos en las industrias del ron y confites en Chile. Nuestros productos de cervezas y gaseosas incluyen una amplia gama de marcas propias, con licencia e importadas.

En 2008, nuestras ventas netas consolidadas alcanzaron a \$781.789 millones, de los cuales un 36,4% correspondió a las ventas de cervezas en Chile, un 18,3% a las ventas de cervezas en Argentina, un 25,5% a las ventas de nuestras bebidas no alcohólicas en Chile, un 12,7% a las ventas de vinos, un 5,4% a las ventas de licores y el resto a las ventas de otros productos.

Cervezas. Estimamos que nuestra participación en el Mercado chileno de cervezas por volumen fue de aproximadamente un 86% para los años 2006, 2007 y 2008. Nuestra línea de cervezas en Chile incluye una gama completa de marcas super-premium, premium, de precio intermedio y popular, que son comercializadas principalmente bajo siete distintas marcas propias y cuatro marcas autorizadas. Nuestra marca estandarte, Cristal, es la cerveza de mayor venta en Chile, que representó un estimado 46% del total de nuestras ventas de cerveza por volumen en 2008 en Chile. Somos la única cervecera en Chile con una red de producción y distribución a nivel nacional. Además, somos el productor y distribuidor exclusivo en Chile de cerveza Heineken, el distribuidor exclusivo en Chile de cerveza Budweiser importada y el productor e importador local exclusivo de cerveza Paulaner. También distribuimos y producimos cerveza Austral bajo una licencia.

Ingresamos al mercado de las cervezas en Argentina en 1995 adquiriendo dos cerveceras y sus marcas, CICSA y CSF. Además, en 1998 compramos las marcas y activos de Cervecería Córdoba. Según un acuerdo de joint venture firmado con Anheuser-Busch en 1995, comenzamos a importar, vender y distribuir cerveza Budweiser en Argentina en marzo de 1996. Comenzamos la producción y distribución de cerveza Budweiser producida en forma local en Argentina en diciembre de 1996 como parte de nuestra estrategia para desarrollar Budweiser como la marca estandarte de nuestras operaciones en Argentina. En abril de 2008 adquirimos ICISA y, como resultado, agregamos a nuestra cartera las marcas Palermo, Bieckert e Imperial. Además, somos el productor y distribuidor exclusivo en Argentina de la marca de cerveza Heineken y el distribuidor exclusivo en Argentina de las marcas de cerveza importadas Corona, Negra Modelo, Paulaner y Guinness. Actualmente nosotros y Anheuser-Busch tenemos participaciones de un 95,9% y un 4,1% respectivamente en nuestra filial argentina, CCU Argentina. Estimamos que nuestra participación de mercado por volumen del mercado argentino de cervezas fue de aproximadamente un 16% en 2006 y 2007 y de un 21% en 2008, según CICA.

Bebidas No alcohólicas. Producimos y vendemos bebidas carbonatadas, agua mineral, agua purificada, néctar, bebidas deportivas y energéticas y productos de té en Chile, incluyendo nuestras marcas propias y las producidas bajo licencia de PepsiCo, Schweppes Holdings Ltd., Promarca y Nestlé Chile S.A.. Las bebidas más significativas en este segmento son las gaseosas: bebidas carbonatadas –cola y no cola– y bebidas no carbonatadas, principalmente jugos de fruta en distintos grados de concentración. Los distintos tipos de productos de agua también son importantes: agua mineral – tanto con y sin gas–, y agua purificada. Estimamos que nuestra participación en el mercado de bebidas gaseosas por volumen en Chile, sin incluir los néctares, fue de aproximadamente un 18% en 2006, un 19% en 2007 y un 19% en 2008 y que nuestra participación de mercado en el negocio de agua mineral por volumen fue de un 67% en 2006, un 68% en 2007 y un 67% en 2008.

Vinos. Ingresamos a la industria de vinos en Chile en 1994 con la adquisición de una participación de un 48,4% en VSP (actualmente VSPT), la tercera mayor viña en Chile en el mercado nacional y el segundo mayor exportador de vinos. Después de hacer sucesivas inversiones y con posterioridad a la fusión de VSP y VT, que dio como resultado VSPT, en mayo de 2009 nuestra coligada Inversiones CCU S.A. tenía una participación de un 50,01% en VSPT. VSPT produce y comercializa una amplia gama de productos

del vino tanto para los mercados nacionales y de exportaciones. Creemos que en 2008 las ventas de VSPT por volumen ascendieron a aproximadamente un 22% del total de las ventas de la industria nacional por volumen y a un 10% del total de las ventas de exportación por volumen, excluyendo el vino a granel, de acuerdo a nuestras estimaciones y las de la Asociación de Vinos de Chile. La principal viña de VSPT se encuentra en Molina, 200 kilómetros al Sur de Santiago. Los productos de vino nacionales de VSPT son distribuidos a través de nuestro sistema nacional de distribución, con fuerzas de ventas de dedicación exclusiva en las ciudades principales y sus productos de exportación son vendidos en 74 distintos países a través de agentes de distribución.

Licores. En febrero de 2003 iniciamos la venta de un nuevo producto para nuestra cartera de bebidas, el pisco, bajo la marca Ruta Norte. El pisco es un licor de la uva muy popular en Chile que se produce en el Norte del país y en el Sur de Perú. Nuestro pisco se producía en el Valle de Elqui, en la IV Región de Chile y era vendido a lo largo del país a través de la fuerza de ventas de la división de cervezas. En marzo de 2005 formamos una Asociación con el segundo mayor productor de pisco en ese momento, Control. Este nuevo joint venture se denominó Compañía Pisquera de Chile S.A. o CPCh, al cual las compañías aportaron principalmente activos, marcas comerciales y – en el caso de Control – también algunos pasivos financieros. Actualmente somos dueños de un 80% de Compañía Pisquera de Chile y Control es dueña del restante 20%. De acuerdo a las cifras de Nielsen, Compañía Pisquera de Chile tiene una participación de mercado de un 44% de la industria del pisco en Chile. En mayo de 2007 agregamos una nueva categoría de licores, el ron, a través de nuestra filial CPCh bajo la marca Sierra Morena. Terminamos el año 2008 con una participación en el mercado del ron de un 12%, de acuerdo a Nielsen.

Confites. En enero de 2004 ingresamos al negocio de los confites mediante un joint venture entre nuestra filial ECUSA (actualmente esta inversión pertenece a nuestra filial, CCU Inversiones S.A.) y Empresas Lucchetti S.A. (actualmente Industria Nacional de Alimentos S.A.), una filial de Quiñenco. Cada compañía adquirió una participación de un 50% en Calaf S.A. (la que cambió su nombre a “Foods Compañía de Alimentos S.A.”), una sociedad que adquirió las marcas, activos y conocimientos, entre otras cosas, de Calaf S.A.I.C. y Francisca Calaf S.A., fabricantes tradicionales chilenos de confites que han participado de este negocio durante más de un siglo. La Compañía adquirió la marca Natur en 2007 y el 50% de Alimentos Nutrabien S.A. en 2008. Las tres marcas (Calaf, Natur y Nutrabien) son marcas consolidadas en Chile y nos permitieron dirigir una variedad de snacks hacia nichos específicos. Ahora vendemos productos de Food’s a través de la red de CCU: Comercial CCU vende desde Arica a Copiapó/Vallenar en el Norte del país y desde Talca/Curicó a Coyhaique en el Sur; Comercial Patagona vende en Punta Arenas; la plataforma de ventas y logística de ECUSA se utiliza en la parte central del país y Foods cuenta con una fuerza de ventas de 20 personas con dedicación exclusiva que atiende a 61 supermercados que representan a 540 puntos de venta a lo largo del país. Esta estructura de comercialización tiene la capacidad de llegar a más de 90.000 clientes. Nuestro desafío para la próxima etapa de desarrollo es impulsar nuestras fortalezas de distribución y ventas y buscar nuevas oportunidades de crecimiento.

Red de Distribución. En Chile tenemos una extensa e integrada red de distribución para la venta y distribución de cerveza, gaseosas, agua mineral, agua purificada, bebidas funcionales, néctares, vino, pisco, ron y confites con una capacidad para llegar a aproximadamente 90.000 clientes. La red incluye un total de 17 bodegas propias o arrendadas y una red de compañías de transporte independientes administrada por Transportes CCU. Las ventas están a cargo de fuerzas de ventas de dedicación exclusiva por categoría y de Comercial CCU, que cuenta con una fuerza de ventas de aproximadamente 365 personas, que venden nuestros productos a aproximadamente 31,734 clientes en el Norte de Chile desde Arica a Copiapó/Vallenar y en el área centro-sur Curicó/Talca hasta Coihayque, excepto la ciudad de Concepción. En el extremo sur de Chile, en Punta Arenas, Comercial Patagona se encarga de las ventas de todos los productos, llegando a 1.163 clientes. En el centro del país y en la ciudad de Concepción existen fuerzas de ventas de dedicación exclusiva que se concentran en líneas de productos individuales. La distribución de productos es efectuada por Transportes CCU a lo largo del país, o por Comercial Patagona en su territorio.

En Argentina nuestra red de ventas y distribución para nuestros productos de cervezas consiste en ocho bodegas propias o arrendadas, una fuerza de ventas directa que llega a aproximadamente 26.810 clientes más 10 cadenas de supermercados y 2 operadores logísticos. Las ventas son efectuadas por 4 embotelladoras independientes en el sur, noroeste y noreste de Argentina.

Nuestro Negocio de Cervezas

Nuestro negocio principal histórico, nuestras operaciones de cervezas en Chile, fue fundado en 1850. Nuestra administración opina que desde esa fecha hemos jugado un papel de liderazgo en la industria, con un negocio que en 1902, después de la fusión de distintas cerveceras, dio origen a nuestra formación. En 1995 comenzamos a instalar nuestra presencia en Argentina, a través de la adquisición de una participación mayoritaria en dos cerveceras argentinas, CICSA y CSF.

Nuestro Negocio de Cervezas en Chile

El Mercado Chileno de Cervezas. Estimamos que el consumo anual de cervezas en Chile fue de 603 millones de litros en 2008, o aproximadamente 36 litros per cápita. El siguiente cuadro muestra nuestras estimaciones de los niveles de consumo total y per cápita para las cervezas en Chile para los años 2004 - 2008:

<u>Año</u>	<u>Total Volumen de Ventas (1)</u> (millones de litros)	<u>Per Cápita (2)</u> (litros)
2004	426	26
2005	481	30
2006	550	33
2007	573	35
2008	603	36

(1) Sobre la base de nuestros datos de ventas, información de la competencia disponible al público, informes de analistas de investigaciones sobre patrimonio, datos de importaciones y exportaciones de las autoridades aduaneras. Incluye ventas de las micro cerveceras.

(2) Población estimada de acuerdo al censo Nacional de abril de 2002.

Estimamos que el mercado total de cervezas aumentó en aproximadamente un 5,2% en términos de volumen vendido durante 2008 en comparación a 2007. Creemos que este crecimiento positivo en el mercado de cervezas es el resultado de las acciones emprendidas por nosotros desde 2001 para aumentar el consumo de cerveza en Chile con nuevos productos, nuevos envases y creando nuevas ocasiones de consumo, además de condiciones económicas positivas en Chile.

Prácticamente la totalidad de la cerveza consumida en Chile es producida por tres fabricantes chilenos: nuestra Compañía, Cervecería Chile y Cervecería Austral S.A., o Cervecería Austral, cuyas principales marcas de cerveza en Chile son Cristal, Báltica y Austral respectivamente. De acuerdo a nuestras estimaciones, durante 2008, nuestra Compañía y Cervecería Chile representaron aproximadamente un 86% y un 12% del total de ventas de cervezas en Chile respectivamente. En noviembre de 2000 adquirimos una participación de un 50% en Cervecería Austral, ubicada en la ciudad de Punta Arenas. Esta cervecera tiene una capacidad de producción anual de 5,7 millones de litros y tuvo una participación de mercado inferior al 1% durante 2008. En octubre de 2001 Cervecería Austral firmó un acuerdo de licencia con nuestra filial, Cervecería CCU Chile Limitada, para producir y vender nuestra marca Cristal, y también cualquier otra marca, de propiedad de o con licencia para Cervecería CCU Chile Limitada en el sur de Chile. Durante 2003 Cervecería Austral inició la producción y ventas de nuestras marcas Cristal, Escudo y Dorada 6.0. En mayo de 2002 adquirimos una participación de un 50% en Compañía Cervecería Kunstmann S.A., ubicada en la ciudad de Valdivia. En noviembre de 2006, adquirimos acciones adicionales de Kunstmann, que nos permitieron consolidar esta filial en nuestros estados financieros desde ese mes. Esta cervecera tiene una capacidad de producción anual de 8,8 millones de litros en 2008. Debido a los elevados costos de embarcar cerveza a Chile y al sistema de botellas de vidrio retornable, las ventas de cerveza importada no son significativas, representando un estimado inferior al 2% del total del volumen de la industria de cervezas en 2008.

Los precios mayoristas y minoristas de las cervezas no son regulados en Chile. Los precios mayoristas están sujetos a una negociación entre el productor y el comprador. Los minoristas determinan los precios minoristas para el consumidor final. Creemos que los factores clave que determinan los precios de los minoristas incluyen: promociones de precios a nivel nacional y/o local ofrecidas por el fabricante, la

naturaleza del consumo del producto (en el lugar o para llevar), el tipo de envase (retornable o no retornable), la estructura tributaria correspondiente, los márgenes de rentabilidad deseados y la ubicación geográfica del minorista.

Producción y Comercialización de Cerveza en Chile. La producción, comercialización y ventas de cervezas en Chile constituyen nuestras principales actividades, generando ventas netas de \$254.572 millones, \$270.507 millones y \$284.567 millones o un 39,9%, 39,5% y 36,4% de nuestro total de ventas netas en 2006, 2007 y 2008 respectivamente. Nuestras ventas de cervezas por volumen en Chile aumentaron en un 5,2% en 2008 como resultado de nuestros esfuerzos desde 2001 para aumentar el consumo de cervezas en Chile mediante el lanzamiento de nuevos productos, desarrollando nuevos envases y creando nuevas instancias de consumo, además de positivas condiciones económicas en Chile.

La siguiente tabla muestra nuestras marcas propias, las marcas producidas bajo licencia y las marcas importadas bajo licencia para el mercado chileno:

<u>Marcas cerveza Super-premium</u>	<u>Marcas cerveza Premium</u>	<u>Marcas cerveza Especiales</u>	<u>Marcas cerveza Precio popular</u>
Royal Guard	Cristal	Lemon Stones	Dorada 6.0
Royal Light	Cristal Red Ale		
Heineken (1)	Cristal Black Lager		
Budweiser (2)	Cristal Cer0,0°		
Paulaner (1)	Escudo		
Austral (1)	Morenita		
Kunstmann			

(1) Producida bajo licencia

(2) Importada

Cristal es nuestra marca de cerveza principal y de mayor venta en Chile. Cristal Red Ale y Cristal Black Lager son versiones de la marca Cristal, las que se lanzaron en abril de 2006 y abril de 2007 respectivamente. Cristal Cer0,0° se introdujo en diciembre de 2008, es una cerveza sin alcohol con sabor a cerveza regular. Escudo, la segunda cerveza más popular de Chile, está dirigida a los consumidores adultos jóvenes. Royal Guard es nuestra marca única, propia, super-premium. Royal Light es una versión light de cerveza de la línea Royal Guard y con un contenido de alcohol más bajo. Morenita es una cerveza oscura y Dorada 6.0 es una marca de bajo precio. Lemon Stones es una cerveza azucarada con sabor a limón, con un contenido de alcohol de un 2,5%.

Durante 2008 exportamos 0,5 millones de litros de cerveza desde Chile. Aunque continuamente exploramos oportunidades de exportaciones, no esperamos que las exportaciones de cervezas constituyan una fuente significativa de ventas en el futuro, ya que nuestra meta principal es el mercado nacional chileno.

El 28 de abril de 2003 a través de nuestras filiales Cervecería CCU Chile Limitada y Compañía Cervecerías Unidas Argentina S.A., junto a Heineken Brouwerijen B.V., firmamos acuerdos de licencia y cooperación técnica que nos otorgaron los derechos exclusivos a producir, vender y distribuir cerveza Heineken en Chile y Argentina a partir del 18 de junio de 2003. Estos acuerdos tienen una duración inicial de 10 años a contar de junio de 2003, renovables por períodos sucesivos de cinco años. La cerveza Heineken es la marca líder en el segmento super-premium, el segmento de mayor crecimiento en Chile durante los últimos años.

Además, producimos, embotellamos y distribuimos cerveza Paulaner bajo licencia de Paulaner Brauerei AG, controlada por BrauHolding Internacional GmbH Group, un joint venture entre Heineken y Schörghuber Group. El acuerdo de importación y licencia vigente firmado en 1995, que reemplaza todos los acuerdos anteriores, nos otorga el derecho exclusivo a producir en Chile cerveza super-premium bajo la etiqueta Paulaner y distribuir en Chile una variedad de productos Paulaner adicionales importados. Su duración es de cinco años a partir de mayo de 1995, renovable automáticamente durante períodos

sucesivos de cinco años, a menos que se estipule lo contrario por cualquiera de las partes. Schörghuber Group fue, hasta abril de 2003, uno de los dos accionistas beneficiarios de IRSA, nuestro accionista principal.

En octubre de 1996, en conjunto con Anheuser-Busch firmamos un acuerdo otorgando el derecho exclusivo a distribuir cerveza Budweiser en Chile. Durante 2004, en conjunto con Anheuser-Busch firmamos un nuevo acuerdo de distribución, con una duración de 12 años que vence en diciembre de 2015. Véase “Ítem 3: Información Clave – Factores de Riesgo”.

En octubre de 2001 firmamos un acuerdo de licencia con Cervecería Austral S.A. para la producción de la marca Austral en nuestra división de cervezas. Este acuerdo tiene una duración de catorce años, renovable automáticamente por un período de siete años si se cumplen determinadas condiciones. Este acuerdo puede prorrogarse por un período adicional de siete años si ambas partes expresan su intención por escrito.

En mayo de 2002 adquirimos una participación de un 50% en Compañía Cervecera Kunstmann S.A., una micro cervecera ubicada al sur, en la ciudad de Valdivia, con una capacidad de producción anual de 3 millones de litros en ese momento. Desde junio de 2003 nuestra división de cervezas comenzó la venta de Kunstmann a nivel nacional. En noviembre de 2006 adquirimos acciones adicionales de Kunstmann que nos permitieron consolidar esta filial.

Nuestra inversión en Cervecería Austral S.A., la producción de la marca Austral por nuestra división de cervezas, la inversión en Compañía Cervecera Kunstmann S.A., junto con la producción cerveza Heineken desde junio de 2003 son parte de nuestra estrategia para aumentar nuestra presencia en el segmento premium del mercado de cervezas en Chile.

Nuestros productos de cerveza vendidos en Chile son embotellados o envasados en botellas retornables y no retornables, latas de aluminio o toneles de acero inoxidable en nuestras plantas de producción en las ciudades chilenas de Santiago, Temuco y Antofagasta. Durante 2006, 2007 y 2008 vendimos nuestros productos de cerveza en Chile en los siguientes formatos de envases:

Porcentaje de Cerveza Vendida por Tipo de Envase

<u>Envase</u>	<u>2006</u>	<u>2007</u>	<u>2008</u>
Retornable (1)	64%	61%	60%
No Retornable (2)	30%	34%	35%
Toneles Retornables (3)	<u>6%</u>	<u>5%</u>	<u>5%</u>
Total	<u>100%</u>	<u>100%</u>	<u>100%</u>

- (1) Los envases de cerveza retornables incluyen botellas de vidrio de varios tamaños.
- (2) Los envases de cerveza no retornables incluyen botellas y latas de aluminio, ambos de varios tamaños.
- (3) Los toneles retornables son envases de acero inoxidable, con una capacidad de 20, 30 y 50 litros.

Adquirimos la totalidad de nuestras botellas de vidrio y latas de proveedores externos. Véase “– Materias Primas”.

Distribuimos nuestros productos de cerveza en forma directa a lo largo de Chile a:

- Minorista, fuera de las instalaciones: pequeños y medianos minoristas, que a su vez venden cerveza a los consumidores, para llevar;
- Minorista, dentro de las instalaciones: establecimientos minoristas como restaurantes, hoteles y bares para el consumo en el local;
- mayoristas; y
- cadenas de supermercados.

En 2006, 2007 y 2008 el mix del porcentaje de los anteriores canales de distribución para nuestros productos de cerveza en Chile fue como sigue:

Porcentaje de Cerveza Vendida por Canal de Distribución

<u>Canales de Distribución</u>	<u>2006</u>	<u>2007</u>	<u>2008</u>
Minorista fuera de las instalaciones	37%	37%	39%
Minorista dentro de las instalaciones	18%	18%	18%
Mayoristas	20%	20%	20%
Supermercados	<u>24%</u>	<u>25%</u>	<u>24%</u>
Total	<u>100%</u>	<u>100%</u>	<u>100%</u>

Al 31 de diciembre de 2008 teníamos más de 37.000 clientes en Chile para nuestros productos de cerveza, ninguno de los cuales representaba más de un 2% de nuestras ventas totales de cervezas por volumen, a excepción de dos grandes cadenas de supermercados que representaban en conjunto un total de un 13%. Durante 2008 la industria supermercadista chilena continuó consolidándose, aumentando la importancia y poder adquisitivo de algunas cadenas de supermercados. No mantenemos acuerdos contractuales de largo plazo para la venta de cervezas con ninguno de nuestros clientes en Chile.

La siguiente tabla muestra nuestro volumen de ventas de cervezas en Chile por categoría, durante cada uno de los últimos cinco años:

<u>Categoría</u>	<u>2004</u>	<u>2005(1)</u>	<u>2006</u>	<u>2007</u>	<u>2008</u>
	(en millones de litros)				
Super-Premium	31,5	34,3	37,8	46,2	55,6
Premium	307,1	358,6	403,2	418,8	432,8
Especial	7,4	7,2	6,0	5,5	6,2
Precio intermedio	14,6	0,0	0,0	0,0	0,0
Precio Popular	<u>20,1</u>	<u>17,0</u>	<u>23,8</u>	<u>20,7</u>	<u>22,1</u>
Total	<u>380,7</u>	<u>417,0</u>	<u>470,8</u>	<u>491,1</u>	<u>516,8</u>

(1) La marca de cerveza Morenita ha sido clasificada como una cerveza premium a contar de enero de 2005, los años anteriores no fueron reclasificados

Las anteriores cifras no incluyen las ventas de exportación a terceros, las que ascendieron a 2,2, 3,2 y 0,5 millones de litros en 2006, 2007 y 2008 respectivamente.

El precio promedio, sobre una base de pesos chilenos a diciembre de 2008, por litro para nuestros clientes de productos de cerveza en Chile aumentó desde un promedio de \$524 en 2004 a \$539 en 2008. La tasa de crecimiento anual compuesta de cuatro años fue de un 0,7% sobre la tasa de inflación.

Nuestra producción de cerveza en 2008 se centralizó en las plantas de Santiago y Temuco, además de la planta de embotellado en Antofagasta. La planta de Temuco comenzó la producción en noviembre de 1999, en reemplazo de las cerradas plantas de Concepción y Osorno. Para una discusión más detallada sobre nuestro programa de inversiones, véase “- Historia y Desarrollo de la Compañía - Inversiones”.

Materia Prima. Las principales materias primas usadas para la producción de cerveza son malta, arroz, agua y lúpulo. Obtenemos el suministro de malta de productores locales y en el mercado internacional. En 2007 renovamos y firmamos contratos de largo plazo con productores locales por aproximadamente un 40% de nuestros requerimientos. Se espera continuar importando el saldo para 2009, desde Argentina y Uruguay. Durante 2008 recibimos 36.000 toneladas de malta desde Argentina y Alemania, lo que representó el 100% de nuestras importaciones. El arroz se obtiene de proveedores locales e internacionales mediante transacciones spot y/o acuerdos de contrato anuales. Damos un tratamiento previo al arroz a fin de asegurar que cumpla con normas de calidad. Importamos lúpulo principalmente de acuerdo a contratos con proveedores internacionales de los Estados Unidos, los que nos permiten asegurar los suministros para períodos de hasta cuatro años.

El agua es fundamental para la producción de cerveza. Obtenemos la totalidad del agua de pozos ubicados en nuestras plantas y/o del servicio público. El agua es tratada en instalaciones ubicadas en nuestras plantas para eliminar las impurezas y regular las características del agua antes de que sea usada en el proceso de producción.

Mantenemos instalaciones de prueba en cada una de nuestras plantas y fábricas donde las materias primas son sometidas a prueba. Además, las muestras de cerveza son analizadas durante varias etapas de la producción para asegurar la calidad del producto. Las muestras de Heineken son enviadas periódicamente a Holly para verificar la calidad del producto.

Generalmente adquirimos la totalidad de las botellas de vidrio usadas para envasar nuestras cervezas del principal proveedor nacional de vidrio en Chile, Cristalerías Chile S.A., según contratos con un plazo de un año. Además, otras fuentes, principalmente en Argentina, pueden ser usadas cuando el precio y los plazos de entrega son favorables. Durante 2008, todos nuestros requerimientos de latas de aluminio fueron suministrados por un proveedor local, Rexam Chile S.A., anteriormente Latasa Chile S.A., pero si los precios y las condiciones de entrega son favorables, las latas se pueden importar. Los toneles utilizados para envasar cerveza se adquieren a varios proveedores fuera de Chile. Obtenemos las etiquetas para nuestros productos de cerveza principalmente de nuestros proveedores locales. Compramos las tapas plásticas principalmente a dos proveedores en Chile. Actualmente importamos las coronas de Brasil y México debido a que el proveedor local cesó en su actividad.

Los precios de las principales materias primas usadas en la producción de cerveza en Chile están relacionados con el valor del dólar y han aumentado en pesos debido a aumentos generales en los precios de los productos en los mercados internacionales, además de la depreciación del peso en comparación al dólar. Ocasionalmente los precios de los productos agrícolas varían, dependiendo de factores de demanda y oferta.

Creemos que todos los contratos u otros acuerdos entre nosotros y los proveedores externos en relación al suministro de materias primas para los productos de cerveza contienen términos y condiciones comerciales estándar y habituales. No creemos depender de ningún proveedor para alguna porción significativa de nuestra materia prima importante. Durante los últimos diez años no hemos experimentado dificultades significativas para obtener suministros adecuados de la materia prima necesaria a precios satisfactorios y no esperamos tenerlas en el futuro.

Ventas, Transporte y Distribución. Distribuimos la totalidad de nuestros productos de cerveza en Chile directamente a clientes minoristas, de supermercados y mayoristas. Este sistema nos permite mantener una alta frecuencia de contacto con nuestros clientes, obtener información relacionada con la comercialización en forma más oportuna y mantener buenas relaciones laborales con nuestros clientes minoristas.

En octubre de 2005 creamos Comercial CCU S.A., una filial encargada de una fuerza de ventas única dedicada a vender nuestros productos de bebidas y snack dulces, a fin de capturar las sinergias y concentrarse en la ejecución de las ventas. Originalmente este constituyó un plan piloto en áreas rurales y pequeñas ciudades del sur de Chile. En 2008 el territorio abarcado por Comercial CCU S.A. se expandió para incluir el Norte de Chile desde Arica a Copiapó/Vallenar y el Sur, desde Curicó a Coyaique, excepto la ciudad de Concepción.

En julio de 2002 Comercial Patagona Ltda. Comenzó a vender todos nuestros productos de cerveza en la XII Región del país. Comercial Patagona Ltda. es una filial de Cervecera Austral S.A. responsable de la venta y distribución de nuestros productos y de los de Cervecera Austral en el extremo sur de Chile.

Una vez producidas, embotelladas y embaladas, nuestras cervezas son almacenadas en una de las tres plantas de producción, o bien transportadas a una red de 17 bodegas ubicadas a lo largo de Chile, ya sea de nuestra propiedad o arrendadas. Los productos de cerveza generalmente son transportados desde la región de producción a la bodega más cercana, permitiéndonos minimizar nuestros costos de transporte y entrega.

Durante 2008 contamos con una fuerza de ventas de dedicación exclusiva de aproximadamente 235 vendedores, responsables de nuestras ventas de cervezas y otros productos en los territorios no cubiertos por Comercial CCU o Comercial Patagona. Esta fuerza de ventas utiliza un sistema de preventa, al igual que el resto de la plataforma de ventas de CCU y abarca a aproximadamente 21.906 clientes y 24 cadenas de supermercados que representan 472 puntos de venta.

Nuestros clientes efectúan los pagos de nuestros productos en efectivo al momento de la entrega, o de acuerdo a uno o varios acuerdos de crédito. El pago por las ventas a crédito de cervezas por lo general se debe efectuar 24 días después de la fecha de entrega. Las ventas a crédito representaron un 28% de nuestras ventas de cerveza en Chile durante los años 2006, 2007 y 2008. Las pérdidas por las ventas a crédito de cerveza en Chile no han sido significativas.

A partir de octubre de 2001, todas las bodegas y empresas de transportes utilizadas para almacenar y entregar todos nuestros productos son administradas en forma consolidada por nuestra filial Transportes CCU Ltda.

Estacionalidad. Como resultado de la estacionalidad en la industria de la cerveza, nuestros volúmenes de ventas y producción normalmente se encuentran en su punto más bajo durante el segundo y tercer trimestre calendario y en su punto más alto el primer y cuarto trimestre calendario (es decir, los meses que corresponden a la temporada de vacaciones de verano en Chile).

La siguiente tabla muestra nuestro volumen de ventas anual de cervezas en Chile, excluyendo las exportaciones, por trimestre en 2006, 2007 y 2008:

<u>Año</u>	<u>Trimestre</u>	<u>Volumen de Ventas</u> (millones de litros)	<u>% de Volumen de</u> <u>Ventas Anual</u>
2006	1° trimestre	137,0	29,1
	2° trimestre	86,5	18,4
	3° trimestre	97,6	20,7
	4° trimestre	<u>149,7</u>	<u>31,8</u>
	Total	<u>470,8</u>	<u>100,0</u>
2007	1° trimestre	145,1	29,6
	2° trimestre	88,1	17,9
	3° trimestre	100,7	20,5
	4° trimestre	<u>157,2</u>	<u>32,0</u>
	Total	<u>491,1</u>	<u>100,0</u>
2008	1° trimestre	156,9	30,4
	2° trimestre	91,2	17,7
	3° trimestre	107,3	20,8
	4° trimestre	<u>161,4</u>	<u>31,2</u>
	Total	<u>516,8</u>	<u>100,0</u>

Mercados Geográficos. Nuestra principal planta de producción de cerveza se ubica en Santiago. Santiago y sus alrededores (la denominada Región Metropolitana) representan aproximadamente un 40% de la población de Chile y representaron aproximadamente un 36% de nuestras ventas de cerveza por volumen en 2008. También contamos con una planta adicional de producción (Temuco) y una planta embotelladora adicional (Antofagasta) ubicada fuera del área metropolitana de Santiago. Prácticamente todas nuestras marcas son distribuidas a clientes ubicados dentro de las áreas geográficas de las plantas de producción correspondientes.

Competencia. Nuestra principal competencia en el negocio de las cervezas es Cervecería Chile (una filial de Anheuser Busch InBev), que comenzó sus operaciones en Chile durante el segundo semestre

de 1991, dando como resultado una disminución en nuestra participación de mercado. No obstante, después de experimentar una baja en la participación de mercado de un 86% tanto en 1994 como en 1995, pudimos recuperar nuestra participación perdida, alcanzando al 90% en 2004. Sin embargo, en 2005, Cervecería Chile introdujo un nuevo producto que afectó en forma negativa nuestra participación de mercado y en 2006 ésta alcanzó a un 86%, la que hemos mantenido hasta el año 2008.

Nuestra participación estimada en el mercado de cerveza chileno durante los últimos cinco años es la siguiente:

<u>Año</u>	<u>Nuestra Participación de Mercado en Chile para la Cerveza (*)</u>
2004	90%
2005	87%
2006	86%
2007	86%
2008	86%

(*) Considera la cerveza vendida directamente por Austral y Kunstmann

Nuestra competencia, Cervecería Chile, tiene una planta de producción ubicada en Santiago y distribuye sus productos a lo largo del país. Cervecería Chile usa terceros para la distribución en la I Región en el Norte y, desde la ciudad de Castro en la X Región hacia el Sur. Estimamos que las ventas de las marcas de cerveza por volumen de Cervecería Chile representaron aproximadamente un 12% del total de las ventas de cerveza en 2007 y 2008. Estimamos que Cervecería Chile tiene una capacidad de producción anual de aproximadamente 105 millones de litros, lo que representa aproximadamente un 15% de nuestra capacidad de producción nominal anual en Chile.

Debido al elevado costo de embarcar cerveza hacia Chile y a la ventaja competitiva inherente a los productores locales como resultado del sistema de botellas de vidrio retornables en Chile, la cerveza importada no es un componente significativo del mercado de cerveza en Chile. Estimamos que las importaciones y las micro cerveceras representaron aproximadamente un 2% del total de las ventas de cerveza por volumen durante 2008.

Aunque actualmente no existen barreras legales o regulatorias significativas para ingresar al mercado de cerveza chileno, se requeriría una importante inversión para establecer o adquirir instalaciones de producción y distribución y botellas para su uso en el sistema de botellas retornables propias de Chile y para establecer una masa crítica en volúmenes de ventas. No obstante, si las condiciones económicas de largo plazo en Chile continúan siendo favorables, se podría suponer que otras empresas intentarán ingresar al mercado chileno de cerveza. Además, nuestras marcas de cerveza en Chile podrían enfrentarse a un aumento en la competencia de otras bebidas alcohólicas, como el vino y los licores, además de las bebidas no alcohólicas, como las gaseosas.

Nuestro Negocio de Cerveza en Argentina

Generalidades. En diciembre de 1994 constituimos CCU Argentina a fin de desarrollar nuestra presencia en el mercado de cerveza en Argentina. Durante enero y febrero de 1995, a través de CCU Argentina adquirimos una participación de un 62,7% en CICSA, una cervecera ubicada en la ciudad de Salta, 1.600 kilómetros al noroeste de Buenos Aires. En septiembre de 1995 CCU Argentina expandió sus operaciones adquiriendo un 98.8% de CSF, una cervecera ubicada 450 kilómetros al noroeste de Buenos Aires, en la ciudad de Santa Fe.

En diciembre de 1995 firmamos un acuerdo de joint venture según el cual Anheuser-Busch adquirió una participación de un 4,4% en CCU Argentina. El acuerdo involucraba dos tipos de contratos: uno de inversiones y otro de licencia. Según el contrato de inversiones, Anheuser-Busch tenía una opción, que venció en 2005, de aumentar su participación en CCU Argentina a un 20%. El contrato de licencia tiene una duración de 20 años y otorga a CCU Argentina el derecho exclusivo a producir, envasar, comercializar, vender distribuir cerveza Budweiser en Argentina. En junio de 2008, después del último

aumento de capital, Anheuser-Busch redujo su participación en CCU Argentina a un 4,1% y aumentamos nuestra participación a un 95,9%.

En marzo de 2004, AmBev e Interbrew anunciaron un acuerdo para fusionarse, creando la mayor cervecera del mundo con el nombre de InBev. Esta fusión se concluyó en agosto de 2004. En enero de 2007, AmBev asumió el control de Quilmes, nuestra competencia. Inbev y Anheuser Busch se fusionaron en noviembre de 2008, creando el líder global de la cerveza. Véase “Ítem 3: Factores de Riesgo”.

Entre 1996 y junio de 2008, nuestra Compañía y Anheuser-Busch invertimos aproximadamente US\$301 millones y US\$23 millones en CCU Argentina respectivamente. Entre otras cosas, este capital se utilizó para prepagar deuda incurrida para adquirir la participación inicial en CICSA y CSF, aumentar la participación de CCU Argentina en estas mismas filiales, aumentar la capacidad de las plantas, adquirir terrenos en Zárate (una región cercana a Buenos Aires), adquirir las marcas y activos de Cervecería Córdoba, reducir la deuda de corto plazo, adquirir una línea de latas para la planta de Santa Fe y adquirir ICOSA.

En enero de 1998 fusionamos dos de nuestras filiales, CICSA y CSF. En la actualidad ambas plantas operan bajo el nombre de CICSA. Como resultado de la fusión de CICSA y CSF, CCU Argentina tiene una participación de un 99,6% en CICSA a diciembre de 2007.

En abril de 1998 CCU Argentina pagó aproximadamente US\$8 millones para adquirir las marcas y activos de Cervecería Córdoba. Después de la solución de algunos problemas laborales, iniciamos la producción de la marca Córdoba en nuestra planta de Santa Fe a mediados de 1998.

En abril y junio de 2008 CICSA pago un monto total de US\$88 millones para adquirir ICOSA. ICOSA es dueña, entre otros activos, de las marcas de cerveza Bieckert, Palermo e Imperial, y de una cervecera en Luján, Buenos Aires, que tiene una capacidad de producción nominal de 270 millones de litros al año. Con posterioridad a la adquisición de ICOSA en abril de 2008, ésta fue fusionada con CICSA en julio de 2008.

El Mercado de Cerveza en Argentina. Estimamos que el mercado de cerveza en Argentina tiene casi tres veces el tamaño del de Chile. Tradicionalmente la cerveza y el vino han sido las principales bebidas alcohólicas consumidas en el país. Estimamos que el consumo anual de cervezas en Argentina fue de 1.716 millones de litros, o aproximadamente 43 litros per cápita en 2008.

La tabla que aparece a continuación muestra nuestras estimaciones del consumo de cerveza en Argentina durante cada uno de los últimos cinco años:

<u>Año</u>	<u>Volumen</u> (en millones de litros)	<u>Per Cápita (*)</u> (litros)
2004	1.333	35
2005	1.389	36
2006	1.472	38
2007	1.571	40
2008	1.716	43

(*) Población estimada sobre la base del censo nacional de Argentina de 2001.

Estimamos que el consumo total de cerveza en Argentina aumentó a una tasa de crecimiento compuesta anual de un 6,5% entre 2004 y 2008. Durante 2008 el mercado de cerveza en Argentina aumentó un 9,2%, debido a una recuperación en el consumo y a un aumento en la confianza del consumidor.

Desde enero de 2006 el gobierno argentino ha adoptado distintos métodos para regular directa e indirectamente los aumentos en los precios de varios bienes de consumo, incluyendo la cerveza embotellada, en un esfuerzo para reducir la inflación. Los aumentos en los precios mayoristas son

negociados entre el productor y el comprador como resultado de situaciones competitivas en la industria y de la aprobación gubernamental para cada compañía de cerveza. Los precios a los consumidores son determinados por el precio mayorista negociado, impactado por la estrategia de precios de los productos del productor. A fin de optimizar sus márgenes de rentabilidad, el productor debe administrar cuidadosamente su producto, su mix de canales y los descuentos comerciales.

Producción y Comercialización de Cerveza en Argentina. Nuestra producción de cerveza en Argentina generó ventas netas de \$67.609 millones, \$75.434 millones y \$143.437 millones, representando un 10,6%, un 11,0% y un 18,3% de nuestro total de ventas netas en 2006, 2007 y 2008 respectivamente. Los aumentos durante este período fueron el resultado de mayores precios y volúmenes, como consecuencia de un favorable ambiente económico en Argentina.

Producimos y comercializamos marcas de cerveza super-premium, premium, de precio intermedio y de precio popular en Argentina. La siguiente tabla muestra nuestras principales marcas producidas e importadas bajo licencia en Argentina:

<u>Marcas de cerveza Super-Premium</u>	<u>Marcas de cerveza Premium</u>	<u>Marcas de cerveza de Precio intermedio</u>	<u>Marcas de cerveza de Precio Popular</u>
Heineken (1)	Budweiser (1)	Schneider	Palermo
Corona (2)	Salta	Schneider Fuerte 6.0°	Bieckert
Guinness (2)	Santa Fe	Córdoba	
Negra Modelo (2)			
Paulaner (2)			
Imperial			

(1) Producida bajo licencia
(2) Importada

Schneider es nuestra principal marca propia en Argentina, representando un 25% de nuestro volumen de ventas en Argentina en 2008. Iniciamos la producción local de cerveza marca Budweiser en diciembre de 1996. La cerveza Budweiser representó un 31% de nuestro volumen de ventas en Argentina en 2008. Desde febrero de 2002 nuestra botella retornable de un litro de Budweiser, el principal formato del mercado, ha tenido un precio al mismo nivel que la marca líder del mercado. En junio de 2003 iniciamos la venta de cerveza Heineken producida en forma local. Nuestra marca Schneider se vende en tres variedades, lager regular, morena y Schneider Fuerte 6.0°, una variedad de marca con un 6,0% de alcohol; la marca Salta se vende en formato lager regular y fuerte y en variedades morenas y la marca Santa Fe se vende en variedades lager regular y morena. La marca Córdoba se vende sólo como lager regular. Durante 1997 comenzamos la importación de la cerveza Guinness de Irlanda, convirtiendo a Argentina en el único país de América del Sur en que se vende Guinness en tonel. Durante 2001 comenzamos a importar cerveza Corona de México y durante 2005 y 2007 también comenzamos a importar la cerveza Negra Modelo de México y cerveza Paulaner de Alemania. En abril de 2008 compramos las marcas Imperial, Palermo y Bieckert, junto con una planta de producción en Luján. Durante 2008 exportamos 25,2 millones de litros de cerveza de Argentina, representando un 6.9% del volumen de ventas de cerveza de CCU Argentina.

Nuestros productos de cerveza son embotellados o envasados en botellas de vidrio retornables y no retornables, latas de aluminio o toneles de acero inoxidable en nuestras plantas de producción. Durante 2006, 2007 y 2008 vendimos nuestros productos de cerveza en Argentina en los siguientes formatos:

Porcentaje de Cerveza Vendida por Tipo de Envase

<u>Envase</u>	<u>2006</u>	<u>2007</u>	<u>2008</u>
Retornable (1)	88%	85%	89%
No Retornable (2)	10%	13%	10%
Tonel Retornable (3)	<u>2%</u>	<u>2%</u>	<u>1%</u>
Total	<u>100%</u>	<u>100%</u>	<u>100%</u>

- (1) Envases retornables de cerveza incluyen botellas de vidrio de distintos tamaños .
 (2) Envases no retornables de cerveza incluyen botellas de vidrio y latas de aluminio, ambos de distintos tamaños.
 (3) Toneles retornables se refiere a contenedores de acero inoxidable de distintos tamaños.

Obtenemos la totalidad de nuestras botellas de vidrio de terceros ubicados en Argentina y Brasil y los toneles de acero inoxidable de terceros en Alemania y España.

Aunque la mayor parte de nuestra cerveza se vende a mayoristas en Argentina, también vendemos nuestros productos a minoristas y cadenas de supermercados. En 2006, 2007 y 2008 el mix del porcentaje de los anteriores canales de distribución para nuestros productos de cerveza en Argentina fue el siguiente :

Porcentaje de Cerveza Vendida por Canal de Distribución

<u>Canales de Distribución</u>	<u>2006</u>	<u>2007</u>	<u>2008</u>
Mayoristas	77%	76%	74%
Minoristas	15%	14%	13%
Supermercados	<u>9%</u>	<u>10%</u>	<u>13%</u>
Total	<u>100%</u>	<u>100%</u>	<u>100%</u>

En 2008 vendimos a aproximadamente 26.810 clientes en Argentina, ninguno de los cuales representó en forma individual más de un 3% de nuestro total de ventas de cerveza por volumen, a excepción de dos grandes distribuidores que representaron un total combinado de un 16%.

La siguiente tabla muestra nuestro volumen de ventas de cerveza en Argentina por categoría durante cada uno de los últimos cinco años:

<u>Categoría</u>	<u>2004</u>	<u>2005</u>	<u>2006</u>	<u>2007</u>	<u>2008</u>
	(en millones de litros)				
Super-premium	20,3	25,7	30,8	38,3	50,5
Premium	80,5	85,8	96,2	109,5	127,1
Precio intermedio	103,0	106,3	104,6	104,6	106,8
Precio popular	<u>1,1</u>	<u>2,5</u>	<u>1,8</u>	<u>1,1</u>	<u>81,7</u>
Total	<u>204,9</u>	<u>220,2</u>	<u>233,4</u>	<u>253,5</u>	<u>366,1</u>

El precio promedio, sobre la base del peso a diciembre de 2008, de nuestros productos de cerveza para nuestros clientes en Argentina ha aumentado a una tasa anual compuesta de cuatro años de un 13,0%, de \$233 por litro en 2004 a \$379 por litro en 2008 en pesos. Las cifras en pesos están distorsionadas, ya que cada trimestre se calcula como los resultados trimestrales acumulados en dólares - convertidos usando el tipo de cambio mensual en Argentina de pesos argentinos a dólares - convertidos a pesos chilenos al tipo de cambio el último día del trimestre, menos la cantidad en pesos chilenos calculados para el trimestre anterior aumentada por la tasa de inflación de los actuales trimestres. El aumento en los precios promedio también se relaciona con una mayor participación de las marcas super-premium en el mix de ventas.

El acuerdo de licencia entre CCU Argentina y Anheuser-Busch, que entrega a CCU Argentina el derecho exclusivo a producir, envasar, comercializar, vender y distribuir cerveza Budweiser en Argentina, tenía

una duración inicial de 20 años a partir de diciembre de 1995, el que se prorrogó hasta diciembre de 2025 en marzo de 2008. Entre otras cosas, el acuerdo de licencia incluye disposiciones tanto para la asesoría técnica como de comercialización de parte de Anheuser-Busch. Según el acuerdo de licencia, CCU Argentina está obligada a adquirir determinadas materias primas de Anheuser-Busch o de proveedores aprobados por Anheuser-Busch. CCU Argentina no puede producir, envasar, vender o distribuir dentro de Argentina cualquier cerveza norteamericana distinta de la cerveza Budweiser sin el consentimiento previo y por escrito de Anheuser-Busch. Iniciamos la distribución de nuestra Budweiser producida a nivel local en diciembre de 1996. Véase “– Ventas, Transporte y Distribución”. Además, el acuerdo de licencia está sujeto a determinadas metas específicas de participación de mercado y gastos de comercialización. Durante el tercer trimestre de 2000, nuestra Compañía y Anheuser-Busch firmaron un acuerdo de exportación para el suministro de Budweiser desde Argentina a Paraguay, Chile y Brasil. En agosto de 2003 se modificó el acuerdo de licencia en relación a determinadas metas, para ajustarlo a la actual situación económica del mercado argentino. Véase “Ítem 3: Factores de Riesgo”.

El 28 de abril de 2003 CCU Argentina y Heineken Brouwerijen B.V., una filial de Heineken Internacional B.V. firmaron acuerdos de licencia y asistencia técnica que nos proporcionan derechos exclusivos a producir, vender y distribuir cerveza Heineken en Argentina a partir del 18 de junio de 2003. Dichos acuerdos tienen un plazo inicial de 10 años a partir de junio de 2003, renovable por períodos sucesivos de cinco años. La cerveza Heineken es la marca líder en el segmento super-premium en Argentina.

En octubre de 2006 firmamos un contrato de largo plazo con ICSA para fabricar, embotellar y envasar cerveza en la antigua planta AmBev en Luján, cerca de Buenos Aires, la que fue adquirida por ICSA. En enero de 2007 comenzamos a fabricar nuestras marcas locales en esta planta, obteniendo suficiente capacidad de producción para asegurar un futuro crecimiento. En abril de 2008 adquirimos ICSA, incluyendo la planta de Luján y las marcas Imperial, Bieckert y Palermo. ICSA también tenía un contrato de fabricación con AmBev y, de acuerdo a éste, CICSA fabricó cerveza para AmBev durante la temporada de demanda pico de 2008-2009.

Materia Prima. Las principales materias primas usadas en la producción de nuestros productos de cerveza en Argentina son la malta, jarabe de maíz, arroz, agua y lúpulo. Durante 2008 continuamos obteniendo malta y arroz de los proveedores regionales, con un beneficio por menores costos en comparación a las materias importadas. Obtenemos arroz de proveedores en Argentina y Uruguay y malta jarabe de maíz de proveedores en Argentina.

Otras materias primas se obtienen de proveedores locales e internacionales a través de transacciones spot y/o contratos anuales. Todas las materias primas adquiridas son sometidas a prueba a fin de asegurar que cumplan con nuestras normas de calidad.

El agua es esencial en la producción de cerveza. Nuestras operaciones en Salta obtienen la totalidad del agua de pozos ubicados en su planta y las operaciones de Santa Fe obtienen la totalidad del agua del río Paraná. El agua es tratada en instalaciones ubicadas en nuestras plantas para eliminar impurezas y regular las características del agua antes de su uso en el proceso de producción.

Mantenemos instalaciones de prueba en cada una de nuestras plantas y fábricas donde las materias primas son analizadas de acuerdo a nuestras normas. Además, las muestras de cerveza son analizadas durante varias etapas de la producción para asegurar la calidad del producto. Las muestras de Heineken y Budweiser son enviadas en forma periódica a las instalaciones de Holly y Anheuser-Busch en los Estados Unidos respectivamente, para verificar la consistencia y calidad de los productos.

Generalmente adquirimos la totalidad de las botellas de vidrio del principal proveedor nacional en Argentina, Rigolleau/Cattorini y de Saint Gobain en Brasil. Durante 2008, todos nuestros requerimientos de latas de aluminio fueron suministrados por un proveedor local, Rexam Argentina S.A., pero si los precios y las condiciones de entrega son favorables, las latas se pueden importar. Los toneles utilizados para envasar cerveza se adquieren a varios proveedores de Alemania. Las cajas plásticas para el transporte y almacenamiento, además de las etiquetas para productos de cerveza y coronas se obtienen de proveedores locales e internacionales.

Creemos que todos los contratos u otros acuerdos entre nuestra Compañía y terceros proveedores, en relación al suministro de materia prima para productos de cerveza contienen términos y condiciones

estándar y comerciales habituales. No creemos ser dependientes de ningún proveedor para alguna porción significativa de nuestras materias primas en Argentina. No hemos experimentado mayores dificultades para obtener suministros adecuados de las materias primas necesarias a precios satisfactorios y no esperamos que ello ocurra en el futuro.

Ventas, Transporte y Distribución. Una vez producida, embotellada y envasada nuestra cerveza se almacena en las plantas de producción, o bien es transportada a una red de seis bodegas arrendadas o de nuestra propiedad. Los productos de cerveza por lo general son embarcados a dichas bodegas, que se ubican dentro de la región en que se venden los productos de cerveza.

La mayor parte de nuestra cerveza en Argentina se vende y distribuye a través de cadenas de ventas y distribución de terceros en las regiones alrededor de las ciudades de Santa Fe, Salta, Córdoba, Rosario y Buenos Aires. En años recientes hemos reducido la cantidad de distribuidores y reemplazado a algunos por otros de mayor envergadura, entre los cuales actualmente se encuentran tres embotelladoras, una en el Sur, otra en el Norte y la tercera en la región noreste de Argentina. Al 31 de diciembre de 2008 teníamos una fuerza de ventas directa que vendía nuestros productos de cerveza a aproximadamente 26.810 clientes dentro de Salta, Santa Fe, Córdoba, Rosario, Capital Federal y su área metropolitana, además de a 10 cadenas de supermercados a través del país.

Nuestros clientes argentinos de cerveza pagan nuestros productos ya sea en efectivo al momento de la entrega, o a través de uno o varios acuerdos de crédito. El pago de las ventas a crédito se efectúa normalmente 7 días después de la fecha de entrega para los mayoristas y un promedio de 60 días después de la entrega a los supermercados. Las ventas a crédito representaron un 52%, 61% y 64% de nuestras ventas de cerveza en Argentina in 2006, 2007 y 2008 respectivamente. Las pérdidas por ventas de cerveza a crédito en Argentina no han sido significativas.

Estacionalidad. Como resultado de la estacionalidad de la industria de la cerveza, nuestros volúmenes de ventas y producción normalmente se encuentran en su punto más bajo durante el segundo y tercer trimestre calendario y en su punto más alto el primer y cuarto trimestre calendario (es decir, los meses que corresponden a la temporada de vacaciones de verano en Argentina).

La siguiente tabla muestra nuestro volumen de ventas anual de cervezas en Argentina, excluyendo las exportaciones, por trimestre en 2006, 2007 y 2008:

<u>Año</u>	<u>Trimestre</u>	<u>Volumen de Ventas</u> (millones de litros)	<u>% del Volumen de Ventas Anual</u>
2006	1º trimestre	67,3	27,5
	2º trimestre	41,6	17,0
	3º trimestre	51,0	20,9
	4º trimestre	<u>84,6</u>	<u>34,6</u>
	Total	<u>244,4</u>	<u>100,0</u>
2007	1º trimestre	76,4	28,1
	2º trimestre	50,2	18,4
	3º trimestre	54,5	20,0
	4º trimestre	<u>91,2</u>	<u>33,5</u>
	Total	<u>272,2</u>	<u>100,0</u>
2008	1º trimestre	103,5	28,3
	2º trimestre	72,2	19,7
	3º trimestre	72,9	19,9
	4º trimestre	<u>117,5</u>	<u>32,1</u>
	Total	<u>366,1</u>	<u>100,0</u>

(1) Para propósitos de comparación mostramos las ventas de ICOSA el primer trimestre.

Mercados Geográficos. Nuestras plantas de producción de cerveza en Argentina se ubican en Santa Fe, Salta y Luján. Santa Fe y sus alrededores representan aproximadamente un 8,2% de la población de Argentina y aproximadamente un 11,4% del total de las ventas de cerveza de CCU Argentina por volumen en 2008. Los alrededores de la región, que incluyen las ciudades de Salta y Jujuy, representan aproximadamente un 4,9% de la población de Argentina y aproximadamente un 6,8% del total de las ventas de cerveza de CCU Argentina por volumen en 2008. Los alrededores de la región, incluyendo la ciudad de Córdoba, representan aproximadamente un 8,5% de la población argentina y aproximadamente un 10,3% de las ventas por volumen de CCU Argentina. Por último, la provincia de Buenos Aires representa aproximadamente un 44,6% de la población de Argentina y aproximadamente un 25,6% del total de ventas de cerveza de CCU Argentina por volumen en 2008.

Competencia. Desde 2003, con posterioridad al acuerdo entre Quilmes y AmBev, el mercado de cerveza en Argentina consiste en tres principales grupos cerveceros: AmBev-Quilmes, nuestra Compañía y Warsteiner. Las principales marcas propias de estas compañías son Quilmes, Schneider e Isenbeck respectivamente. En diciembre de 2006 ICESA, un nuevo competidor, ingresó al mercado de cervezas argentino. ICESA inició sus operaciones en la anterior cervecera Ambev, en Luján, produciendo tres marcas de cerveza: Palermo, Bieckert e Imperial, las que anteriormente pertenecían a Quilmes. Dichos activos fueron vendidos por AmBev-Quilmes en respuesta a los requerimientos de las autoridades antimonopolio en Argentina. De acuerdo a la información publicada por nuestra competencia y nuestras estimaciones para Isenbeck, los distintos grupos cerveceros tenían las siguientes participaciones de mercado en 2008: AmBev-Quilmes, un 76%; nuestra Compañía, un 21% y Warsteiner, un 3%.

La siguiente tabla muestra nuestra participación en el mercado argentino durante los últimos cinco años:

<u>Nuestra Participación en el Mercado de Cerveza en Argentina</u>	
<u>Año</u>	<u>Participación de Mercado Estimada</u>
2004	15%
2005	16%
2006	16%
2007	16%
2008	21%

Fuente: CICSA

Quilmes, el líder del mercado de cervezas en Argentina y nuestra principal competencia, cuenta además con operaciones de cerveza en Chile, Paraguay, Uruguay y Bolivia. En febrero de 1997, Quilmes adquirió Bieckert en Argentina y, como resultado de dicha adquisición, aumentó su capacidad de producción en aproximadamente 170 millones de litros, aumentando su participación de mercado en un 4,9% estimado. Al 31 de diciembre de 2008, Quilmes tenía cinco cerveceras en Argentina con una capacidad total anual estimada de producción de 1,2 billones de litros. El gran tamaño de Quilmes le permite beneficiarse de las economías de escala en la producción y distribución de cerveza a través de Argentina.

Estimamos que la participación de mercado promedio de Quilmes en 2008 disminuyó a un 76% de un 82% a fines de 1994. En ese momento, Companhia Cervejaria Brahma, uno de los dos mayores productores de cerveza en Brasil, comenzó la producción en su nueva cervecera en Luján, cerca de Buenos Aires. Además, Warsteiner, una gran cervecera alemana, inició la producción en su nueva cervecera en Zárate, también cerca de Buenos Aires, con una capacidad de producción anual estimada de aproximadamente 140 millones de litros. Con anterioridad al inicio de la producción en Argentina, Companhia Cervejaria Brahma y Warsteiner competían en el mercado argentino con cerveza importada. El otro competidor, Galicia, cuenta con una planta con una capacidad anual total de aproximadamente 17 millones de litros. En julio de 1999 se anunció la fusión de Companhia Cervejaria Brahma y Companhia Antarctica Paulista, creándose AmBev. Esta fusión fue finalmente aprobada en marzo de 2000, creando uno de los mayores productores cerveceros del mundo.

Posteriormente, en mayo de 2002 AmBev y Quilmes anunciaron que, según un acuerdo entre ambas partes, AmBev transferiría la totalidad de sus activos de cerveza en Argentina, Bolivia, Paraguay y Uruguay a Quilmes a cambio de 26,4 millones de nuevas acciones B de Quilmes. Además, de acuerdo a dicho anuncio, AmBev adquiriría de los accionistas controladores de Quilmes 230,92 millones de acciones clase A en US\$346,4 millón. El acuerdo también estipula que AmBev puede adquirir, al término de un período de siete años, las restantes acciones de Quilmes de propiedad del actual grupo controlador, la familia Bemberg, con acciones de AmBev. La familia Bemberg tenía la opción de vender a AmBev el resto de sus acciones clase A durante un período que se inicia al término del primer año y termina al séptimo año después del anuncio del acuerdo. Esta opción fue ejercida en abril de 2006. Dicha transacción fue aprobada por las autoridades antimonopolio argentinas el 13 de enero de 2003, sujeta a la condición de que AmBev y Quilmes desinviertan determinadas marcas y la planta AmBev en Luján, cerca de Buenos Aires, a favor de una Compañía que no estuviera presente en el mercado de cerveza en Argentino. El 14 de febrero de 2003, a través de nuestra filial CICSA, presentamos un recurso de queja ante las cortes federales de Argentina a fin de poder participar en la adquisición de dichos activos. En febrero de 2006 la Corte Suprema argentina falló en contra de nuestro recurso. En diciembre de 2006, las autoridades argentinas aprobaron la venta de dichos activos a ICISA, una Compañía de propiedad de inversionistas locales. El 3 de marzo de 2004, AmBev e Interbrew anunciaron un acuerdo para fusionar ambas compañías, creando la mayor cervecera del mundo con el nombre InBev. Esta fusión se cerró en agosto de 2004. El 18 de noviembre de 2008 Anheuser Busch e Inbev se fusionaron, creando al líder mundial de cerveza. La consolidación en la industria de la cerveza ha dado como resultado la existencia de una mayor cantidad de participantes competitivos de envergadura, lo que podría cambiar las actuales condiciones de mercado bajo las cuales operamos.

Debido al elevado costo de embarcar cerveza a Argentina y a la competitiva ventaja inherente a los productores locales como resultado del sistema de botellas retornables de vidrio en Argentina, estimamos que las ventas de cerveza importada representaron menos de un 1% del volumen de ventas total en 2008.

Nuestras marcas de cerveza en Argentina también se enfrentan a competencia de otras bebidas alcohólicas, como el vino y licores, además de bebidas no alcohólicas, como las gaseosas.

Los impuestos indirectos para la industria de bebidas en Argentina han estado sujetos a variaciones en el pasado. La última modificación fue en 1999 y ha estado vigente desde enero de 2000. La siguiente tabla muestra los impuestos indirectos vigentes en Argentina:

<u>Tipo de Producto</u>	<u>Impuestos Indirectos 1999</u>	<u>Impuestos Indirectos actuales</u>
<u>Bebidas No Alcohólicas</u>		
Gaseosas de cola	4%	8%
Gaseosas de sabores, agua mineral y jugos	0%	4%
<u>Bebidas Alcohólicas</u>		
Cerveza	4%	8%
Whisky	12%	20%
10-29% contenido de alcohol	6%	12%
30% o más contenido de alcohol	8%	15%
Vino	0%	0%

Futuros cambios en los impuestos indirectos en Argentina podrían afectar en forma negativa nuestro volumen de ventas, nuestra participación de mercado y los márgenes operacionales.

Nuestro Negocio de Bebidas No Alcohólicas

Generalidades. Hemos producido y vendido **gaseosas** en Chile desde 1902. Con anterioridad a noviembre de 1994 producíamos, embotellábamos y distribuíamos en forma independiente bebidas carbonatadas y no carbonatadas en Chile. Nuestra línea de productos de gaseosas incluía nuestras marcas propias, además de marcas producidas bajo licencia de Cadbury Schweppes plc. (actualmente Crush, Crush Light, Canada Dry Agua Tónica, Canada Dry Agua Tónica Light, Canada Dry Ginger Ale, Canada Dry Ginger Ale Light, Canada Dry Limón Soda y Canada Dry Limón Soda Light) y de PepsiCo

(actualmente Pepsi, Pepsi Light, 7Up y 7Up light). Según un acuerdo de licencia similar con Watt's, una Compañía local relacionada con productos de fruta, embotellamos y distribuimos productos de **néctar** Watt's en Chile desde 1987 hasta diciembre de 2006. Actualmente Promarca S.A., de nuestra propiedad en conjunto con Watt's en un 50-50%, es la dueña de la marca y producimos, embotellamos y distribuimos productos en botellas bajo licencia de Promarca. Hemos participado del negocio de **agua** embotellada desde 1960 y, desde diciembre de 2007, este negocio está a cargo de Aguas CCU Nestlé Chile S.A., de nuestra propiedad en un 80% y en un 20% de Nestlé Waters Chile S.A. Bajo nuestras dos marcas propias, Cachantun y Porvenir, embotellamos y distribuimos a nivel nacional agua mineral de nuestras dos fuentes naturales ubicadas en el centro de Chile. En septiembre de 2008 introdujimos Nestlé Pure Life, un agua purificada de acuerdo a normas de la mayor calidad, producida y distribuida bajo licencia de Nestlé Chile S.A.. También producimos, embotellamos y/o distribuimos **bebidas deportivas** (Gatorade y Propel importada) y **te** (Lipton), bajo licencia de PepsiCo y nuestra marca propia de **bebidas energéticas** (Kem Extreme), además de la marca bajo licencia de PepsiCo (SoBe Adrenaline Rush importada).

En noviembre de 1994 fusionamos nuestros negocios de gaseosas y agua mineral con el negocio de propiedad de BAESA en Chile (la embotelladora de PepsiCo en ese momento), creando ECUSA para la producción, embotellado, distribución y comercialización de gaseosas y productos de agua mineral en Chile. Por lo tanto, comenzamos a producir las marcas de PepsiCo bajo licencia (actualmente Pepsi, Pepsi Light, Seven Up, Seven Up Light, Mirinda, Gatorade y Lipton Ice Tea). El 29 de noviembre de 1999 adquirimos un 45% de las acciones de ECUSA de propiedad de BAESA en aproximadamente \$54.118 millones. Desde esa fecha, somos dueños de un 100% de las acciones de ECUSA. Sin embargo, hemos tenido el control sobre ECUSA desde enero de 1998, una vez modificado el pacto de accionistas. En enero de 2001 ECUSA y Schweppes Holdings Ltd. firmaron un contrato para continuar embotellando las marcas Crush y Canada Dry. Véase “– Producción y Comercialización de Bebidas No Alcohólicas en Chile”.

El Mercado Chileno de Bebidas No alcohólicas. Comenzamos la producción comercial de gaseosas en Chile en 1902 y la producción de agua mineral se inició en 1960. Estimamos que en 2008 el consumo anual de bebidas carbonatadas en Chile alcanzó a 2.001 millones de litros, o aproximadamente 120 litros per cápita. Estimamos que el consumo de néctares de frutas y jugos alcanzó a 271 millones de litros, o aproximadamente 16 litros per cápita en 2008. También estimamos que el consumo de agua mineral y purificada, incluyendo gasificada y no gasificada, alcanzó a 192 millones de litros o aproximadamente 12 litros per cápita en 2008.

El mercado de bebidas en Chile consiste en bebidas tanto carbonatadas y no carbonatadas. Los principales tipos de bebidas carbonatadas son las colas y las no colas. Las principales bebidas no carbonatadas son los néctares y jugos de fruta, los que se estima han representado aproximadamente un 17% del total de nuestras ventas de Bebidas No alcohólicas por ingresos en 2008.

La tabla que aparece a continuación muestra nuestras estimaciones de las ventas totales y per cápita de bebidas carbonatadas, néctares de fruta y agua mineral en Chile durante cada uno de los últimos cinco años:

Año	Ventas de Bebidas y Agua							
	Bebidas Carbonatadas	Volumen (1) (millones de litros)			Litros Per Cápita (2)			
		Néctares (3)	Agua mineral	Total	Bebidas Carbonatadas	Néctares (3)	Agua mineral	Total
2004	1.667	154	138	1.959	104	10	9	122
2005	1.750	185	169	2.104	108	11	10	129
2006	1.866	223	169	2.257	114	14	10	137
2007	1.940	255	174	2.369	117	15	10	143
2008	1.989	283	186	2.458	119	17	11	147

- (1) Sobre la base de nuestros datos de ventas, información pública de la competencia, informes de analistas de patrimonio, información de Nielsen y ANBER.
- (2) Población estimada de acuerdo al censo Nacional de abril de 2002.
- (3) Incluye jugos líquidos, néctares, bebidas de fruta y jugos artificiales.

La siguiente tabla muestra nuestras estimaciones en cuanto al porcentaje total de producción de bebidas carbonatadas en Chile, representado por cada una de las dos principales categorías de bebidas carbonatadas durante los últimos tres años:

<u>Tipo</u>	<u>2006</u>	<u>2007</u>	<u>2008</u>
Colas	58%	58%	58%
No colas	<u>42%</u>	<u>42%</u>	<u>42%</u>
Total	<u>100%</u>	<u>100%</u>	<u>100%</u>

Desde la creación del joint venture ECUSA, en noviembre de 1994 los dos principales grupos productores de bebidas en Chile han sido (i) las licenciadas de The Coca-Cola Company (consistentes en tres compañías con 13 plantas embotelladoras) y (ii) nuestra Compañía. Desde agosto de 1998 las etiquetas privadas han tenido una participación en aumento en la industria, representando un 3% del total de ventas de bebidas carbonatadas en Chile en 2008. La distribución de estas marcas se concentra en el canal de supermercados, donde constituyeron un 10,4% de la participación de mercado en 2008. Además, los productores de marcas de descuento han ingresado al mercado y representaron un 7,2% del mercado de bebidas en 2008. Debido a la marcada presencia de los productores locales, el elevado costo del transporte y el sistema de botellas retornables existente, que representa una gran porción del volumen de ventas de bebidas, creemos que no existe un mercado significativo para las bebidas importadas en Chile, las que se estimó representaron menos de un 1% del total de ventas de bebidas por volumen en 2008.

El mercado de agua embotellada en Chile está compuesto de aguas carbonatadas y no carbonatadas, agua mineral y agua purificada. Al igual que con el mercado de bebidas, aproximadamente un 95% del total de agua mineral en Chile se procesa y comercializa a través de dos entidades, nuestra Compañía y Vital Aguas S.A., una filial de las tres compañías licenciadas de The Coca-Cola Company en Chile. Nuestros productos de agua mineral han sido producidos por ECUSA desde noviembre de 1994. Tenemos una participación de aproximadamente un 4% en el segmento de mercado del agua purificada, después de la introducción de Nestlé Pure Life a fines de septiembre de 2008.

Los precios mayoristas y minoristas de los productos de bebidas y agua mineral no son regulados en Chile. Creemos que los factores clave que determinan los precios minoristas incluyen cualesquiera promociones de precios a nivel nacional y/o local ofrecidas por el fabricante, la naturaleza del producto de consumo (en el lugar o para llevar), el tipo de envase del producto (retornable o no retornable), la estructura tributaria correspondiente, los márgenes de ganancias deseados y la ubicación geográfica del minorista.

Nuestras Bebidas No alcohólicas Producción y Comercialización en Chile. La producción y comercialización en Chile de nuestras bebidas, néctares y agua mineral generaron ventas netas de \$175.985 millones, \$188.337 millones y \$199.111 millones, o un 27,6%, 27,5% y un 25,5% del total de nuestras ventas netas en 2006, 2007 y 2008 respectivamente.

La siguiente tabla muestra las marcas de bebidas y agua mineral producidas y/o vendidas por nosotros a través de ECUSA durante 2008:

<u>Marca</u>	<u>Producto</u>	<u>Categoría</u>	<u>Pertenencia</u>
Bilz	Gaseosa	Propia No Cola	Propiedad de CCU
Pap	Gaseosa	Propia No Cola	Propiedad de CCU
Bilz Light	Gaseosa	Propia No Cola	Propiedad de CCU
Pap Light	Gaseosa	Propia No Cola	Propiedad de CCU
Kem Piña	Gaseosa	Propia No Cola	Propiedad de CCU
Kem Xtreme	Gaseosa	Funcional	Propiedad de CCU
Slice by Kem	Gaseosa	No Cola	CCU y PepsiCo
Nobis	Gaseosa	Propia No Cola	Propiedad de CCU
Canada Dry Ginger Ale	Gaseosa	Licencia No Cola	Schweppes Holdings Ltd.
Canada Dry Ginger Ale Light	Gaseosa	Licencia No Cola	Schweppes Holdings Ltd.
Canada Dry Agua Tónica	Gaseosa	Licencia No Cola	Schweppes Holdings Ltd.
Canada Dry Agua Tónica Light	Gaseosa	Licencia No Cola	Schweppes Holdings Ltd.

Canada Dry Limón Soda	Gaseosa	Licencia No Cola	Schweppes Holdings Ltd.
Canada Dry Limón Soda Light	Gaseosa	Licencia No Cola	Schweppes Holdings Ltd.
Crush	Gaseosa	Licencia No Cola	Schweppes Holdings Ltd.
Crush Light	Gaseosa	Licencia No Cola	Schweppes Holdings Ltd.
Pepsi	Gaseosa	Licencia Cola	PepsiCo
Pepsi Light	Gaseosa	Licencia Cola	PepsiCo
Seven-Up	Gaseosa	Licencia No Cola	PepsiCo
Seven-Up Light	Gaseosa	Licencia No Cola	PepsiCo
Lipton Ice Tea	Ice Tea	Licencia No Cola	PepsiCo
Mirinda	Gaseosa	Licencia No Cola	PepsiCo
Gatorade	Isotónica	Funcional	PepsiCo
Propel	Isotónica	Funcional	Pepsico
SoBe Adrenaline Rush	Energética	Funcional	PepsiCo
Watt's	Néctares	Licencia	Promarca
Watt's Light	Néctares	Licencia	Promarca
Watt's Ice Frut	Néctares	Licencia	Promarca
Watt's Soya	Néctares	Licencia	Promarca
Cachantun	Agua mineral	Propia	Aguas CCU Nestlé
Cachantun O ₂	Agua mineral	Funcional	Aguas CCU Nestlé
Mas de Cachantun	Agua mineral	Propia	Aguas CCU Nestlé
Porvenir	Agua mineral	Propia	Aguas CCU Nestlé
Glacier	Agua Purificada	Propia	Aguas CCU Nestlé
Nestlé Pure Life	Agua Purificada	Licencia	Nestlé Chile S.A.

En 1994 ECUSA y Cadbury Schweppes plc, o Cadbury Schweppes, esta última a través de sus filiales CS Beverages Ltd. y Canada Dry Corporation Ltd., firmaron contratos de licencia para todos los productos de Cadbury Schweppes.

El 11 de diciembre de 1998 The Coca-Cola Company, o TCCC, anunció un acuerdo con Cadbury Schweppes para adquirir algunas marcas de bebidas internacionales de esta última, incluyendo las otorgadas bajo licencia a ECUSA y en agosto de 1999 se informó que el acuerdo se había concretado. En septiembre de 2000, después de más de un año de litigios, tanto en Chile (juicios en los tribunales civiles y ante las autoridades antimonopolio) como en Inglaterra (arbitraje bajo las regulaciones de la ICC), ECUSA y TCCC llegaron a un acuerdo que reemplazó los contratos previos de licencia entre ECUSA y CS Beverages Ltd. y Canada Dry Corporation Ltd. El nuevo acuerdo, referido como el "Contrato de Embotellado", fue firmado por ECUSA y Schweppes Holdings Ltd., en relación a las marcas Crush y Canada Dry y fue aprobado por la comisión antimonopolio en Chile, poniendo así término al proceso relativo al tema de las marcas Cadbury Schweppes y desechando todas las demandas presentadas en relación al acuerdo. El 15 de enero de 2009 las partes firmaron una Modificación al Contrato de Embotellado que, entre otras cosas, prorrogaba su vencimiento hasta el 31 de diciembre de 2018, renovable por períodos de cinco años consecutivos, siempre que se cumplan determinadas condiciones.

En marzo de 2006 ECUSA firmó nuevos acuerdos de embotellado exclusivo con PepsiCo, Inc. y su filial Seven-Up International respectivamente, autorizando a ECUSA a producir, vender y distribuir productos Pepsi en Chile. Los contratos tienen una duración hasta el 31 de marzo de 2020.

De igual modo, en marzo de 2006 se firmó un nuevo acuerdo de embotellado exclusivo entre ECUSA y Stokely Van-Camp, Inc., una filial de PepsiCo, Inc., autorizando a ECUSA a embotellar, vender y distribuir productos Gatorade en Chile, por un período inicial que termina el 31 de marzo de 2010, automáticamente renovable por períodos sucesivos de dos o tres años si se cumplen determinadas condiciones estipuladas en el contrato. En agosto de 2002 comenzamos a importar, vender y distribuir Gatorade, la bebida isotónica número uno del mundo. Desde octubre de 2006 hemos producido Gatorade en forma local. En mayo de 2008 comenzamos a importar, vender y distribuir Propel, una bebida deportiva de bajas calorías dirigida a la mujer.

En noviembre de 2007 ECUSA firmó un acuerdo de embotellado exclusivo con Pepsi Lipton International Limited, autorizando a ECUSA a producir, vender y distribuir bebidas de té listas para consumir en Chile. Dicho acuerdo tiene una duración hasta el 31 de marzo de 2020.

Además, se otorgó a ECUSA la licencia exclusiva para producir y distribuir nuestras marcas propias Bilz, Pap y Kem. Este acuerdo de licencia tenía una duración inicial de diez años a partir de noviembre de 1994 y es automáticamente renovable por seis períodos adicionales de cinco años cada uno. El acuerdo de licencia se renovó en 2004.

El acuerdo de licencia de productos de néctar con Watt's, que nos otorgó derechos de producción exclusivos, se firmó por primera vez en junio de 1987 y originalmente tenía una duración de 33 años. En febrero de 1999 se firmó un nuevo acuerdo de licencia que nos permite producir nuevos sabores y embotellar los néctares de Watt's en envases no retornables (botellas de vidrio de boca ancha y plásticas). Un nuevo acuerdo de licencia se firmó entre nosotros y Watt's en julio de 2004. Este nuevo contrato nos proporcionó una licencia por diez años, renovable automáticamente por tres períodos consecutivos si las condiciones estipuladas en el contrato se cumplen a la fecha de renovación. En diciembre de 2006 firmamos un acuerdo de joint venture con Watt's, según el cual participamos en partes iguales en Promarca S.A., o Promarca. Esta nueva compañía es dueña de las marcas "Watt's", "Ice Fruit de Watt's", "Yogu Yogu" y "Shake a Shake" en Chile. Promarca otorgó a sus filiales licencias exclusivas por un período indefinido para la producción y venta de las distintas categorías de productos. Por lo tanto, actualmente participamos en nuevas categorías de productos como jugos con 100% de fruta y bebidas sobre la base de fruta y lácteos.

El 14 de junio de 2001 ECUSA y Life O₂ Beverages LLP firmaron un acuerdo de licencia de tecnología y marcas para la producción, venta y distribución de productos de agua con elevadas concentraciones de oxígeno. El acuerdo tiene una duración inicial de cinco años a contar de junio de 2001, renovable por períodos de un año, a menos que se estipule lo contrario por cualquiera de las partes y por escrito.

En junio de 2003 ingresamos al negocio del agua purificada con nuestra marca propia Glacier, aumentando nuestra selección de agua y alcanzando una mayor cantidad de población con un producto más accesible. Actualmente, el consumo de este producto se concentra en Antofagasta.

En octubre de 2004 relanzamos Nobis, una marca propia tradicional de bebida, para ser usada en forma estratégica contra marcas de descuento.

En febrero de 2005 introdujimos un nuevo producto Cachantún, bajo la marca Mas, un producto sin azúcar hecho de agua mineral, calcio y sabor cítrico, creando una nueva categoría de agua saborizada.

En diciembre de 2007 firmamos un acuerdo con Nestlé Chile S.A. y Nestlé Waters Chile S.A., habiendo esta última adquirido una participación de un 20% en nuestra filial Aguas CCU-Nestlé Chile S.A., la compañía dueña de los activos a través de los cuales desarrollamos nuestro negocio de agua embotellada en Chile. Como parte de esta nueva asociación, Aguas CCU-Nestlé Chile S.A. produce y vende la marca Nestlé Pure Life en Chile. Nestlé tenía una opción de compra para aumentar su propiedad en Aguas CCU-Nestlé Chile S.A. mediante un 29,9% adicional, que venció el 5 de junio de 2009. El 4 de junio de 2009 ECUSA recibió la notificación de Nestlé Waters Chile S.A. para ejercer su opción irrevocable de adquirir el 29,9% del patrimonio de Aguas CCU-Nestlé Chile S.A., dentro del alcance del contrato de la asociación. El contrato de suscripción de acciones y el pago de su precio correspondiente se llevará a efecto el 10 de julio de 2009. ECUSA tendrá una participación de un 50,1% en Aguas CCU-Nestlé Chile S.A. una vez que se haya materializado el contrato de suscripción de acciones. El precio del total de la participación sujeta a la opción se calcula como sigue: UF 1.262.754 más una tasa anual de un 6,5% acumulado entre la fecha de pago y la fecha de firma del contrato de opción, menos un 29,9% de dividendos pagados, menos un 29,9% de la deuda financiera de Aguas CCU-Nestlé Chile y más un 29,9% de la variación positiva del capital de trabajo de dicha compañía, entre la fecha de pago y la fecha de firma del contrato de opción. Debido a la venta de las acciones, durante 2009 ECUSA tendrá una utilidad neta en libros después de impuestos de aproximadamente MM\$ 22.000. CCU es dueña directa o indirecta de un 99,94% del patrimonio de ECUSA. La utilidad contable será registrada en los estados financieros de CCU como una Utilidad No Operacional.

Según cada uno de los acuerdos de licencia tenemos el derecho exclusivo de producir, vender y distribuir los correspondientes productos bajo licencia en Chile. Por lo general, según nuestros acuerdos de licencia, estamos obligados a observar ciertas normas de calidad en relación a la producción de productos bajo licencia para alcanzar determinados niveles comercialización y, en algunos casos,

cumplir con requerimientos mínimos de ventas. Creemos que cumplimos con los requerimientos significativos de todos nuestros acuerdos de licencias.

Durante 2006, 2007 y 2008 vendimos nuestros productos de bebidas y agua mineral en los siguientes formatos de envases:

Envase	Bebidas y Néctares			Agua		
	2006	2007	2008	2006	2007	2008
Retornable (1)	41%	38%	35%	6%	6%	6%
No Retornable (2)	57%	60%	63%	94%	94%	94%
"Post-Mix" (3)	2%	2%	2%	-	-	-
Total	<u>100%</u>	<u>100%</u>	<u>100%</u>	<u>100%</u>	<u>100%</u>	<u>100%</u>

(1) Los envases de bebidas retornables incluyen botellas de vidrio y plásticas de distintos tamaños. Los contenedores de agua retornables incluyen botellas de vidrio de distintos tamaños y jarros retornables de 19 litros.

(2) Los envases de bebidas no retornables incluyen botellas de vidrio y plásticas y latas de aluminio de distintos tamaños. Los contenedores de agua no retornables incluyen botellas plásticas de distintos tamaños.

(3) Los cilindros Post-mix se venden específicamente a ubicaciones para consumo en el local, para máquinas expendedoras.

Fabricamos la mayor parte de nuestras botellas plásticas retornables y no retornables y obtenemos nuestras botellas de vidrio y latas de proveedores externos. Véase “- Materias Primas” y “- Nuestros Otros Negocios”.

Distribuimos en forma directa nuestros productos de bebidas y agua mineral a lo largo de Chile a:

- Minoristas para consumo fuera del local: tiendas de pequeño y mediano tamaño, las que a su vez venden a los consumidores los productos para llevar;
- Minoristas para consumo en el local: establecimientos minoristas restaurantes, hoteles y bares para consumo en el local;
- mayoristas; y
- cadenas de supermercados.

En 2006, 2007 y 2008 el mix de porcentaje de los anteriores canales de distribución para nuestras bebidas y agua en Chile fue el siguiente:

Canales de Distribución	Porcentaje de Bebidas y Agua Vendido por Canal de Distribución		
	2006	2007	2008
Minoristas fuera del local	53%	41%	44%
Minoristas en el local	8%	14%	15%
Mayoristas	9%	11%	10%
Supermercados	<u>30%</u>	<u>34%</u>	<u>31%</u>
Total	<u>100%</u>	<u>100%</u>	<u>100%</u>

Durante 2008 no tuvimos un solo cliente que representara más de un 2% de nuestras ventas por volumen, a excepción de tres grandes cadenas de supermercados que representaban un total combinado de un 28%. Durante 2008 la industria chilena de supermercados continuó consolidándose, aumentando la importancia y el poder adquisitivo de algunas cadenas de supermercados. No mantenemos acuerdos contractuales de largo plazo para la venta de bebidas y/o agua con ninguno de nuestros clientes.

La siguiente tabla muestra los volúmenes de ventas de nuestras bebidas y agua por categoría durante cada uno de los tres últimos años (millones de litros):

<u>Categoría</u>	<u>2006</u>	<u>2007</u>	<u>2008</u>
Colas			
Bajo Licencia	61,3	66,8	73,9
No colas			
Propias	161,2	166,0	178,5
Bajo Licencia	124,1	131,9	135,1
Néctares	<u>54,8</u>	<u>65,8</u>	<u>70,7</u>
Total Bebidas	<u>401,4</u>	<u>430,4</u>	<u>458,1</u>
Aguas minerales			
Cachantún	110,0	107,7	112,2
Porvenir	3,5	2,7	2,2
Agua Purificada	<u>3,4</u>	<u>4,0</u>	<u>5,1</u>
Total Aguas	<u>116,9</u>	<u>114,4</u>	<u>119,5</u>
Total	<u>518,3</u>	<u>544,8</u>	<u>577,7</u>

La siguiente tabla muestra el volumen de ventas de nuestras bebidas por pertenencia de marcas durante cada uno de los tres últimos años (millones de litros):

<u>Pertenencia de Marcas</u>	<u>2006</u>	<u>2007</u>	<u>2008</u>
Propia (1)	161,3	166,0	178,5
Schweppes	112,2	119,5	120,7
PepsiCo	73,2	79,2	88,2
Watt's/Promarca (2)	<u>54,8</u>	<u>65,8</u>	<u>70,7</u>
Total	<u>401,4</u>	<u>430,5</u>	<u>458,1</u>

(1) A diciembre de 2008 somos los dueños de un 80% de los derechos sobre las marcas de agua de propiedad de la coligada Aguas CCU Nestlé S.A.

(2) A diciembre de 2008 somos los dueños de un 50% de los derechos sobre la marca Watt's, actualmente de propiedad de nuestra coligada Promarca.

El precio promedio por litro, sobre la base de pesos a diciembre de 2008, para nuestros clientes de productos de bebidas fue casi constante, desde un promedio de \$350 en 2004 a \$355 en 2008. La tasa de crecimiento anual compuesta para los cuatro años aumentó un 0,4%. Para los productos de agua, el precio promedio por litro sobre la base de pesos a diciembre de 2008 aumentó de un promedio de \$271 en 2004 a \$296 en 2008 y experimentó una tasa de crecimiento anual compuesta para los cuatro años de un 2,2%.

Materias primas. Las principales materias primas usadas en la producción de bebidas son agua, azúcar, concentrados saborizantes y, en el caso de productos carbonatados, gas dióxido de carbono. Generalmente obtenemos nuestros requerimientos de azúcar de Empresas Iansa S.A., el único productor de azúcar en Chile y de importaciones. Adquirimos concentrados saborizantes para nuestras marcas de bebidas bajo licencia a las correspondientes empresas licenciadoras. Véase “– Producción y Comercialización de nuestras Bebidas y Agua mineral en Chile”. Los concentrados saborizantes para nuestras marcas propias los adquirimos de proveedores externos en Chile y Alemania, los que fabrican los concentrados de acuerdo a contratos con nosotros. Obtenemos el gas dióxido de carbono de proveedores locales en Chile.

También requerimos pulpa de fruta, jugos, ácido cítrico, otros sabores artificiales y naturales y substancias químicas. Aunque el agua no representa un costo de materia prima significativo, es no obstante esencial para la producción de bebidas. Obtenemos la totalidad del agua de nuestros pozos ubicados en nuestras plantas y/o del servicio público. El agua es tratada en instalaciones ubicadas en nuestras plantas para eliminar impurezas y regular las características del agua antes de agregarla al proceso de producción.

Somos dueños de dos fuentes de agua mineral en Chile, de las cuales se obtienen los productos de agua mineral marca Cachantún y Porvenir. Estas fuentes de agua se ubican en dos áreas cercanas a Santiago: Coinco y Casablanca, respectivamente. Todos nuestros productos de agua mineral son embotellados en sus fuentes correspondientes y distribuidos a lo largo del país. El agua purificada se produce con agua bombeada desde nuestros pozos ubicados en la planta.

Mantenemos instalaciones de prueba en cada una de nuestras plantas a fin de analizar las materias primas. Además, las muestras de bebidas y agua son inspeccionadas durante varias etapas de la producción para asegurar la calidad del producto.

Generalmente adquirimos la totalidad de las botellas de vidrio usadas para envasar las bebidas y agua mineral al principal proveedor en Chile, Cristalerías Chile. Otras fuentes, principalmente de Argentina, Perú y Colombia, pueden ser usadas cuando el precio y las condiciones de entrega son favorables; sin embargo, no se efectuaron adquisiciones significativas en ninguno de estos países durante 2008. Por lo general adquirimos las latas de aluminio que utilizamos para envasar nuestras bebidas de un proveedor local y fabricamos la mayor parte de nuestras botellas plásticas retornables y no retornables de resinas de tereftalato de polietileno o PET importado, el que adquirimos de varios proveedores. Véase “– Nuestros Otros Negocios”. Obtenemos las etiquetas para nuestras bebidas y productos de agua principalmente de proveedores locales. Las coronas y tapas plásticas se adquieren principalmente a dos proveedores en Chile.

Los precios de las principales materias primas usadas en la producción de bebidas en Chile están estrechamente relacionados con el dólar y no han experimentado volatilidad, excepto las resinas de PET que dependen de los precios del petróleo y de factores del mercado, y el azúcar, debido a factores del mercado.

Creemos que la totalidad de los contratos u otros acuerdos entre nosotros y terceros proveedores de materias primas para bebidas y productos de agua contienen términos y condiciones estándar habituales. A excepción de los concentrados para bebidas adquiridos a Schweppes Holdings Ltd. y PepsiCo según un acuerdo de licencia descrito en “– Producción y Comercialización en Chile de nuestras bebidas y agua mineral”, creemos que no dependemos de ningún proveedor en particular respecto de una porción significativa de nuestras materias primas. Históricamente hemos experimentado dificultades para obtener suministros adecuados de las materias primas necesarias a precios satisfactorios y esperamos ser capaces de continuar haciéndolo en el futuro.

Ventas, Transporte y Distribución en Chile. ECUSA administra su propia fuerza de ventas que es directamente responsable del suministro exclusivo a los clientes de bebidas y agua en todas las ciudades de la zona central de Chile y Concepción, es decir, en los territorios no cubiertos por Comercial CCU o Comercial Patagona. A diciembre de 2008 la fuerza de ventas de ECUSA, de 327 vendedores, vendía en forma directa a aproximadamente 57.000 clientes.

En octubre de 2005 introdujimos Comercial CCU S.A., la filial a cargo de una fuerza de ventas única dedicada a la venta de la totalidad de nuestros productos de bebidas y snack dulces, a fin de captar las sinergias y concentrarse en la ejecución de las ventas. Originalmente este plan era dirigido a las áreas rurales y las pequeñas ciudades del Sur de Chile. A 2008 el territorio cubierto por Comercial CCU S.A. se ha expandido para incluir el Norte de Chile, de Arica a Copiapó/Vallenar y el Sur, de Curicó a Coyaique, excepto la ciudad de Concepción. Véase *Generalidades del Negocio-Resumen-Red de Distribución*.

Nuestros clientes chilenos de bebidas y agua mineral pagan sus productos ya sea en efectivo al momento de la entrega o según alguno de nuestros acuerdos de crédito. Los pagos por las ventas a crédito generalmente se pagan a los 33 días después de la fecha de entrega. Las ventas a crédito representaron un 41%, un 42% y un 43% de las ventas de bebidas y agua de ECUSA a terceros en Chile en 2006, 2007 y 2008 respectivamente. Las pérdidas por ventas a crédito de bebidas y agua mineral en Chile no han sido significativas.

Estacionalidad en Chile. Debido a la estacionalidad de las ventas tanto de las bebidas como de los productos de agua, nuestros volúmenes de ventas y producción normalmente alcanzan su mínimo el segundo y tercer trimestres calendario y su máximo el primer y cuarto trimestres calendario (es decir, los meses que corresponden a la temporada de vacaciones de verano en Chile).

La siguiente tabla muestra nuestro volumen anual de ventas de bebidas y agua por trimestre para los últimos tres años:

<u>Año</u>	<u>Trimestre</u>	<u>Bebidas & Agua</u>	
		<u>Volumen de Ventas</u> (millones de litros)	<u>% del Volumen Anual de Ventas</u>
2006	1° trimestre	141,2	27,2
	2° trimestre	106,7	20,6
	3° trimestre	115,2	22,2
	4° trimestre	<u>155,2</u>	<u>29,9</u>
	Total	<u>518,3</u>	<u>100,0</u>
2007	1° trimestre	151,2	27,8
	2° trimestre	106,6	19,6
	3° trimestre	117,8	21,6
	4° trimestre	<u>169,2</u>	<u>31,1</u>
	Total	<u>544,9</u>	<u>100,0</u>
2008	1° trimestre	172,2	29,8
	2° trimestre	116,4	20,2
	3° trimestre	122,6	21,2
	4° trimestre	<u>166,5</u>	<u>28,8</u>
	Total	<u>577,7</u>	<u>100,0</u>

Competencia en Chile. Nuestra principal competencia en el negocio de bebidas son las compañías que producen, embotellan y distribuyen bebidas en Chile bajo licencias de The Coca-Cola Company y sus coligadas. Los productos de The Coca-Cola Company son producidos, embotellados y distribuidos en Chile mediante tres licenciatarios separados que comercializan bebidas bajo las marcas Coca-Cola, Coca-Cola Light, Coca-Cola Zero, Fanta, Fanta Light, Sprite, Sprite Zero, Quatro Light, Nordic Mist, Taí, néctares y jugos Andina y jugos Kapo. De acuerdo a auditorías a tiendas llevadas a cabo por Nielsen, Coca-Cola y las marcas relacionadas representaron aproximadamente un 67% del volumen de ventas total de bebidas carbonatadas en 2008. Sin embargo, los cálculos que hemos efectuado son más elevados que las estimaciones de Nielsen. Durante 1998, algunas cadenas de supermercados comenzaron la venta de productos de bebidas bajo etiquetas propias. Además, los productores de marcas de descuento ingresaron al mercado y representaron, junto con las etiquetas propias, aproximadamente un 9% del mercado de bebidas en 2008, según Nielsen. Sin embargo, los cálculos que hemos efectuado son más elevados que las estimaciones de Nielsen. Aún cuando estas marcas no constituyan una porción significativa de la industria, podrían aumentar su presencia en el futuro.

Desde la constitución de ECUSA, nuestra participación de mercado ha disminuido como consecuencia de una mayor actividad de comercialización de parte de nuestra competencia y al ingreso de etiquetas propias y productores de marcas de descuento al mercado. Durante 2008 nuestra participación de mercado era de aproximadamente un 23%.

Nuestra participación de mercado para nuestros productos de bebidas carbonatadas durante los últimos cinco años se presenta en la siguiente tabla sobre la base de auditorías a tiendas llevadas a cabo por Nielsen y nuestras propias estimaciones. Estos resultados de Nielsen son, para cada año, mayores a nuestras estimaciones.

Nuestra Participación en el Mercado de Bebidas Carbonatadas en Chile

<u>Año</u>	<u>Nielsen</u>	<u>Estimación de la Compañía (*)</u>
2004	22%	19%
2005	22%	18%
2006	22%	18%
2007	23%	19%
2008	23%	19%

(*) Sobre la base de nuestros datos de ventas, información pública de la competencia, analistas de investigaciones sobre patrimonio, información de Nielsen y ANBER.

Nuestra competencia nacional en el negocio de bebidas se ha beneficiado tanto de las etiquetas de marcas reconocidas a nivel internacional (especialmente en relación a la línea de productos Coca-Cola) y a una gran cantidad de compañías embotelladoras locales que distribuyen sus productos a través de Chile. Como resultado de la constitución de ECUSA, también nos beneficiamos de la marca reconocida a nivel internacional Pepsi, además de nuestras fortalezas competitivas previas, que incluyen una cartera de marcas reconocidas a nivel nacional y un sistema de distribución nacional. Además, durante 2002 introdujimos Bilz Light, Pap Light, Agua Tónica Light y Gatorade, la bebida isotónica número uno del mundo. Gatorade se clasifica como un producto funcional, ya que además de refrescar, hidrata el cuerpo y recupera las ventas minerales perdidas durante la práctica deportiva u otras actividades físicas. En abril de 2003, introdujimos al mercado Kem Xtreme, una bebida con un elevado nivel de cafeína, que también es considerada un producto funcional porque brinda mayor energía. En septiembre de 2004 introdujimos Canada Dry Ginger Ale Light y en octubre de 2004, relanzamos Nobis, una bebida tradicional de marca propia, para ser usada en forma estratégica contra las marcas de descuento. En septiembre de 2006 introdujimos Canada Dry Limón Soda Light. En enero de 2007 introdujimos dos nuevos productos al mercado: (i) Slice de Kem, una bebida con sabor a frutas tropicales y (ii) SoBe Adrenaline Rush, una bebida energética vendida bajo licencia de PepsiCo. En noviembre de 2007 ingresamos a una nueva categoría de producto, ice tea, con la marca Lipton Ice Tea, producida bajo licencia de PepsiCo. Durante 2008 introdujimos Propel de PepsiCo, Soya Watt's de Promarca (de nuestra propiedad en un 50%) y Nestlé Pure Life, una marca de agua purificada reconocida, a fin de posicionarnos como líderes en el mercado de alimentos saludables.

Dado el elevado porcentaje del volumen de ventas de bebidas en contenedores retornables, junto al elevado costo del transporte hacia Chile, el mercado de bebidas importadas en Chile no es significativo y representó menos de un 1% del total de ventas por volumen en 2008. Aunque no existen barreras legales al ingreso, creemos que el sistema de botellas retornables existentes y los elevados costos del transporte podrían continuar impidiendo que posibles competidores exporten bebidas a Chile.

Los néctares de fruta bajo la marca "Watt's", un segmento de nuestro negocio de bebidas, se enfrentan a la competencia de parte de otros jugos líquidos y en polvo, los que son provistos por una variedad de compañías locales. Después de cinco años del relanzamiento de néctar Watt's, hemos alcanzado nuestro sexto año como líder del mercado en la categoría de néctares embotellados, con una participación de mercado de un 53% durante 2008, según Nielsen.

Nuestro principal competidor en el negocio de agua mineral es Vital S.A. (una filial de Embotelladora Andina S.A., uno de los licenciarios de The Coca-Cola Company en Chile). Estimamos que nuestras ventas de las marca de agua mineral Cachantún y Porvenir representaron aproximadamente un 61%, mientras que las de los productos Vital S.A. representaron aproximadamente un 34% del total de las ventas de agua mineral por volumen en 2008. Las pequeñas embotelladoras nacionales, las etiquetas propias, además de los productos importados de agua mineral constituyen el 5% restante del volumen de ventas.

El siguiente cuadro muestra las estimaciones de nuestra participación en el mercado de agua mineral durante los últimos cinco años, sobre la base de auditorías de tiendas llevadas a cabo por Nielsen y nuestras propias estimaciones. Dichos resultados de Nielsen son, para cada año, mayores a nuestras propias estimaciones.

Nuestra Participación en el Mercado Chileno del Agua mineral

<u>Año</u>	<u>Nielsen</u>	<u>Estimaciones de la Compañía (*)</u>
2004	64%	57%
2005	67%	62%
2006	72%	67%
2007	69%	63%
2008	66%	61%

(*) Sobre la base de nuestros datos de ventas, información pública de la competencia, analistas de investigaciones sobre patrimonio, información de Nielsen y ANBER. No incluye las ventas de agua purificada Glacier y/o Nestlé Pure Life.

Nuestro Negocio del Vino

Generalidades. Ingresamos al mercado del vino chileno en octubre de 1994 con la adquisición de un 48,4% del patrimonio de VSPT, en aproximadamente \$17.470 millones, adquiriendo por lo tanto una participación en la tercera mayor viña de Chile (antes VSP). Durante el primer semestre de 1995, el capital de VSPT se aumentó en aproximadamente \$14.599 millones, de los cuales aportamos aproximadamente \$7.953 millones. Durante agosto-octubre de 1997, el capital de VSPT se aumentó otra vez, en aproximadamente \$11.872 millones, de los cuales aportamos aproximadamente \$6.617 millones, más aproximadamente \$191 millones en acciones adicionales compradas durante octubre de 1997 en el mercado accionario local. Además, en octubre de 1998 y durante 1999 adquirimos acciones adicionales de VSPT a través de las bolsas locales por un monto de aproximadamente \$5.526 millones. Durante marzo-junio de 1999, el capital de VSPT se aumentó en aproximadamente \$17.464 millones, de los cuales aportamos aproximadamente \$10.797 millones. Entre noviembre de 2000 y marzo de 2001, el capital de VSPT se aumentó en aproximadamente \$22.279 millones, de los cuales aportamos aproximadamente \$13.402 millones. Durante octubre y noviembre de 2005 el capital de VSPT se aumentó en aproximadamente \$346 millones. No participamos en este aumento de capital. Entre abril y junio de 2007, el capital de VSPT se aumentó en aproximadamente \$13.692 millones, de los cuales aportamos aproximadamente \$5.311 millones. El 2 de diciembre de 2008 las Juntas Extraordinarias de Accionistas de Viña San Pedro (VSP) y Viña Tarapacá (VT) aprobaron la fusión de ambas compañías. La compañía fusionada se denominó "Viña San Pedro Tarapacá S.A. (VSPT)" y comenzó a operar el 9 de diciembre de 2008, pero a consolidar sus estados financieros con los nuestros desde el 1 de octubre de 2008. En diciembre de 2008 el capital de VSPT se aumentó como consecuencia de la fusión, emitiendo 15.987.878.653 acciones para ser cambiadas o la cantidad de acciones emitidas por Viña Tarapacá a una razón de 1.480,30828 nuevas acciones de VSPT por cada una de las de la compañía absorbida. Como resultado de dichas actividades, en diciembre de 2008 nuestra participación total en VSPT fue de un 50%.

Creemos que la expansión dentro del negocio del vino en Chile nos proporciona la oportunidad de explotar aún más nuestro sistema nacional de distribución, a través de la expansión de nuestra cartera de bebidas. Además creemos que un mayor desarrollo de nuestro negocio nacional del vino puede ayudarnos a reducir la estacionalidad de las ventas, ya que las ventas de vino en Chile tienden a ser mayores durante los meses de invierno, cuando el consumo de cerveza y bebidas disminuye.

Los ingresos obtenidos con el aumento de capital de VSPT durante 1995 se utilizaron para reducir deuda, expandir la capacidad y agregar nuevas hectáreas de viñedos en el valle del Maipo para producir vinos tintos premium. Parte del aumento de capital de VSPT durante 1997 se utilizó para agregar nuevas hectáreas de viñedos en Requinoa, Chépica y Molina durante 1997 y en Pencahue durante 1998. Dichas adquisiciones de terrenos aumentaron a más del doble la cantidad de hectáreas de nuestros viñedos. La viña también aumentó su capacidad total de vinificación y de almacenamiento de vino tanto en estanques como toneles, de 52,1 millones de litros al 31 de diciembre de 1998 a 62,1 millones de litros al 31 de diciembre 31 de 2007, además de su mayor capacidad de embotellado de 35.100 litros por hora en 1998 a 67.500 litros por hora al 31 de diciembre de 2007. Como resultado de la fusión con Viña Tarapacá en diciembre de 2008, la capacidad de vinificación y almacenamiento aumentó aproximadamente en un 50%, a 52 y 92 millones de litros respectivamente. De igual modo, la capacidad de embotellado y envasado aumentó a 75.300 litros por hora en Chile. El aumento de capital de 1999 se utilizó para pagar deuda relacionada con el proceso de expansión de la viña. Los ingresos originados por el aumento de capital de VSPT durante noviembre de 2000 y marzo de 2001 se usaron para financiar la adquisición por parte de la viña de FLC, en Mendoza, Argentina, para plantar las hectáreas de esta nueva viña y mejorar sus instalaciones de producción, además de refinanciar deuda. Los fondos obtenidos del aumento de capital de VSPT en 2007 se utilizaron principalmente para adquirir acciones de Viña Altaïr S.A. y Viña Tabalí S.A., debido a sus correspondientes aumentos de capital para adquirir la restante participación de Château Dassault en Viña Altaïr S.A. y como capital de trabajo.

En diciembre de 2001 Viña Santa Helena o VSH creó su propia operación comercial y productiva de viñas separada de su matriz, VSPT, bajo la etiqueta de la Viña Santa Helena en el valle de Colchagua.

En agosto de 2003 VSPT constituyó Tabalí S.A., un joint venture en partes iguales con Sociedad Agrícola y Ganadera Río Negro Ltda. para la producción de vinos premium. Esta viña se ubica en el valle

de Limarí, la región donde se ubican las viñas más al Norte de Chile, notable por la producción de vinos notables. En enero de 2007 Viña Tabalí S.A. adquirió Viña Leyda, una viña boutique ubicada en el valle de Leyda que produce vinos de calidad y prestigio. Como consecuencia de lo anterior, Viña Tabalí S.A. cambió su nombre a Viña Valles de Chile S.A.

En octubre de 2004 VSPT adquirió la conocida marca Manquehuito Pop Wine, un vino espumante con sabor a fruta de bajo contenido de alcohol, ampliando su rango de productos.

En septiembre de 2007 VSPT adquirió una participación de un 50% en Viña Altaír S.A., que pertenecía a Château Dassault, en conjunto con nuestra estrategia de concentrarnos en vinos premium. Como consecuencia de lo anterior, VSPT es dueña indirectamente de un 100% de dicha compañía.

Durante la Junta Extraordinaria de VSPT sostenida el 7 de julio de 2005, los accionistas votaron a favor de aumentar la cantidad de miembros del directorio de 7 a 9 y aprobó un aumento de capital que será parcialmente utilizado para programas de opciones sobre acciones.

En diciembre de 2008 Viña San Pedro (VSP) y Viña Tarapacá (VT) se fusionaron y crearon un nuevo grupo de vinos, Viña San Pedro Tarapacá (VSPT). VSPT está formada por las viñas San Pedro, Tarapacá, Santa Helena, Misiones de Rengo, Altaír, Viña Mar, Casa Rivas, Finca La Celia, Bodega Tamarí, Viña Leyda y Tabalí. Estas son todas importantes y reconocidas cavas de Chile y Argentina, cada una con sus propias marcas que representan los mejores vinos que estos terroirs pueden producir. Actualmente VSPT es el segundo mayor exportador de vinos en Chile y el tercer participante más importante de este mercado.

VSPT es una sociedad abierta que, al 31 de diciembre de 2008 tenía una capitalización de mercado de \$147.888 millones. Las acciones de VSPT se transan en la Bolsa de Comercio de Santiago, en la Bolsa de Comercio de Valparaíso y en la Bolsa Electrónica de Chile.

El Mercado del vino chileno. Estimamos que el consumo de vino en Chile alcanzó a aproximadamente 14 litros per cápita en 2008. Dado que la industria chilena del vino está fragmentada, ningún productor de vino por sí representa la mayoría de la producción y/o de las ventas. Las viñas líderes incluyen a otras aparte de VSPT, Viña Concha y Toro S.A., o Concha y Toro, Viña Santa Rita S.A., o Santa Rita y Bodegas y Viñedos Santa Carolina S.A., o Santa Carolina. Además, existen numerosas viñas de tamaño mediano, incluyendo a Viña Undurraga S.A., o Undurraga, Cousiño Macul S.A., o Cousiño Macul y Viña Cánepa y Cía., o Cánepa y Viña Montes. Todas las viñas que venden productos de vino que cumplen con las reglamentaciones de la industria y tributarias constituyen el mercado formal de vinos en Chile. VSPT es miembro del Mercado formal de vinos, al igual que la mayoría de las demás principales viñas de Chile. El SAG es la entidad a cargo de la regulación de la industria del vino y principalmente vigila los registros de inventario y la calidad del producto. Estimamos que las viñas del mercado formal produjeron y vendieron aproximadamente 239 millones de litros de vino durante 2008.

El siguiente cuadro muestra nuestras estimaciones del mercado formal de vinos y de los niveles de consumo per cápita para el vino en Chile durante los últimos cinco años:

<u>Año</u>	<u>Volumen Total (1)</u> (millones de litros)	<u>Per Cápita (2)</u> (litros)
2004	274	17
2005	265	16
2006	238	14
2007	244	15
2008	239	14

Fuentes: SAG hasta 2006, Banco Central y Asociación de Viñas de Chile, información pública de la competencia y Nielsen.

(1) Incluye ventas de vino de los productores de pisco en la III y IV Regiones de Chile.

(2) La población estimada de acuerdo al censo nacional de abril de 2002.

Los vinos en Chile pueden segmentarse por tipo de producto. Las viñas chilenas producen y venden vinos premium, varietales y de precio popular dentro del mercado local. Los vinos Premium y muchos de

los varietales se producen con uvas de gran calidad, envejecidos y envasados en botellas de vidrio. Los vinos de precio popular por lo general se producen usando uvas no varietales y no son envejecidos. Dichos productos por lo general se venden en embalajes de cartón.

Producción y Comercialización de VSPT. VSPT (anteriormente VSP) se fundó en 1865. Sus principales viñedos se ubican en Molina, aproximadamente 200 kilómetros al sur de Santiago. El predio de VSPT en Molina constituye una de las mayores viñas con una sola ubicación en Chile, con una superficie de 1.200 hectáreas. Al 31 de diciembre de 2008 los viñedos de VSPT abarcaban un total de 3.504 hectáreas en Chile, distribuidas entre diez distintas plantaciones. La viña también cuenta con 469 hectáreas en arriendos de largo plazo. En Argentina, tenemos otras 412 hectáreas ubicadas en la provincia de Mendoza.

VSPT es uno de los mayores productores y distribuidores de vino en Chile en términos de volumen de ventas y ventas netas. En 2006, 2007 y 2008 las ventas de nuestro segmento de vinos ascendieron a \$89.177 millones, \$94.746 millones y \$99.560 millones, representando un 14,0%, un 13,8% y un 12,7% de nuestros total de ventas netas respectivamente.

El siguiente cuadro indica el detalle del volumen de VSPT en los mercados local y de exportación, incluyendo las ventas en Argentina:

<u>Año</u>	<u>Volumen Local</u> (millones de litros)	<u>Volumen Exportaciones</u> (millones de litros)	<u>Volumen Total (1)</u> (millones de litros)
2004	52,1	54,3	106,3
2005	54,3	51,4	105,7
2006	47,5	46,7	94,2
2007	50,2	55,5	105,8
2008	50,7	50,3	101,0

(1) Incluye exportaciones de ventas a granel en Chile y Argentina

Estimamos que la participación de VSPT por volumen del mercado formal en Chile alcanzó a aproximadamente un 19% en 2006, un 19% en 2007 y un 21% en 2008. Según la Asociación de Viñas de Chile, la participación de VSPT en el total de las ventas de exportación de vinos en Chile por volumen fue de un 11% en 2006, un 10% en 2007 y un 10% en 2008.

VSPT, VSH, Viña Altair , Viña Mar, Viña Misiones de Rengo , Bodega Tamarí y Finca La Celia producen y comercializan mercado vinos premium, varietales y de precio popular según se indica a continuación:

<u>Marca</u>	<u>Ícono</u>	<u>Premium</u>	<u>Varietal</u>	<u>Precio Popular</u>
Viña San Pedro Tarapacá				
Cabo de Hornos		X		
1865		X		
Gran Reserva Etiqueta Negra		X		
Tarapacá Gran Reserva		X		
Tarapacá Zavala		X		
Castillo de Molina		X		
Gran Tarapacá		X		
Tarapacá Terroir		X		
Las Encinas		X		
Tarapacá Reserva		X		
35 South			X	
Urmeneta			X	
Gato			X	X
Tarapacá Varietal			X	
Manquehuito Pop Wine				X
Tradición de Familia				X
Etiqueta Dorada				X
Viña Santa Helena				
D.O.N. (De Origen Noble)		X		

Notas de Guarda		X		
Vernus		X		
Selección del Directorio		X		
Santa Helena Reserva			X	
Santa Helena Varietal				X
Siglo de Oro			X	
Gran Vino				X
Viña Misiones de Rengo				
Misiones de Rengo Cuvée		X		
Misiones de Rengo Reserva		X		
Misiones de Rengo Varietal			X	
Viña Mar				
Viña Mar Reserva especial		X		
Casa Rivas reserva		X		
Viña Altaïr				
Altaïr	X			
Sideral		X		
Bodega Tamarí				
Malbec Reserve		X		
Torrantes Reserva		X		
Malbec Varietal			X	
Finca La Celia				
Supremo		X		
La Celia		X		
La Consulta			X	
Furia				X

La siguiente tabla muestra el detalle de nuestro total de ventas por volumen en miles de litros por categoría de vinos chilenos de VSPT durante 2008:

<u>Categoría</u>	<u>Local</u>	<u>Exportaciones</u> (miles de litros)	<u>Total</u>
Premium	1.076	5.651	6.727
Varietal	1.986	26.939	28.925
Precio Popular	46.311	4.807	51.119
A granel	<u>0</u>	<u>6.798</u>	<u>6.798</u>
Total	<u>49.374</u>	<u>44.195</u>	<u>93.569</u>

La siguiente tabla muestra el detalle de nuestro total de ventas por volumen en miles de litros por categoría de vinos argentinos de VSPT durante 2008:

<u>Categoría</u>	<u>Local</u>	<u>Exportaciones</u> (miles de litros)	<u>Total</u>
Premium	31	260	291
Varietal	150	1.218	1.368
Precio Popular	1.155	2.243	3.398
A granel	<u>25</u>	<u>2.370</u>	<u>2.395</u>
Total	<u>1.362</u>	<u>6.091</u>	<u>7.452</u>

Al 31 de diciembre de 2008 la capacidad de almacenamiento de VSPT alcanzó un total de 91,6 millones de litros y su capacidad pico de embotellado y envasado alcanzó a un total de 81.300 litros por hora.

Mercado Local. Nuestro vino local en Chile se envasa en botellas, cajas de cartón y contenedores en forma de bolsa dentro de la caja (bag-in box) en las plantas de producción de VSPT en Lontué y Molina. El siguiente cuadro muestra nuestro mix de envases para las ventas de vinos locales para los últimos tres años:

<u>Envase</u>	<u>Porcentaje del Total de Vino Local Vendido en Chile por Tipo de Envase</u>		
	<u>2006</u>	<u>2007</u>	<u>2008</u>
Caja Cartón	77%	75%	76%
Jug	0%	0%	0%
Botellas de vidrio	21%	24%	23%
Bag-in-Box	<u>1%</u>	<u>1%</u>	<u>0%</u>
Total	<u>100%</u>	<u>100%</u>	<u>100%</u>

VSPT obtuvo todas sus botellas de vidrio, envases de cartón y bag-in-box de proveedores externos. Véase “– Materias Primas”.

La cerveza es el principal sustituto del vino en Chile. Además, nuestros productos de vino pueden competir con otras bebidas alcohólicas, como licores (principalmente pisco) y con Bebidas No alcohólicas, como gaseosas y jugos.

El precio promedio, sobre una base de pesos a diciembre de 2008 para nuestros clientes locales de vino fue de \$544 y \$635 por litro en 2004 y 2008 respectivamente, experimentando una tasa de crecimiento compuesta anual de un 3,9%. Nuestra política de precios para el vino está determinada principalmente por cuatro factores: a) precios del mercado, b) cambio en el mix de ventas, c) tasa de inflación y d) margen de rentabilidad deseado en relación á los costos de las materias primas.

Mercado de Exportaciones. De acuerdo a fuentes de la industria, las exportaciones de vinos chilenos aumentaron de aproximadamente 43 millones de litros en 1990 a 589 millones de litros en 2008, a una tasa de crecimiento compuesta anual de un 15,6%. Durante 2007 y 2008 las exportaciones de vinos chilenos alcanzaron a 607 y 589 millones de litros respectivamente. Esta disminución se debe al deterioro en las condiciones económicas de los mercados clave de exportación desde Chile. Creemos que las exportaciones de vinos chilenos han crecido en forma continuada debido a sus precios comparativamente bajos y a la positiva imagen internacional, además de factores externos, como la baja producción de vinos en el hemisferio norte durante algunos años.

VSPT exportó 46,7 millones de litros, 55,5 millones de litros y 50,3 millones de litros de vino en 2006, 2007 y 2008 respectivamente. Durante 2008 VSPT exportó vinos a 74 países a nivel mundial. Dichas exportaciones representaron ventas netas de \$55.799 millones, \$57.890 millones y \$60.382 millones en 2006, 2007 y 2008 respectivamente. En 2008 los principales mercados de exportación de VSP incluyeron el Reino Unido, los Estados Unidos, Finlandia, Brasil y Suecia.

La mayor parte del vino exportado se vende en botellas de vidrio, excepto una determinada cantidad de vino sin marca que ocasionalmente se vende a granel y la cantidad que se vende en contenedores en forma de bolsa dentro de caja. El siguiente cuadro muestra nuestro mix de envases para el volumen de vinos chilenos de exportación durante los últimos tres años:

<u>Envase</u>	<u>Porcentaje de Exportaciones de Vino desde Chile por Tipo de Envase</u>		
	<u>2006</u>	<u>2007</u>	<u>2008</u>
Botellas de vidrio (1)	65%	63%	69%
A granel	14%	23%	15%
Caja Cartón	<u>20%</u>	<u>14%</u>	<u>16%</u>
Total	<u>100%</u>	<u>100%</u>	<u>100%</u>

(1) Incluye jug

Experimentamos una tasa de crecimiento compuesta anual negativa de un 0.5% en el precio promedio por litro, de \$1.254 en 2004 a \$1.228 en 2008, sobre una base de pesos a diciembre de 2008 para nuestros clientes de vinos de exportación chilenos.

Materias Primas. Las principales materias primas y de envasado que VSPT utiliza en su proceso de producción uvas adquiridas y cosechadas, vino adquirido, botellas, contenedores de cartón, corchos y cajas de cartulina. VSPT obtuvo aproximadamente un 64% de las uvas utilizadas para los vinos de exportación de sus propias viñas durante 2008. La mayor parte del vino vendido en el mercado local se adquiere de terceros, se somete a pruebas para comprobar el cumplimiento de las normas de calidad y se mezcla en la bodega antes de ser envasado. En 2008 aproximadamente un 90% del vino usado en las ventas locales fue adquirido a diez productores locales: Corretajes Torres y Cía. Ltda., Agrícola y Comercial Bodegas Las Mercedes Ltda., CPCh, Exportadora de Mostos y Vinos Jucosol Ltda, Vinos Don Marcial Ltda, Santa Teresa S.A., Sociedad Agrícola Comercial e Industrial Urcelay Hermanos Ltda, Viña Saavedra Ltda, Agrícola Comercial y Vitivinícola Los Tilos Ltda. y Vinícola Patacón Ltda. VSPT cuenta con varias fuentes alternativas de suministro, las que pueden ser usadas cuando resultan atractivas. Las botellas de VSPT se adquieren principalmente a Cristalerías Chile; sin embargo, cuando los precios han sido favorables, VSPT ha adquirido botellas de otros proveedores locales e internacionales. Los contenedores de cartón son adquiridos ya sea a Tetra Pak de Chile Comercial Ltda., o a SIG Combibloc Inc. y son armados en las líneas propias automatizadas de envasado de VSPT.

Los precios de las principales materias primas usadas en la producción de vinos en Chile han experimentado algún nivel de volatilidad recientemente. Además, ocasionalmente los precios de las uvas y el vino pueden variar, dependiendo de las fluctuaciones en la demanda y factores de suministro.

Ventas Locales, Transporte y Distribución. Después de la producción, embotellado y envasado, el vino es almacenado en las plantas de producción o trasladado a una de las 17 bodegas. Las bodegas son parte de nuestra red de almacenamiento y se ubican a lo largo de Chile. Los vinos de VSPT son distribuidos y vendidos en Chile a través de nuestra red de ventas y distribución, bajo el mismo sistema y condiciones de pago de todos nuestros demás productos (cerveza in Chile, Bebidas No alcohólicas, licores y confites). Véase *Generalidades sobre el Negocio -Resumen- Red de Distribución*

Distribuimos nuestros productos de vino a lo largo de Chile, a los territorios no cubiertos por Comercial CCU o Comercial Patagona, con nuestra fuerza de ventas propia a:

- Minoristas, fuera de las instalaciones: pequeños y medianos minoristas, que a su vez venden cerveza a los consumidores, para llevar;
- Minoristas, dentro de las instalaciones: establecimientos minoristas como restaurantes, hoteles y bares para el consumo en el local;
- mayoristas; y
- cadenas de supermercados.

Durante los últimos tres años, el porcentaje del mix de los anteriores canales de distribución para nuestros productos de vino en Chile fue el siguiente:

<u>Porcentaje de Vino Vendidos por Canal de Distribución</u>			
<u>Canales de Distribución</u>	<u>2006</u>	<u>2007</u>	<u>2008</u>
Minoristas, fuera de las instalaciones	25%	25%	26%
Minoristas, dentro de las instalaciones	2%	4%	4%
Mayoristas	33%	33%	32%
Supermercados	<u>40%</u>	<u>39%</u>	<u>38%</u>
Total	<u>100%</u>	<u>100%</u>	<u>100%</u>

La fuerza de ventas de VSPT de 60 vendedores a diciembre de 2008 vende nuestros productos de vino en forma directa a aproximadamente 10.000 clientes, ninguno de los cuales representó más de un 3% del total de nuestras ventas de vinos por volumen, a excepción de dos cadenas de supermercados que representaban el 19%. No mantenemos acuerdos contractuales de largo plazo para la venta de vino con ninguno de nuestros clientes.

Venta, Transporte y Distribución de Exportaciones. VSPT mantiene acuerdos con agentes que facilitan la exportación de sus vinos a más de 80 países. En 2008 la compañía sueca Vin and Sprit AB fue adquirida por Pernod Ricard y confirmamos el acuerdo de distribución firmado en 2007 para distribuir los vinos de VSPT en Suecia, Finlandia, Noruega y Estonia. Tenemos acuerdos de distribución firmados con Shaw Ross International, una filial de Southern Wine and Spirits, el principal distributor mayorista de licor para los Estados Unidos y reconocido como el mejor importador de los Estados Unidos por Wine Enthusiast Magazine, con Schenk para Bélgica y Suiza, uno de los mayores distribuidores en Europa. En Canadá tenemos acuerdos de distribución con Corbys y en Corea con Keumyang, además de otros distribuidores. En 2007 comenzamos a distribuir a través de Les Grys Chais de Francia en el Reino Unido, Francia y Alemania.

Mercados Geográficos. En Chile, Santiago y sus alrededores (la denominada Región Metropolitana), que representan aproximadamente un 40% de la población chilena, representaron aproximadamente un 42% del total de ventas locales de los productos de VSPT por volumen en 2008.

La siguiente tabla muestra la distribución de las exportaciones de VSPT desde Chile durante 2008 por mercados geográficos:

<u>Mercado</u>	<u>Volumen (1)</u> (miles de litros)	<u>Porcentaje de</u> <u>Exportaciones por Destino</u>
Europa	17.608	47%
América Latina	6.393	17%
Estados Unidos y Canada	10.340	28%
Otros	<u>3.169</u>	<u>8%</u>
Total	<u>37.510</u>	<u>100.0%</u>

(1) Excluye exportaciones a granel

Competencia. La industria del vino es altamente competitiva tanto en el mercado local como en el de exportaciones. La participación de VSPT en el mercado local ascendió a aproximadamente un 21% en 2008. En Chile VSPT compite directamente contra todas las demás viñas chilenas. Creemos que los principales competidores locales de VSPT, Concha y Toro y Santa Rita, alcanzan sus relativas fortalezas competitivas de su amplia cartera de productos, de sus reconocidas marcas y de sus redes de distribución establecidas. En 2008 Santa Rita y Concha y Toro tuvieron una participación de mercado de aproximadamente un 29% y un 30% respectivamente. VSPT también compite con Santa Carolina y varias viñas de tamaño mediano, incluyendo Undurraga y Cousiño Macul y muchos pequeños productores de vino que constituyen el "mercado informal" chileno.

A nivel internacional, VSPT compite contra los productores chilenos y con los productores de vino de otros países. De acuerdo a la información recopilada por la Asociación de Viñas, VSPT es el segundo mayor exportador de vinos chilenos con una participación de mercado de aproximadamente un 10% en 2008, excluyendo el vino a granel. Nuestros otros principales competidores en Chile, es decir Concha y Toro, Santa Rita y Santa Carolina tuvieron una participación de mercado de un 37%, un 6% y un 4% respectivamente.

Nuestro Negocio de Licores

Generalidades. En febrero de 2003 agregamos un nuevo producto a nuestra cartera de bebidas, pisco, que inició su venta bajo la marca Ruta Norte y era producido por nuestra filial Pisconor S.A. El pisco es un licor de la uva muy popular en Chile que se produce en el norte del país y en el sur del Perú. Nuestro pisco se producía en el Valle de Elqui, en la IV Región de Chile y era vendido a lo largo del país por nuestra fuerza de ventas de nuestra división de cervezas. Durante 2003 participamos en la categoría de alcohol de 35%, el mayor de los mercados de pisco. En enero de 2004 introdujimos Ruta Sour, una bebida tradicional chilena que combina pisco, limón y azúcar y en noviembre de 2004 introdujimos Ruta Sour Light, un cóctel con menos azúcar y un contenido de alcohol más bajo que Ruta Sour.

En marzo de 2005 firmamos un acuerdo de Asociación con el segundo mayor productor de pisco en Chile, Control. Se creó una nueva entidad bajo el nombre “Compañía Pisquera de Chile S.A.” y cada compañía aportó activos y marcas comerciales. Como parte de este acuerdo asumimos algunos de los pasivos financieros de Control. Actualmente somos dueños de un 80% de Compañía Pisquera de Chile y Control es dueña del restante 20%.

En mayo de 2007 agregamos una nueva categoría de licor, el ron, el segundo licor de mayor consumo en Chile y la categoría de licor de más rápido crecimiento durante los últimos seis años. El alcohol para producir el ron es importado y terminamos el proceso de producción en forma local. Vendemos ron bajo nuestra marca propia “Sierra Morena” en cuatro variedades: Añejado, Extra Añejado, Blanco e Imperial.

Los Mercados Chilenos del Pisco y del Ron. Tradicionalmente la cerveza, el vino y el pisco han sido las principales bebidas alcohólicas consumidas en Chile. Durante los últimos siete años, el consumo de ron ha crecido. Estimamos que el consumo anual de pisco en Chile era de 38 millones de litros, o aproximadamente 2,3 litros per cápita en 2008. Además, estimamos que el consumo anual de ron en Chile era de 16 millones de litros, o aproximadamente 1 litro per cápita durante 2008.

La tabla a continuación muestra nuestras estimaciones del consumo de pisco y ron en Chile durante cada uno de los últimos cinco años:

<u>Año</u>	<u>Volumen de Venta de Pisco</u> <u>(1)</u> (en millones de litros)	<u>Pisco per Cápita (2)</u> (litros)	<u>Volumen de Venta de Ron (1)</u> (en millones de litros)	<u>Ron per Cápita (2)</u> (litros)
2004	45	2,8	4	0,3
2005	47	2,9	6	0,3
2006	42	2,6	9	0,5
2007	40	2,4	12	0,7
2008	38	2,3	16	1,0

(1) Sobre la base de nuestros datos de ventas e información de Nielsen.

(2) Población estimada de acuerdo al censo Nacional de abril de 2002.

Estimamos que el consumo total de pisco en Chile disminuyó a una tasa de crecimiento compuesta de cuatro años de un 4,1% entre 2004 y 2008. Durante 2008 el mercado de pisco disminuyó un 5,0% debido a la mayor competencia de parte de sustitutos, principalmente el ron y a aumentos de precios significativos. Estimamos que el consumo total de ron en Chile aumentó a una tasa de crecimiento compuesta de cuatro años de un 41,4% entre 2004 y 2008. Durante 2008 el mercado de ron aumentó un 33,3% en comparación al año anterior, debido a la mayor preferencia de los consumidores y a los mayores precios del pisco.

Los precios mayoristas y minoristas del pisco no son regulados en Chile. Los precios mayoristas están sujetos a una negociación entre el productor y el comprador. Los minoristas establecen el precio final al consumidor. Creemos que los factores clave que determinan los precios minoristas incluyen las promociones de precios nacionales y/o locales ofrecidas por el productor, la naturaleza del consumo del producto (en el lugar o para llevar), la estructura tributaria aplicable, el margen de rentabilidad deseado y la ubicación geográfica del minorista.

Producción y Comercialización de Licores en Chile. Nuestra producción de licores en Chile generó ventas netas de \$39.248 millones, \$43.377 millones y \$41.888 millones que representaron un 6,1%, un 6,3% y un 5,4% de nuestras ventas netas totales en 2006, 2007 y 2008 respectivamente. Los aumentos experimentados durante estos períodos se deben principalmente al acuerdo que firmamos con Control en marzo de 2005 y a nuestro ingreso al mercado del ron.

Producimos y comercializamos marcas de pisco ultra premium, premium, de precio intermedio y popular en Chile, además de ron premium y de precio intermedio. La siguiente tabla muestra nuestras principales marcas de pisco:

<u>Marcas pisco Ultra premium</u>	<u>Marcas pisco Premium</u>	<u>Marcas pisco Precio intermedio</u>	<u>Marcas RTD Precio intermedio</u>	<u>Marcas pisco Precio Popular</u>
Control C	Mistral	Campanario	Campanario Sour	La Serena
Mistral Nobel		Ruta Norte	Campanario Sour Light	
Tres Erres			Campanario Pica	
Horcón Quemado			Campanario Mango	
			Campanario Mango Light	
			Campanario Berries	
			Campanario Chirimoya Colada	
			Campanario Melon Colada	
			Campanario Melon Tuna Colada	
			Campanario Cola de Mono	
			Campanario Vaina	
			Ruta Sour	
			Ruta Sour Pica	
			Ruta Sour Light	
			Ruta Sour Mango	
			Ruta Sour Berries	
			Ruta Piña Colada	

Una vez completada la transacción de Compañía Pisquera de Chile con Control, expandimos nuestra cartera de marcas propias considerablemente, agregando a nuestra marca familiar Ruta Norte (que representó un 16% de nuestro volumen de ventas de pisco durante 2008), nuestra marca familiar Campanario en las categorías principal y sour (representando un 45% de nuestras ventas de pisco), además de Control C, Mistral Nobel y Tres Erres en el segmento ultra premium, Mistral en el segmento premium y La Serena en la categoría de conveniencia.

En el mercado de ron, nuestras marcas propias son Sierra Morena Añejado en el segmento de precio intermedio, Sierra Morena Extra Añejado en el segmento premium y Sierra Morena Imperial en el segmento ultra-premium.

Todos nuestros licores son embotellados en botellas de vidrio no retornable en nuestras plantas de producción. Obtenemos la totalidad de nuestras botellas de vidrio de proveedores externos. Véase “-Materias Primas”.

Distribuimos nuestros licores directamente a lo largo de Chile a:

- cadenas de supermercados.
- Minoristas, fuera de las instalaciones: pequeños y medianos minoristas, que a su vez venden licores a los consumidores, para llevar;
- Minoristas, dentro de las instalaciones: establecimientos minoristas como restaurantes, hoteles y bares para el consumo en el local; y
- mayoristas.

En 2006, 2007 y 2008 el porcentaje de las ventas de licores atribuible a cada uno de estos canales de distribución en Chile fue el siguiente:

<u>Porcentaje de Licores Vendido por Canal de Distribución</u>			
<u>Canales de Distribución</u>	<u>2006</u>	<u>2007</u>	<u>2008</u>
Supermercados	48%	45%	44%
Minoristas, fuera de las instalaciones	25%	28%	27%
Minoristas, dentro de las instalaciones	5%	7%	6%
Mayoristas	<u>22%</u>	<u>20%</u>	<u>23%</u>
Total	<u>100%</u>	<u>100%</u>	<u>100%</u>

Al 31 de diciembre de 2008 contábamos con más de 15.000 clientes para nuestros licores en Chile, ninguno de los cuales representaba más de un 2% de nuestras ventas totales de licores por volumen, a excepción de cuatro grandes cadenas de supermercados que representaban un total combinado de un 32%. Durante 2008 la industria chilena de supermercados continuó consolidándose, aumentando la importancia y el poder adquisitivo de algunas cadenas de supermercados. No mantenemos acuerdos contractuales de largo plazo para la venta de licores con ninguno de nuestros clientes en Chile.

La siguiente tabla muestra nuestro volumen de ventas de pisco en Chile por categoría, durante cada uno de los últimos cuatro años:

<u>Categoría</u>	<u>2005</u>	<u>2006</u>	<u>2007</u>	<u>2008</u>
	(en millones de litros)			
Ultra premium	-	-	0,5	0,2
Premium	3,7	5,1	5,8	5,6
Precio intermedio	7,5	5,6	4,9	3,3
Mix Precio intermedio (1)	6,3	7,1	7,7	7,7
Precio Popular	<u>2,8</u>	<u>2,6</u>	<u>1,3</u>	<u>1,3</u>
Total	<u>20,3</u>	<u>20,5</u>	<u>20,2</u>	<u>18,1</u>

(1) Cócteles Sour y Cremas

El precio promedio, sobre la base de pesos a diciembre de 2008 para nuestros licores en Chile ha aumentado a una tasa compuesta de cuatro años de un 6,6%, desde \$1.524 por litro en 2004 a \$1.969 por litro en 2008.

En 2008 nuestros licores se produjeron en cuatro plantas ubicadas en la Tercera y Cuarta Regiones de Chile. El proceso de embotellado se llevó a cabo en una planta embotelladora. Sólo Horcón Quemado se produce y embotella en una planta externa.

Material Prima. Las principales materias primas y de envasado usadas en nuestra producción de pisco y ron son uvas adquiridas, vino adquirido, alcohol de caña, botellas, tapas y cajas de cartulina. Las uvas se adquieren de acuerdo a contratos de largo plazo con miembros de Control. No obstante, se pueden utilizar varias fuentes de suministro alternativas cuando resultan atractivas. Adquirimos las botellas principalmente de Cristalerías Chile y Cristalerías Toro S.A.I.C.

Los precios de las materias primas principales usadas en la producción de pisco y ron en Chile no han mostrado volatilidad en los años cubiertos por este informe. Sin embargo, ocasionalmente los precios de las uvas, el vino y el alcohol varían dependiendo de factores de demanda y oferta.

Creemos que todos los contratos u otros acuerdos entre nosotros y los proveedores externos en relación al suministro de materias primas para productos de pisco y ron contienen términos y condiciones comerciales estándar y habituales. No creemos ser dependientes de ningún proveedor para una porción significativa de nuestra materia prima importante. Durante los últimos años, no hemos experimentado ninguna dificultad significativa para obtener suministros adecuados de las materias primas necesarias a precios satisfactorios y tampoco esperamos experimentarlas a futuro.

Ventas, Transporte y Distribución. Distribuimos todos nuestros licores en Chile directamente a clientes minoristas, supermercados y mayoristas a través de la plataforma de ventas y distribución de CCU y con una fuerza de ventas exclusiva de 85 vendedores en los territorios donde no operan Comercial CCU y/o Comercial Patagona. Este sistema nos permite mantener un contacto frecuente con nuestros clientes, obtener más información oportuna y precisa relativa a la comercialización y mantener buenas relaciones laborales con nuestros clientes minoristas (Véase “Generalidades del Negocio -Resumen- Red de Distribución”).

Desde 2003 después de la producción, embotellado y envasado nuestros licores son almacenados en alguna de nuestras plantas de producción o transportados a una red de 17 bodegas ubicadas a lo largo de Chile, ya sea propias o arrendadas. Dichas bodegas son parte del sistema de ventas y distribución de CCU.

Nuestros clientes efectúan el pago de nuestros productos ya sea en efectivo al momento de la entrega o de acuerdo a alguno de varios acuerdos de crédito. El pago de las ventas de licores a crédito es, por lo general, a 55 días a contar de la fecha de entrega. Las ventas a crédito representaron un 54% de nuestras ventas de licores en Chile en 2008. Las pérdidas por ventas de licores a crédito en Chile no han sido significativas.

Mercados Geográficos. Santiago y sus alrededores (la denominada Región Metropolitana) representan aproximadamente un 40% de la población de Chile y representaron aproximadamente un 42% de nuestro volumen de ventas de licores en 2008.

Competencia. De acuerdo a las cifras de Nielsen nuestra participación estimada en el mercado chileno de pisco durante los últimos cuatro años es la siguiente:

<u>Año</u>	<u>Nuestra Participación en el Mercado de Pisco</u>
2005	46%
2006	45%
2007	46%
2008	46%

Nuestro principal competidor en el negocio de pisco es Cooperativa Agrícola Pisquera Elqui Ltda., o Capel, que es el líder del mercado. De acuerdo a las cifras de Nielsen, en 2008 teníamos una participación de mercado de un 46%.

Nuestro competidor Capel tiene nueve plantas de producción ubicadas en la Tercera y Cuarta Regiones de Chile y distribuye sus productos a lo largo del país. Capel utilice su propia fuerza de ventas, además de distribuidores externos. Estimamos que las ventas de las marcas de pisco de Capel por volumen representaron aproximadamente un 53% del total de ventas de pisco en 2007 y un 52% en 2008, de acuerdo a las cifras de Nielsen. Estimamos que Capel tenía una capacidad de producción anual de aproximadamente 50 millones de litros de pisco, lo que representa más de dos veces nuestra capacidad de producción anual nominal.

El pisco es un licor que se produce sólo en el Norte de Chile y en el Sur de Perú. Por esta razón, el pisco importado no es un componente significativo del mercado de pisco chileno. Estimamos que las importaciones representaron menos de un 1% del total de ventas de pisco por volumen durante 2008.

De acuerdo a los cálculos de Nielsen, nuestra participación promedio estimada en el mercado chileno de ron fue de un 13% en 2008 y de un 9% para octubre-noviembre 2007. Nuestros principales competidores en el negocio de ron son Mitjans S.A. y algunas marcas importadas como Pampero, Bacardi y Barceló.

Nuestros Otros Negocios

Botellas Plásticas

A través de nuestra filial, Fábrica de Envases Plásticos S.A. o PLASCO, somos los dueños y operamos una fábrica de botellas plásticas que provee la mayoría de las botellas plásticas retornables y no retornables usadas en el envasado de nuestras bebidas y aguas.

La fabricación de botellas plásticas tanto retornables como no retornables involucra un proceso de dos pasos. El primer paso consiste en un proceso de molde a inyección, que fabrica pre-formados de resina PET. El segundo paso involucra soplar botellas plásticas a partir de los pre-formados. Adquirimos la resina y completamos el proceso de dos pasos a fin de cumplir con la mayoría de nuestros requerimientos de botellas. En algunos casos, adquirimos pre-formados fabricados por proveedores externos y completamos sólo el paso de soplado de botellas en nuestras plantas propias.

A partir de 2008 PLASCO comenzó a vender pre-formados a Aguas CCU Nestlé, que los sopla para convertirlos en botellas en sus plantas propias de producción en Santiago y Coinco.

Los precios de las principales materias primas requeridas por nuestra filial PLASCO no han mostrado volatilidad, a excepción de las resinas PET que dependen de los precios del petróleo, además de factores de mercado. Sin embargo, ocasionalmente los precios de varios materiales varían, dependiendo de factores de demanda y oferta.

En 2008 todas las necesidades de pre-formados, botellas plásticas retornables y no retornables de ECUSA fueron provistas directamente por PLASCO, a excepción de las botellas de cinco litros, que son adquiridas por ECUSA en pequeñas cantidades a proveedores externos. Durante 2008, PLASCO vendió *301 millones de botellas y 72,4 millones de pre-formados*. De todas las *botellas* suministradas por PLASCO, aproximadamente un 97% de los pre-formados fue fabricado y soplado para convertirlo en botellas por PLASCO. Aproximadamente un 96% de todos los *pre-formados* vendidos fue fabricado por PLASCO y luego soplado para convertirlo en botellas por Aguas CCU Nestlé. Las restantes botellas y pre-formados fueron adquiridos por PLASCO y luego transferidos a ECUSA. A la fecha PLASCO no ha efectuado ventas de botellas a terceros.

Las ventas de botellas y pre-formados plásticos por volumen aumentaron desde 346,3 millones en 2007 a 373,4 millones en 2008. Las ventas netas de PLASCO de \$27.231 millones, la utilidad operacional de \$2.315 millones y la utilidad neta de \$818 millones en 2008 representaron un aumento de un 0,3% y de un 11,5%, y una disminución de un 39% respectivamente durante 2007.

Confites

En enero de 2004 ingresamos al negocio de confites a través de un joint venture entre nuestra filial ECUSA (actualmente, esta inversión pertenece a nuestra filial CCU Inversiones S.A.) y Empresas Lucchetti S.A. (actualmente, Industria Nacional de Alimentos S.A.), una filial de Quiñenco, con una participación de un 50% cada una en Calaf S.A. (cuyo nombre se cambió a “Foods Compañía de Alimentos S.A.”), una sociedad que adquirió las marcas, activos y conocimientos, entre otras cosas, de Calaf S.A.I.C. y Francisca Calaf S.A., fabricantes tradicionales en Chile de confites, conocidos durante más de un siglo. En agosto de 2005 Calaf adquirió los activos y los conocimientos de Bortolaso S.A., una fábrica de galletas con más de 50 años de existencia en el país, permitiendo a Calaf aumentar su presencia en el segmento más importante del negocio de confites. En octubre de 2007 Calaf adquirió la tradicional marca de cereales Natur, permitiendo a Calaf ingresar y comenzar a crecer en la rápidamente creciente categoría de alimentos saludables. En agosto de 2008 Foods adquirió un 50% de Alimentos Nutrabien S.A., la compañía líder en productos de snacks caseros dulces. Las tres marcas—Calaf, Natur y Nutrabien— tienen productos de nicho dirigidos a segmentos del mercado específicos. Se espera que esta segmentación por nicho, junto a una fórmula y materias primas más amplias mejore el patrimonio de las marcas de la Compañía. Vendemos productos Food's a través de la plataforma de ventas de CCU, con un potencial para alcanzar a más de 90.000 clientes y con una fuerza de ventas exclusiva que da servicio a las cadenas de supermercados.

Regulaciones Gubernamentales

Regulaciones Gubernamentales en Chile

Estamos sujetos a la gama total de regulación y supervisión gubernamental por lo general aplicable a las compañías que se dedican a los negocios en Chile. Dichas regulaciones incluyen leyes laborales, leyes sociales, salud pública, protección al consumidor, leyes ambientales, leyes de valores y leyes antimonopolio. Además, existen reglamentaciones para asegurar las condiciones saludables y seguros en las plantas para la producción, embotellado y distribución de bebidas. Para las leyes ambientales refiérase a “– Materias Ambientales”.

Las reglamentaciones específicamente relacionadas con la producción y distribución de “bebidas alcohólicas” están contenidas en la Ley N° 18.455 y su Ordenanza, la que fija normas para el consumo humano de dichas bebidas, describiendo minuciosamente los diferentes tipos de alcohol; las exigencias mínimas que deben ser cumplidas por cada clase de bebidas, las materias primas y aditivos que pueden ser utilizados en su fabricación; su envase y la información que debe aparecer en sus etiquetas, el procedimiento para su importación, entre otros.

Las reglamentaciones adicionales relativas a las denominaciones de origen del vino aparecen en el Decreto Ejecutivo N° 464 del Ministerio de Agricultura, de fecha 14 de diciembre de 1994, el que también dispuso las regiones de cultivo del vino y fijó reglas en relación a las variedades de uvas, el año de cosecha, las etiquetas y las exigencias de ventas. Las denominaciones de origen del pisco, también aplicables a nosotros, están reguladas por el Decreto Ejecutivo N° 521 de fecha 27 de mayo de 2000 del Ministerio de Agricultura y, de igual modo, contiene disposiciones relativas a las regiones productoras de pisco, normas de materias primas, procedimientos de fabricación, envasado y etiquetado.

La producción a gran escala de bebidas alcohólicas no requiere de licencias ni permisos distintos de los requeridos para la operación general de empresas comerciales e industriales dedicadas a la fabricación de productos de consumo.

El 19 de enero de 2004 se publicó la Ley N° 19.925, que modificó y reformuló la Ley de Venta y Consumo de Bebidas Alcohólicas (anterior Ley N° 17.105).

Todos los establecimientos que venden bebidas alcohólicas, ya sea en forma mayorista o minorista, requieren una licencia municipal especial, cuyo costo es fijado por ley y varía de acuerdo a la naturaleza de la tienda o punto de venta (es decir, tienda de licores, taberna, restaurante, hotel, bodega, etc.). Poseemos todas las licencias necesarias para nuestras operaciones mayoristas.

La ley N° 19.925 fijó nuevas horas de apertura y cierre; áreas geográficas limitadas para la venta de alcohol; redujo la cantidad máxima de licencias a ser otorgadas por zonas y población; aumentó la responsabilidad penal por vender alcohol a menores de dieciocho años de edad y aumentó las restricciones, imponiendo sentencias de encarcelamiento y multas más elevadas por violaciones anteriormente consideradas menores. Una de sus innovaciones más importantes consiste en prohibir la venta de alcohol a menores en todo tipo de comercios y no sólo en los locales para consumo en el lugar (la única excepción es el caso de niños que consumen alimentos acompañados por sus padres).

La entidad regulatoria de bebidas alcohólicas es el SAG (*Servicio Agrícola Ganadero*).

La producción, embotellado y comercialización de Bebidas No alcohólicas está sujeta a la legislación y reglamentaciones sanitarias correspondientes, particularmente el Código Sanitario y la Ordenanza sobre Alimentos (el *Reglamento Sanitario de los Alimentos*).

La ley N° 19.937 que fue promulgada en febrero de 2004, estableció una nueva estructura y facultades para la Autoridad Sanitaria, la que entró en vigencia el 1 de enero de 2005 y estuvo totalmente operativa en febrero de 2006. Los *Servicios de Salud* fueron reemplazados por las Oficinas Regionales del Ministerio de Salud, que constituyen las nuevas Autoridades Sanitarias, las que inspeccionan las plantas regularmente, tomando muestras para su análisis, dirigiendo la adopción de nuevos procedimientos de seguridad y aplicando multas y otros castigos por infringir las reglamentaciones.

La producción y distribución de agua mineral también está sujeta a regulaciones especiales. El agua mineral sólo puede ser embotellada directamente en los orígenes, las que han sido designadas para este propósito por un Decreto Supremo firmado por el Presidente de Chile. La Autoridad Sanitaria competente proporciona una certificación de los datos necesarios para alcanzar dicha designación. Todas nuestras plantas recibieron la designación requerida.

Independientemente de los productos fabricados o los servicios proporcionados en cada planta o instalación, las instalaciones también son regularmente inspeccionadas por las Autoridades Sanitarias, en relación a condiciones sanitarias y ambientales, seguridad laboral y asuntos relacionados.

Actualmente no existen procesos legales o administrativos significativos pendientes en contra de nuestra Compañía en Chile, en relación a cualquier materia regulatoria, a excepción de un recurso presentado ante el Tribunal de Defensa de la Libre Competencia. El 24 de marzo de 2008 el Fiscal Nacional Económico notificó a nuestra filial, Cervecera CCU Chile Ltda. de un recurso presentado ante el Tribunal de Defensa de la Libre Competencia, que reclamaba el abuso por parte de CCU Chile debido a su posición dominante en el mercado, según evidencian las cláusulas de exclusividad impuestas a hoteles, restaurantes, pubs, bares y discotecas, las que prohíben la comercialización por parte de dichos establecimientos de cervezas producidas por los competidores de CCU Chile. El recurso solicitaba que

CCU Chile fuera multada en el máximo permitido por la ley antimonopolio, de 20.000 UTA (*Unidad Tributaria Anual*, al 31 de mayo de 2008 aproximadamente \$8.420 millones), o una multa que el Tribunal considere adecuada. El 16 de abril de 2008 CCU Chile presentó su respuesta, citando argumentos económicos y legales como apoyo para desestimar el recurso. CCU Chile y el Fiscal Nacional Económico firmaron un acuerdo de liquidación que fue aprobado por el Tribunal de Defensa de la Libre Competencia y no se cobró ninguna multa a CCU Chile. Una copia de la liquidación se encuentra disponible en nuestro sitio web www.ccu-sa.com o www.ccu.cl.

Creemos que nos encontramos en cumplimiento en todos los aspectos significativos con todas las reglamentaciones estatutarias y administrativas correspondientes en relación a nuestros negocios en Chile.

Regulaciones Gubernamentales en Argentina

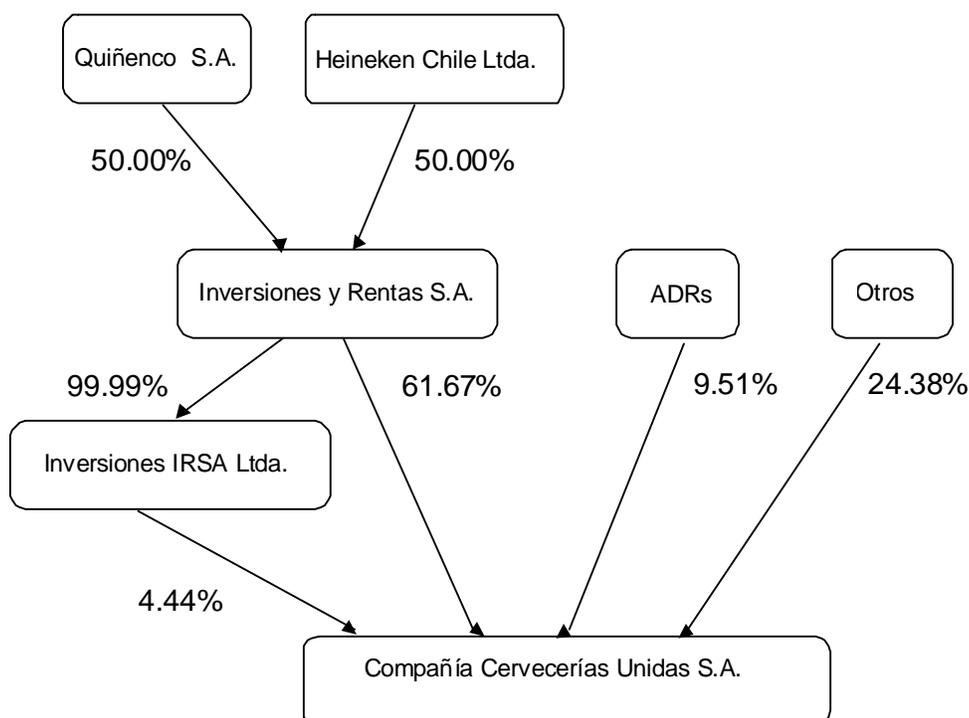
Estamos sujetos a la gama total de regulación y supervisión gubernamental por lo general aplicable a las compañías que se dedican a los negocios en Argentina, incluyendo leyes sociales, de salud pública, protección al consumidor y leyes ambientales, leyes de valores y leyes antimonopolio.

La ley nacional 18.284 (el Código de Alimentos Argentino o el "Código") regula la fabricación y envasado de alimentos y bebidas. El Código provee normas específicas que las plantas manufactureras deben cumplir y regulan la producción de alimentos y bebidas mencionados en el Código. El Código también especifica los diferentes métodos por los que la cerveza puede ser embotellada, además de la información que debe ser entregada en las etiquetas. Las autoridades sanitarias de cada provincia se comprometen a vigilar el cumplimiento del Código y también establecen los requisitos de edad mínima para la compra de bebidas alcohólicas. En general, no se permite la venta de bebidas alcohólicas a personas menores de 18 años de edad. En la Capital Federal y en muchas provincias de Argentina las leyes locales restringen la venta de bebidas alcohólicas, particularmente entre las 11 p.m. y las 8 a.m. y establecen duros castigos por infringirlas. El Congreso Argentino continúa considerando la legislación propuesta para mejorar la aplicación de las leyes sobre la bebida, estableciendo una edad mínima para beber de 18 años por ley federal y limitando las horas de publicidad de productos alcohólicos en radio y televisión, además de cualquier contenido en dicha publicidad asociando el consumo de alcohol con actividades saludables.

Actualmente no existen procesos legales o administrativos significativos pendientes en contra de nuestra Compañía en Argentina en relación a ningún asunto regulatorio. Creemos que nos encontramos en cumplimiento en todos los aspectos significativos de todas las reglamentaciones estatutarias y administrativas correspondientes en relación a nuestro negocio en Argentina.

Estructura Organizacional

Estructura de Propiedad al 30 de abril de 2009



Somos controlados por IRSA, que es dueña directa e indirectamente de un 66,1% de nuestras acciones ordinarias. En 1986 IRSA formó un joint venture entre Quiñenco y Schörghuber Group a través de la filial de su total propiedad FHI de los Países Bajos. En abril de 2003, Schörghuber Group vendió FHI a Heineken Americas B.V., una filial de Heineken Internacional B.V. FHI y Heineken Internacional B.V. constituyeron Heineken Chile Ltda., a través de la cual tiene el 50% de las acciones de IRSA. El 30 de diciembre de 2003, FHI se fusionó con Heineken Americas B.V. Actualmente Quiñenco y Heineken Chile Limitada, una sociedad limitada chilena controlada por Heineken Americas B.V., son los únicos accionistas de IRSA, cada una con una participación de un 50%.

Quiñenco S.A. es un holding chileno que participa en una amplia gama de actividades comerciales a través de sus filiales en Chile y en países de la región del Cono Sur, incluyendo a Brasil, Argentina y Perú. Las principales inversiones de Quiñenco incluyen, entre otros, a Banco de Chile (uno de los principales y más respetados bancos en Chile), Madeco S.A. (compañía líder fabricante de productos de cobre y aluminio en Chile, Brasil, Argentina y Perú) y Compañía Nacional de Teléfonos - Telefónica del Sur S.A. (compañía líder proveedora de servicios de telecomunicaciones en el sur de Chile).

Heineken, la cervecera holandesa, es una de las mayores cerveceras del mundo con operaciones en más de 170 países y 56.208 empleados a nivel mundial. El volumen del grupo cervecero Heineken fue de 126 millones de hectolitros durante 2008, siendo las principales marcas Heineken y Amstel. En 2008 Heineken tenía 125 cerveceras en más de 70 países. Alrededor de un 59% de sus ingresos los obtuvo en Europa Occidental.

La siguiente tabla muestra nuestras filiales significativas en abril de 2009:

<u>Filiales</u>	<u>País</u>	<u>Participación</u>
CCU Chile	Chile	100,00%
CCU Argentina	Argentina	95,96%
ECUSA	Chile	99,94%
Aguas CCU-Nestlé (1)	Chile	80,00%
VSPT	Chile	50,01%
CPCh	Chile	80,00%

(1) Véase nuestro Negocio Bebidas No Alcohólicas: Una vez ejercida la opción de Nestlé Waters Chile SA la propiedad será de 50,10%.

Activo Fijo

A continuación aparece información relativa a nuestras plantas de producción al 31 de diciembre de 2008, todas las cuales son de propiedad y operadas por nosotros o nuestras filiales:

	<u>Capacidad Producción Mensual Nominal Instalada</u> (en millones de litros)	<u>Capacidad Utilizada Durante Mes Peak (1)</u>	<u>Capacidad Utilizada Promedio Durante 2008 (2)</u>	<u>Tamaño Planta (3)</u> (metros cuad.)
<i>Plantas de Producción de Cerveza</i>				
Santiago	52,2	86,3%	70,5%	117.988
Antofagasta (4)	5,6	36,9%	27,5%	31.886
Temuco	12,0	110,1%	77,5%	50.876
Valdivia	<u>0,8</u>	<u>109,7%</u>	<u>70,9%</u>	<u>3.786</u>
Chile Total	<u>(5) 65,0</u>	<u>91,0%</u>	<u>71,8%</u>	<u>204.536</u>
Santa Fe	24,6	97,5%	84,8%	58.989
Salta	6,0	79,5%	45,7%	10.866
Luján (6)	<u>24,0</u>	<u>75,0%</u>	<u>35,6%</u>	<u>68.872</u>
Argentina Total	<u>54,6</u>	<u>85,7%</u>	<u>58,9%</u>	<u>138.727</u>
<i>Plantas de Producción de Bebidas</i>				
Santiago	93,3	52,3%	44,0%	131.550
Talcahuano	10,5	26,1%	20,5%	26.079
Antofagasta	<u>3,6</u>	<u>73,0%</u>	<u>51,4%</u>	<u>3.642</u>
Total	<u>107,4</u>	<u>50,5%</u>	<u>41,9%</u>	<u>161.270</u>
<i>Plantas de Producción de Agua mineral</i>				
Coinco	39,1	38,0%	26,7%	16.658
Casablanca	<u>2,0</u>	<u>14,5%</u>	<u>9,7%</u>	<u>3.317</u>
Total	<u>41,1</u>	<u>36,9%</u>	<u>25,9%</u>	<u>19.976</u>

(1) Sobre la base del año terminado el 31 de diciembre de 2008. La capacidad utilizada durante el mes peak es igual al resultado de la producción como porcentaje de la capacidad de producción nominal instalada durante nuestro mes peak para cada planta correspondiente. La capacidad de producción mensual instalada se define como la capacidad de producción para el mix vigente de producción/envasado durante un período de 25 días al mes y 3 turnos al día. La capacidad ociosa implícita no mide necesariamente la capacidad ociosa real. Creemos que la capacidad de producción real es inferior a la capacidad de producción nominal instalada, ya que se requieren ajustes para el desempeño real de la maquinaria, mix de envasado, disponibilidad de botellas retornables, estacionalidad entre los meses y otros factores. Como resultado de lo anterior, creemos que las tasas de utilización de la capacidad mensual peak mostradas subestiman la capacidad real de utilización y que la capacidad ociosa se sobrestima. Estimamos que durante el mes peak de 2008, la capacidad ociosa real ascendió a aproximadamente 2,6 millones de litros de cerveza en Chile, 5,1 millones de litros de cerveza en Argentina, 15,6 millones de litros de bebidas y 16,2 millones de litros de agua mineral en Chile.

(2) La capacidad utilizada promedio durante 2008 equivale al resultado de producción total de la planta como un porcentaje de la capacidad de producción anual nominal instalada en 2008. La capacidad de producción anual nominal instalada se calcula multiplicando la capacidad de producción mensual nominal instalada por 11 meses (en promedio, se requiere el equivalente a un período de un mes cada año para mantenimiento y reparaciones). Dada la naturaleza estacional de nuestra producción y ventas de cerveza, estas cifras subestiman la capacidad de utilización durante los meses peak.

(3) El tamaño de la planta es igual al área total construida, incluyendo actividades logísticas de bodegas

(4) Capacidad de almacenamiento en estanque y transporte.

(5) No incluye la capacidad de almacenamiento de Antofagasta. Actualmente la planta de Santiago produce cerveza concentrada que se almacena en estanques y es enviada a la planta de Antofagasta para su embotellado.

(6) La capacidad de la planta de Luján se incorporó en abril de 2008

Nuestra capacidad de almacenamiento y vinificación instalada se muestra en la siguiente tabla:

	<u>Capacidad Vinificación Instalada (1)</u> (millones de litros)	<u>Capacidad Almacenamiento en Estanques y Toneles</u> (millones de litros)	<u>Tamaño Planta</u> (metros cuad.)
<i>Plantas de Producción Vino</i>			
Lontué	0,0	14,0	24.709
Molina	23,0	38,0	50.307
Santa Helena	2,1	2,0	7.134
Totihue	0,7	0,6	5.374
Tarapacá (2)	6,5	13,2	27.481
Viña Mar (2)	2,5	3,0	8.086
Casa Rivas (2)	2,5	2,8	4.315
Misiones de Rengo (2)	<u>5,0</u>	<u>8,1</u>	<u>17.174</u>
Chile Total	<u>42,3</u>	<u>81,6</u>	<u>144.580</u>
Finca La Celia	7,5	7,5	9.675
Tamarí (2)	<u>2,0</u>	<u>2,5</u>	<u>3.418</u>
Argentina Total	<u>9,5</u>	<u>10,0</u>	<u>13.093</u>

(1) Considera, en promedio, dos veces la utilización de la capacidad de los estanques.

(2) Plantas incorporadas en diciembre de 2008, con motivo de la fusión de VSP y VT

Al 31 de diciembre de 2008 VSPT tenía una capacidad nominal de llenado de 34.500 litros por hora en su planta de Lontué, 27.000 litros por hora en su planta de Molina, 7.500 litros por hora en su planta de Tarapacá, 4.500 litros por hora en su planta Misiones de Rengo y 1.800 litros por hora en su planta Viña Mar. En Finca La Celia, Argentina, VSPT tenía una capacidad nominal de llenado de 6.000 litros por hora.

Nuestra capacidad de producción instalada de licores se muestra en la siguiente tabla:

	<u>Capacidad Producción Instalada (1)</u> (millones de litros)	<u>Tamaño Planta</u> (metros cuad.)
<i>Planta de Producción de Licores</i>		
Pisco Elqui	1,2	12.032
Sotaquí	7,5	12.078
Monte Patria	7,5	33.726
Salamanca	2,9	8.746
Ovalle (2)	<u>0</u>	<u>13.723</u>
Total	<u>19,2</u>	<u>80.306</u>

(1) Sobre la base de 26°GL producción

(2) La planta de Ovalle es una embotelladora.

Al 31 de diciembre de 2008 teníamos una capacidad nominal de embotellado de 9.940 litros por hora en nuestra planta de Ovalle (13.723 metros cuadrados).

Para información sobre materias ambientales, refiérase a "Materias Ambientales".

Materias Ambientales

Chile

Nuestras operaciones están sujetas a reglamentaciones tanto nacionales como locales en Chile en relación a la protección del medio ambiente. Respecto de la salud humana, la ley fundamental en Chile es el Código Sanitario, que establece normas sanitarias mínimas y regula la calidad del aire y de agua, además de los rellenos sanitarios. La Autoridad Sanitaria local es la entidad gubernamental a cargo de la aplicación de dichas reglamentaciones y está facultada para imponer multas.

El marco ambiental está contenido en la Ley N°19.300, promulgada en 1994 y sus modificaciones, la que incluye no sólo reglamentaciones de protección ambiental, sino además las que conciernen la

preservación de recursos naturales. Entre otras materias, crea el sistema de evaluación de impacto ambiental, que exige que cualquier proyecto futuro o modificación de envergadura de una actividad existente que pudiera afectar el medio ambiente sea sometido a una evaluación de los posibles impactos, a fin de cumplir con las reglamentaciones relacionadas e implementar medidas de mitigación, compensación y restauración. Nuestros últimos proyectos presentados bajo este sistema han sido exitosos, por lo tanto la entidad ambiental pública nacional, la Comisión Nacional del Medio Ambiente, ha otorgado las autorizaciones correspondientes.

La Ley N° 19.300 también crea un mecanismo de límites para las fuentes de emisión y normas de calidad ambiental que son desarrolladas y detalladas por reglamentaciones específicas. En este sentido, existe una regulación especial para descargas de aguas servidas en el sistema de alcantarillado y otra regulación para descargas de aguas servidas en cuerpos de agua superficiales, en ambos casos de acuerdo a un calendario de fechas límite. A través de los años CCU ha implementado planes de acción específicos en cada operación, ha optimizado dichas emisiones y, sobre la base de la ubicación y calidad del agua servida, ha invertido en plantas de tratamiento altamente eficientes. Dichas plantas también están diseñadas para generar biogas para las calderas. En todos los aspectos materiales cumplimos con la Ley y las reglamentaciones, habiendo cumplido en cada etapa pertinente con todos los requerimientos prescritos en ellas.

Debido a los elevados niveles de contaminación del aire en el área metropolitana de Santiago, las autoridades han implementado un plan de descontaminación que incluye distintos niveles de calidad del aire y determinadas medidas que pueden ser impuestas a las industrias. En caso de situaciones de emergencia, las compañías que forman parte de las industrias clasificadas como productoras de las mayores emisiones de partículas y gas deben suspender sus actividades. En todos los aspectos materiales, cumplimos con las reglamentaciones vigentes aplicables tanto a nuestras plantas de cerveza como de bebidas en el área metropolitana de Santiago.

Actualmente no existen procesos legales o administrativos de envergadura pendientes en nuestra contra en Chile en relación a cualquier materia ambiental. Creemos que cumplimos en todos los aspectos significativos con todas las reglamentaciones ambientales correspondientes.

Argentina

Nuevas leyes y reglamentaciones han sido promulgadas en Argentina como resultado de las mayores preocupaciones de la comunidad sobre temas ambientales. Como consecuencia, existen varios estatutos que imponen obligaciones a las compañías en relación a materias ambientales a nivel federal, provincial y municipal. En muchas oportunidades, las entidades privadas que operan servicios públicos como el suministro de agua y las aguas servidas están a cargo de controlar y aplicar dichas reglamentaciones. Muchas de dichas reglamentaciones han sido promulgadas recientemente y existen pocos precedentes en cuanto a su alcance.

El estatuto ambiental más importante en Argentina es la Ley de Residuos Peligrosos (Ley 24.051) que si bien es una ley federal, ha contado con una estricta adherencia en no más de tres provincias. Cuando determinadas pruebas federales indican que es necesario se aplican las disposiciones de la Ley de Residuos Peligrosos. La aplicación de las disposiciones de la Ley de Residuos Peligrosos depende de la magnitud del riesgo para la salud pública y de si dichas condiciones existen en más de una provincia. Los residuos peligrosos se definen como aquellos que pueden causar daño, directa o indirectamente, a los seres humanos, que pueden contaminar el suelo, el agua, la atmósfera o el ambiente en general. Por lo general, las demandas que involucran los residuos peligrosos dan origen a una estricta responsabilidad en caso de daños a terceros. Además, cada provincia donde operamos nuestras plantas ha promulgado legislación con metas amplias y genéricas, junto con códigos de aguas y agencias relacionadas para regular el uso del agua y la eliminación de efluentes en el agua.

Durante los últimos años CCU Argentina ha implementado un programa completo para el tratamiento de sus residuos industriales, que involucra la separación, recolección y reutilización de los residuos sólidos generados, además de una planta de tratamiento de aguas servidas. El programa de aguas servidas forma parte de nuestros constantes esfuerzos para mejorar las condiciones relativas al medio ambiente. Las principales características de la planta son su producción de biogas, que se utiliza como combustible para las calderas, sus requerimientos mínimos de espacio y su bajo consumo de energía eléctrica, que la hacen perfectamente adecuada para el contexto urbano en el que se ubica.

La regulación de materias relacionadas con la protección del medio ambiente no está bien desarrollada en Argentina, al igual que en los Estados Unidos y algunos otros países. De acuerdo a ello, anticipamos la promulgación de leyes y reglamentaciones adicionales en el futuro, en relación a materias ambientales. Aunque creemos que continuaremos cumpliendo con todas las regulaciones ambientales, no podemos asegurar que futuros acontecimientos legislativos o regulatorios no impongan nuevas restricciones a nuestra actividad, lo que podría dar como resultado efectos negativos de importancia.

ÍTEM 4A: Comentarios No Resueltos del Personal

No corresponde.

ÍTEM 5: Revisión y Perspectiva Operacional y Financiera

Generalidades

Somos una diversificada compañía de bebidas que opera principalmente en Chile y Argentina. Somos la mayor cervecera en Chile, la segunda en Argentina, el tercer mayor productor de gaseosas en Chile, el mayor productos de agua mineral y néctar embotellado en Chile, el tercer mayor productor de vino en Chile, el segundo mayor productor de pisco en Chile y también participamos en la industria de confites en Chile. Nuestros productos de cerveza y gaseosas incluyen una amplia gana de marcas propias, bajo licencia e importadas.

Nos enfrentamos a algunos desafíos y riesgos claves relacionados con nuestro negocio. Dichos riesgos incluyen la competencia dentro del mercado, la administración de los costos operacionales y la integración y expansión de nuevos productos. Actualmente tenemos aproximadamente un 86% del mercado chileno de cerveza; no obstante, la competencia está invirtiendo en este mercado y lanzando nuevos productos. Por lo tanto, debemos poner foco en precios competitivos y estrategias de comercialización para mantener nuestra participación de mercado. Los costos operacionales están sujetos a variaciones dependientes de la eficiencia de la planta, del mix de productos y de los ciclos de producción, además de los precios de los productos en dólares y del tipo de cambio del peso en relación al dólar o Euro. Nuestros principales costos incluyen el costo de la materia prima y materiales de envasado, costos de distribución y comercialización. Continuamos vendiendo y entregando nuevos productos a nuestros clientes, incluyendo productos a través de nuevos contratos de licencia y nuevos productos a través del desarrollo interno.

Los resultados de nuestro análisis se basan en nuestros estados financieros según los PCGA chilenos, los que no muestran diferencias significativas a nivel operacional con los estados financieros según los PCGA de los Estados Unidos. (véase Nota 24).

En 2008 alcanzamos nuevos récords históricos en volúmenes de ventas, ingresos netos por ventas y utilidad operacional, obteniendo una utilidad operacional de \$121.066 millones. Obtuvimos ventas netas consolidadas de \$781.789 millones, de las cuales un 36,4% correspondió a nuestras ventas de cerveza en Chile, un 18,3% a nuestras ventas de cerveza en Argentina, un 25,5% a nuestras ventas de bebidas no alcohólicas en Chile, un 12,7% a nuestras ventas de vinos, un 5,4% a nuestras ventas de licores y el resto a las ventas de otros productos. Nuestros ingresos por ventas aumentaron en un 14,3% en comparación al año anterior ya que aumentamos las ventas de productos existentes, introdujimos nuevos productos al mercado e incorporamos nuevas operaciones, como la adquisición de ICSA en Argentina, la fusión de Viña Tarapacá con Viña San Pedro y la adquisición de un 50% de Alimentos Nutrabien S.A. para el negocio de confites. La utilidad operacional aumentó un 9,7% como resultado de una combinación de mayores ingresos junto con mayores costos y gastos. Nuestra utilidad neta disminuyó en un 4,2% debido principalmente a la ausencia de una ganancia no recurrente en 2007 relativa a nuestro acuerdo con Nestlé.

Perspectivas. Tuvimos un año 2008 muy exitoso. Todos nuestros segmentos mejoraron su utilidad operacional, excepto nuestro segmento de cerveza en Chile. Aunque en general los precios de las materias primas y del petróleo están en baja, durante el primer trimestre de 2009 continuamos enfrentándonos a costos elevados en el caso de determinadas materias primas, especialmente la malta.

Resultado Operacional

La siguiente presentación debiera leerse en conjunto con nuestros estados financieros consolidados y sus notas, incluidos en este informe anual. Como se presenta más adelante, nuestros estados financieros consolidados han sido reformulados para reconocer determinados efectos de la inflación. En la siguiente presentación, los montos en pesos han sido redondeados al millón de pesos más cercano, a menos que se indique lo contrario. Algunos montos (incluyendo montos de porcentajes) que aparecen en este documento han sido redondeados y podrían no coincidir exactamente con los totales mostrados.

Preparamos nuestros estados financieros de acuerdo a los PCGA chilenos, los que difieren en algunos importantes aspectos de los PCGA de los Estados Unidos. La Nota 24 a los estados financieros consolidados proporciona una descripción de las principales diferencias entre los PCGA chilenos y los PCGA de los Estados Unidos en lo que respecta a nuestra Compañía y una reconciliación a los PCGA de los Estados Unidos de la utilidad neta y patrimonio total para los años terminados el 31 de diciembre de 2006, 2007 y 2008. La inflación en Chile para los períodos cubiertos por los estados financieros consolidados fue significativamente mayor a la de años recientes: 2,1% en 2006, 7,4% en 2007 y 8,9% en 2008. Los PCGA chilenos exigen que nuestros estados financieros consolidados reconozcan determinados efectos de la inflación. De acuerdo a ello, excepto cuando se indique lo contrario, los datos financieros han sido reformulados en pesos constantes al poder adquisitivo del 31 de diciembre de 2008.

La siguiente tabla presenta las ventas netas y la utilidad operacional, y el porcentaje en relación a las ventas netas para cada uno de nuestros segmentos de productos, expresados en pesos chilenos al 31 de diciembre de 2008:

	Año terminado el 31 de diciembre,					
	2006	2007		2008		
	(millones de \$, excepto porcentajes)					
Ventas Netas						
Segmento Cerveza Chile (1)	\$254.572	39,9%	\$270.507	39,5%	\$284.567	36,4%
Segmento Cerveza Argentina (1) ..	67.610	10,6%	75.434	11,0%	143.437	18,3%
Segmento Bebidas No alcohólicas (2)	175.985	27,6%	188.337	27,5%	199.111	25,5%
Segmento vinos (3)	89.176	14,0%	94.746	13,9%	99.560	12,7%
Segmento licores (4)	39.247	6,1%	43.377	6,3%	41.888	5,4%
Otros (5)	11.767	1,8%	11.801	1,7%	13.228	1,7%
Total	\$638.357	100,0%	\$684.201	100,0%	\$781.789	100,0%
Utilidad Operacional						
Segmento Cerveza Chile (1)	\$70.203	75,3%	\$75.643	68,5%	\$73.802	61,0%
Segmento Cerveza Argentina (1) ..	4.461	4,8%	4.393	4,0%	10.042	8,3%
Segmento Bebidas No alcohólicas (2)	14.181	15,2%	18.411	16,7%	21.893	18,1%
Segmento vinos (3)	1.391	1,5%	6.197	5,6%	6.982	5,8%
Segmento licores (4)	834	0,9%	3.385	3,1%	5.876	4,9%
Otros (5)	2.137	2,3%	2.379	2,2%	2.470	2,0%
Total	\$93.207	100,0%	\$110.407	100,0%	\$121.066	100,0%

(1) Incluye ventas de cerveza, subproductos de cerveza y otros productos como malta y levadura.

(2) Incluye ventas de gaseosas carbonatadas y no carbonatadas (néctar), agua mineral y purificada, bebidas deportivas y energéticas, té y productos relacionados.

(3) Incluye ventas de vinos, subproductos y otros productos como etiquetas y corchos.

(4) Incluye ventas de pisco, cocteles, ron y subproductos.

(5) Incluye ventas de productos de confites y la utilidad operacional de la división de botellas plásticas.

La siguiente tabla muestra los resultados operacionales en millones de pesos y como porcentaje de las ventas netas:

	Año terminado el 31 de diciembre,					
	2006		2007		2008	
	(millones de \$, excepto datos de porcentajes y ventas por volumen)					
Ventas netas.....	\$638.357	100,0%	\$684.201	100,0%	\$781.789	100,0%
Costo de venta.....	<u>(303.963)</u>	<u>(47,6%)</u>	<u>(321.562)</u>	<u>(47,0%)</u>	<u>(369.739)</u>	<u>(47,3%)</u>
Margen bruto.....	\$334.394	52,4%	\$362.639	53,0%	\$412.050	52,7%
Gastos Administrativos y de Ventas.....	<u>(241.187)</u>	<u>(37,8%)</u>	<u>(252.232)</u>	<u>(36,9%)</u>	<u>(290.985)</u>	<u>(37,2%)</u>
Utilidad operacional.....	\$93.207	14,6%	\$110.407	16,1%	\$121.066	15,5%
Utilidad No operacional.....	9.146	1,4%	22.050	3,2%	4.420	0,6%
Gastos No Operacionales.....	(19.937)	(3,1%)	(20.759)	(3,0%)	(20.133)	(2,6%)
Corrección monetaria y Diferencias	(741)	(0,1%)	(4.924)	(0,7%)	(5.450)	(0,7%)
Tipo de cambio.....						
Impuesto a la renta.....	(16.649)	(2,6%)	(18.152)	(2,7%)	(14.085)	(1,8%)
Participación minoritaria.....	275	0,0%	(2.374)	(0,3%)	(3.187)	(0,4%)
Utilidad neta.....	<u>Ch\$65.301</u>	<u>10,2%</u>	<u>Ch\$86.248</u>	<u>12,6%</u>	<u>Ch\$82.631</u>	<u>10,6%</u>

Volumen de ventas (1):

Cerveza (Chile) (2).....	470,8	491,1	516,8
Cerveza (Argentina).....	244,4	272,2	367,8
Bebidas no alcohólicas.....	518,3	544,9	577,7
Vinos (3).....	94,2	105,8	101,0
Licores (4).....	20,5	21,6	21,1

(1) En millones de litros.

(2) Las muestras gratis para promociones se consideran en el volumen de ventas.

(3) Incluye ventas de vinos para el mercado local en Argentina, equivalentes a 1,1 millones de litros en 2006, 1,7 millones de litros en 2007 y 1,4 millones de litros en 2008 y exportaciones de vinos desde Argentina, por un total de 4,7 millones de litros en 2006, 6,4 millones en 2007 y 4,8 millones en 2008. Incluye ventas de exportación a granel en Chile y Argentina de 9,2 millones de litros en 2008.

(4) Incluye ventas de pisco en 2006 y ventas de pisco y ron desde 2007.

AÑO TRIBUTARIO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2008 COMPARADO CON EL AÑO TRIBUTARIO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2007

Ventas Netas

Nuestras ventas netas ascendieron a \$781.789 millones en 2008 comparadas con \$684.201 millones en 2007, representando un aumento de un 14,3%, que se debe principalmente a mayores volúmenes de ventas de cerveza, tanto en Chile como en Argentina, y de bebidas no alcohólicas. Los precios medidos en pesos fueron mayores en los segmentos de cerveza argentina y vinos. El desempeño de las ventas netas de cada uno de nuestros segmentos de negocios durante 2008 se describe a continuación:

Cerveza Chile: Nuestras ventas netas de cerveza en Chile aumentaron un 5,2% a \$284.567 millones en 2008, de \$270.507 millones en 2007. Este aumento se debió a un aumento de un 5,2% en el volumen de las ventas y a una disminución de un 0,3% en el precio unitario. Los mayores volúmenes en las ventas fueron principalmente resultado de nuestro Plan ACC (*Aumento de Consumo de Cerveza*) que fue implementado en 2001 y que comprende una gama de medidas estratégicas, incluyendo innovaciones de productos y envases, el desarrollo de nuevos canales de distribución y mejoramientos en la comercialización y ejecución de puntos de venta.

Cerveza Argentina: Nuestras ventas netas de cerveza en Argentina aumentaron un 90,1% a \$143.437 millones en 2008, de \$75.434 millones en 2007. Este aumento se debió a mayores volúmenes de ventas de cerveza en un 35,1% y a un aumento de un 39,1% en el precio unitario en pesos. En términos de dólares, el precio promedio por unidad aumentó un 18,6%. Los mayores volúmenes en las ventas se deben a la adquisición de ICSA en abril de 2008, la que dio como resultado la adición de tres nuevas marcas de cerveza: Imperial, Bieckert y Palermo y una planta cervecera en Luján. Los mayores precios se debieron principalmente a aumentos implementados durante el año y un mayor mix de productos premium.

Bebidas No Alcohólicas: Nuestras ventas de Bebidas No alcohólicas aumentaron un 5,7% a \$199.111 millones en 2008, de \$188.337 millones en 2007. Este aumento en las ventas se debió a un aumento de un 6,0% en el volumen de ventas, parcialmente compensado por una disminución de un 0,4% en el

precio unitario. Los mayores volúmenes en las ventas se deben a aumentos de un 6,2%, un 7,4% y un 4,5% en los volúmenes de gaseosas, néctares y agua. Las mayores ventas de gaseosas y agua se deben principalmente a los positivos efectos de un aumento en los gastos de los consumidores y precios promedio levemente inferiores en términos reales.

Las variedades de marcas de bajas calorías y las bebidas funcionales tuvieron un buen comportamiento, aunque no tienen una participación significativa en el mix de Bebidas No alcohólicas.

Vinos: Nuestras ventas netas de vinos aumentaron un 5,1% a \$99,560 millones en 2008, de \$94.746 millones en 2007. El aumento en las ventas se debe a una disminución de un 0,4% en el volumen de ventas, compensado por un aumento promedio de un 7,8% en los precios unitarios. La disminución en el volumen de las ventas fue el resultado de un aumento de un 0,7% en el mercado local chileno y menores volúmenes en las ventas de un 1,2% y un 3,9% en las exportaciones chilenas y en el vino argentino, respectivamente. El aumento en los precios unitario se debe a un aumento de un 9,9%, un 4,5% y un 30,3% en los precios unitarios en el mercado local, las exportaciones chilenas y el vino argentino respectivamente.

Licores: Nuestras ventas netas de licores disminuyeron en un 3,4% a \$41.888 millones en 2008, de \$43.377 millones en 2007. Esta disminución en las ventas se debe a una disminución de un 2,5% en el volumen de las ventas y a una disminución de un 0,2% por precio unitario. El menor volumen y precio se deben principalmente a cambios en los hábitos de los consumidores hacia el licor importado.

Costo de Venta

Nuestro costo de venta consiste principalmente en el costo de las materias primas, envasado, mano de obra del personal de producción, depreciación de activos relacionados con la producción, depreciación de botellas retornables, comisiones de licencias, rotura de botellas y costos de operación y mantenimiento de plantas y equipos. Nuestro costo de venta en 2008 fue de \$369.739 millones en comparación a \$321.562 millones en 2007. Como porcentaje de las ventas netas, el costo de venta fue de un 47,3% en 2008 y de un 47,0% en 2007. Nuestro costo de venta para cada segmento de negocios durante 2008 se describe a continuación:

Cerveza Chile: Nuestro costo de venta para el segmento de cerveza en Chile aumentó en un 14,0% a \$117.901 millones en 2008, de \$103.389 millones en 2007. Este aumento se debió a mayores costos de materias primas en US\$, un mayor mix de ventas de productos premium y de una vía, mayores costos de energía y mayores ajustes relativos a garantías de botellas. El costo de venta como porcentaje de las ventas netas aumentó de un 38,2% en 2007 a un 41,4% en 2008.

Cerveza Argentina: Nuestro costo de venta para el segmento de cerveza en Argentina aumentó en un 83,9% a \$70.163 millones en 2008, de \$38.148 millones en 2007. El costo de venta como porcentaje de las ventas netas disminuyó de un 50,6% en 2007 a un 48,9% en 2008, principalmente debido a mayores costos de materias primas, mayores ventas de Heineken, Budweiser y productos de una vía, mayores costos de personal y energía, más los costos asociados a la adquisición de la planta de ICSA en abril de 2008 y el mayor volumen de producción.

Bebidas No Alcohólicas: Nuestro costo de venta para el segmento de bebidas no alcohólicas aumentó en un 6,0% a \$94.262 millones en 2008, de \$88.966 millones en 2007. Este aumento se debió a mayores costos directos debido a mayores volúmenes de ventas y mayores costos de energía. Los costos de venta como porcentaje de las ventas netas aumentaron de un 47,2% en 2007 a un 47,3% en 2008.

Vinos: Nuestro costo de venta para el segmento de vinos disminuyó en un 1,9% a \$58.262 millones en 2008, de \$59.418 millones en 2007. Esta disminución se debió principalmente a los menores costos de las uvas en 2008. El costo de venta como porcentaje de las ventas netas disminuyó de un 62,7% en 2007 a un 58,5% en 2008.

Licores: Nuestro costo de venta para el segmento de licores disminuyó en un 13,6% a \$20.899 millones en 2008, de \$24.180 millones en 2007. El costo de venta como porcentaje de las ventas netas disminuyó de un 55,7% en 2007 a un 49,9% en 2008, debido principalmente a los menores costos de las uvas en 2008.

Margen Bruto

Nuestro margen bruto aumentó un 13,6% a \$412.050 millones en 2008, de \$362.639 millones en 2007. Este aumento se debió a un aumento en nuestras ventas superior al aumento en el costo de venta. Como porcentaje de las ventas netas, el margen bruto disminuyó de un 53,0% en 2007 a un 52,7% en 2008.

Gastos de Ventas, Generales y Administrativos

Nuestros gastos de las ventas, generales y administrativos o SG&A incluyen principalmente gastos de publicidad y promocionales, remuneraciones de personal administrativo, mantenimiento, gastos generales, costos y servicios de transporte provisto por terceros. Nuestros SG&A aumentaron en un 15,4% en 2008 a \$290.985 millones, de \$252.232 millones en 2007. Como porcentaje de las ventas netas, nuestros SG&A aumentaron de un 36,9% en 2007 a un 37,2% en 2008. El desempeño de los SG&A en cada segmento de negocios durante 2008 se describe a continuación:

Cerveza Chile: Los SG&A de nuestro segmento de cerveza en Chile aumentaron un 1,5% a \$92.863 millones en 2008, de \$91.475 millones en 2007. El aumento en los SG&A se debe principalmente a mayores gastos de distribución, parcialmente compensados por menores gastos de remuneraciones e inversión en comercialización. Como porcentaje de las ventas netas, nuestros SG&A disminuyeron de un 33,8% en 2007 a un 32,6% en 2008, debido principalmente a la dilución de los gastos fijos como resultado de mayores volúmenes de ventas.

Cerveza Argentina: Los SG&A de nuestro segmento de cerveza en Argentina aumentaron un 92,2% a \$63.231 millones en 2008, de \$32.893 millones en 2007. El aumento en los SG&A se debe principalmente a mayores gastos de distribución, mayores inversiones en comercialización y mayores gastos del personal. Como porcentaje de las ventas netas, nuestros SG&A aumentaron de un 43,6% en 2007 a un 44,1% en 2008.

Bebidas no Alcohólicas: Los SG&A de nuestro segmento de bebidas no alcohólicas aumentaron un 2,5% a \$82.955 millones en 2008, de \$80.960 millones en 2007. Este aumento se debe principalmente a mayores gastos de distribución. Como porcentaje de las ventas netas, nuestros SG&A para este segmento disminuyeron de un 43,0% en 2007 a un 41,7% en 2008, debido principalmente a la dilución de los gastos fijos como resultado de mayores volúmenes de ventas.

Vinos: Los SG&A de nuestro segmento de vinos aumentaron un 17,8% a \$34.316 millones en 2008, de \$29.131 millones en 2007. Este aumento en los SG&A se relaciona principalmente con la consolidación de Viña Tarapacá desde el 1 de octubre de 2008. Como porcentaje de las ventas netas, nuestros SG&A para este segmento aumentaron de un 30,7% en 2007 a un 34,5% en 2008.

Licores: Los SG&A de nuestro segmento de licores disminuyeron en un 4,4% a \$15.113 millones en 2008, de \$15.812 millones en 2007. Esta disminución en los SG&A se debe principalmente a menores gastos de comercialización. Como porcentaje de las ventas netas, nuestros SG&A para este segmento disminuyeron de un 36,5% en 2007 a un 36,1% en 2008.

Utilidad Operacional

Nuestra utilidad operacional aumentó en un 9,7% en 2008 a \$121.066 millones comparada con \$110.407 millones en 2007. Como porcentaje de las ventas netas, la utilidad operacional o el margen operacional disminuyó de un 16,1% en 2007 a un 15,5% en 2008. El desempeño de la utilidad operacional de cada uno de nuestros segmentos de negocios durante 2008 se describe a continuación:

Cerveza Chile: La utilidad operacional de nuestro segmento de cerveza en Chile disminuyó en un 2,4% a \$73.802 millones en 2008, de \$75.643 millones en 2007. Nuestro margen operacional para este segmento disminuyó de un 28,0% en 2007 a un 25,9% en 2008.

Cerveza Argentina: La utilidad operacional de nuestro segmento de cerveza en Argentina, medida en pesos chilenos, aumentó en un 128,6% a \$10.042 millones en 2008, de \$4.393 millones en 2007. Los resultados de este segmento de negocios son afectados por la fluctuación del peso chileno en comparación al dólar. Medida en dólares, la utilidad operacional aumentó un 89,8%. Nuestro margen operacional para este segmento aumentó de un 5,8% en 2007 a un 7,0% en 2008.

Bebidas No Alcohólicas: La utilidad operacional de nuestro segmento de bebidas no alcohólicas aumentó en un 18,9% a \$21.893 millones en 2008, de \$18.411 millones en 2007. Nuestro margen operacional para este segmento aumentó de un 9,8% en 2007 a un 11,0% en 2008.

Vinos: La utilidad operacional de nuestro segmento de vinos aumentó en un 12,7% a \$6.982 millones en 2008, de \$6.197 millones en 2007. Nuestro margen operacional para este segmento aumentó de un 6,5% en 2007 a un 7,0% en 2008.

Licores: La utilidad operacional de nuestro segmento de licores aumentó en un 73,6% a \$5.876 millones en 2008, de \$3.385 millones en 2007. Nuestro margen operacional para este segmento aumentó de un 7,8% en 2007 a un 14,0% en 2008.

Utilidad No Operacional

Nuestra utilidad no operacional disminuyó en un 80,0% a \$4.420 millones en 2008 comparada con \$22.050 millones en 2007. Esta disminución se debe principalmente a la ausencia de una ganancia por única vez de \$16.193 millones por la venta de acciones del negocio de aguas a Nestlé en 2007, menores intereses ganados por inversiones en bancos y otras instituciones financieras, cambio en la valoración de las existencias de nuestras filiales en 2007 y el reverso de una provisión para la valoración de una inversión también en 2007.

Gastos No Operacionales

Nuestros gastos no operacionales disminuyeron en un 3,0% a \$20.133 millones en 2008 comparados con \$20.759 millones en 2007. Esta disminución se debe principalmente a \$1.691 millones en menores pérdidas de coligadas no consolidadas, \$1.773 millones en menores indemnizaciones por años de servicio parcialmente compensadas por \$2.767 millones en mayores gastos financieros.

Corrección Monetaria y Resultado por Tipo de Cambio

La corrección monetaria de nuestros activos, pasivos y patrimonio no monetarios debido a la inflación en Chile y a las fluctuaciones del tipo de cambio dieron como resultado una pérdida neta de \$5.449 millones en 2008, comparada con una pérdida neta de \$4.924 millones en 2007. Dichos resultados se deben en gran medida al efecto de una mayor tasa de inflación en 2008 comparada con 2007 sobre la composición de activos y pasivos monetarios de la Compañía. Una pérdida en la corrección monetaria es resultado de mantener un excedente de activos monetarios sobre los pasivos monetarios durante períodos inflacionarios, o de mantener un excedente de pasivos denominados en moneda extranjera sobre los activos denominados en moneda extranjera durante períodos de devaluación del peso chileno.

Impuesto a la Renta

Nuestros impuestos a la renta para 2008 ascendieron a \$14.085 millones, traduciéndose a una tasa tributaria consolidada efectiva de un 14,1%. Los impuestos a la renta en 2007 ascendieron a \$18.152 millones que se traducen a una tasa tributaria consolidada efectiva de un 17,0%. En 2008 nuestra tasa tributaria consolidada efectiva fue inferior a la tasa establecida en Chile, de un 17%, debido principalmente a una disminución en nuestro impuesto a la renta como resultado de la restructuración de una inversión en el extranjero.

De acuerdo a las leyes chilenas una compañía chilena y cada una de sus filiales locales calcula y paga impuestos en Chile sobre una base separada en vez de consolidada. Al 31 de diciembre de 2008 la Compañía tenía disponibles traslados de pérdidas tributarias por \$37.779 millones y nuestras filiales consolidadas tenían disponibles traslados de pérdidas tributarias por \$18.619 millones en Chile y \$3.919 millones en Argentina. Nuestras filiales chilenas con los traslados de pérdidas tributarias más significativos incluyen a Viña Altaïr S.A. con \$10.398 millones, Viña Urmeneta S.A. con \$4.139 millones y Compañía Pisquera de Chile S.A. con \$2.666 millones. En Argentina nuestra filial Finca La Celia tenía traslados de pérdidas tributarias por \$3.919 millones. En Chile no existe una fecha de expiración legal prescrita por la ley en relación a traslados de pérdidas tributarias; sin embargo, en Argentina los traslados de pérdidas tributarias están sujetos a un plazo de expiración de cinco años. La medida en que podamos utilizar dichos traslados de pérdidas tributarias en el futuro dependerá del monto de utilidad ganada por cada filial y los traslados de pérdidas tributarias específicos disponibles para dicha entidad en particular. Los dividendos pagados a nosotros por CCU Argentina serán incluidos en nuestra utilidad tributable en Chile y se registrarán por las reglamentaciones correspondientes de las autoridades tributarias

chilenas. Recibiremos un crédito total contra impuesto a la renta en Chile en relación a dichos dividendos por impuesto a la renta pagado por las filiales argentinas. El 30 de diciembre de 1998 se implementó un impuesto de un 1% sobre los activos en Argentina. Este impuesto puede ser utilizado como un crédito contra el impuesto a la renta y está sujeto a un plazo de expiración de cuatro años.

Participación Minoritaria

La participación minoritaria disminuyó de \$2.374 millones negativos en 2007 a \$3.187 millones negativos en 2008. Esta disminución se debió principalmente a mejores resultados de Aguas CCU-Nestlé Chile S.A., Compañía Pisquera de Chile S.A. y Compañía Industrial Cervecera S.A.

Utilidad Neta

Nuestra utilidad neta en 2008 fue de \$82.631 millones, una disminución de un 4,2% comparada con la utilidad neta en 2007 de \$82.648 millones. La disminución en la utilidad neta se debe a una menor utilidad antes de impuestos y a la participación minoritaria, parcialmente compensada por una mayor participación minoritaria y menores impuestos a la renta.

AÑO TRIBUTARIO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2007 COMPARADO CON EL AÑO TRIBUTARIO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2006

Ventas Netas

Nuestras ventas netas ascendieron a \$684,201 millones en 2007 comparadas con \$638,357 millones en 2006, representando un aumento de un 7,2%, que se debe principalmente a mayores volúmenes de ventas y de precios en todas nuestras categorías, excepto los precios de la cerveza argentina – medidos en pesos chilenos – y el precio promedio del segmento de vinos. El desempeño de las ventas netas de cada uno de nuestros segmentos de negocios durante 2007 se describe a continuación:

Cerveza Chile: Nuestras ventas netas de cerveza en Chile aumentaron un 6,3% a \$270.507 millones en 2007, de \$254.572 millones en 2006. Este aumento se debió a un aumento de un 4,3% en el volumen de las ventas y a un aumento de un 1,9% en el precio unitario. Los mayores volúmenes en las ventas fueron principalmente resultado de nuestro Plan ACC (*Aumento de Consumo de Cerveza*) que fue implementado en 2001 y que comprende una gama de medidas estratégicas, incluyendo innovaciones de productos y envases, el desarrollo de nuevos canales de distribución y mejoramientos en la comercialización y ejecución de puntos de venta.

Cerveza Argentina: Nuestras ventas netas de cerveza en Argentina aumentaron un 11,6% a \$75.434 millones en 2007, de \$67.610 millones en 2006. Este aumento se debió a mayores volúmenes de ventas de cerveza en un 11,4%, parcialmente compensado por una disminución de un 0,5% en el precio unitario en pesos. En términos de dólares, el precio promedio por unidad aumentó un 15,1%. Los mayores volúmenes se deben a un mejoramiento de la economía argentina. Los mayores precios se debieron principalmente a aumentos implementados durante el año y un mayor mix de productos premium.

Bebidas No Alcohólicas: Nuestras ventas de gaseosas y agua mineral aumentaron un 7,0% a \$188.337 millones en 2007, de \$175.985 millones en 2006. Este aumento en las ventas se debió a un aumento de un 5,1% en el volumen de ventas y a un aumento de un 1,8% en el precio unitario. Los mayores volúmenes en las ventas se deben a aumentos de un 5,2% y un 20,1% en los volúmenes de gaseosas y néctares respectivamente, parcialmente compensados por una disminución de un 2,1% en los volúmenes de agua mineral. Las mayores ventas de gaseosas se deben principalmente a los efectos positivos de un aumento en el gasto de los consumidores y a un aumento en las ventas de néctares Watt's debido a la fortaleza de la marca. El menor volumen de ventas de agua mineral se debe al pobre desempeño del producto "Mas" de Cachantún, un agua saborizada lanzada en 2005, la que experimentó una mayor competencia de parte de las aguas purificadas saborizadas. Los mayores precios se deben a un aumento en los precios de un 1,6% en las gaseosas, parcialmente compensados por una disminución de un 0,6% y un 0,1% en los precios unitarios de néctares y agua mineral respectivamente.

Vinos: Nuestras ventas netas de vinos aumentaron un 6,2% a \$94.746 millones en 2007, de \$89.176 millones en 2006. El aumento en las ventas se debe principalmente a un aumento de un 4,5% en las ventas de vino embotellado y un aumento de un 40,7% en las ventas de vino a granel. El aumento en las ventas de vino embotellado se debe a un aumento en el volumen de las ventas de un 6,3%, parcialmente compensado por una disminución de un 1,7% en los precios unitarios. El aumento en el

volumen de las ventas fue el resultado de mayores volúmenes en las ventas de un 5,8%, un 4,7% y un 26,0% en las exportaciones chilenas, en el mercado local y en el vino argentino, respectivamente. La disminución en los precios unitario se debe a una disminución de un 9,2% en los precios unitarios en el mercado local, parcialmente compensada por un aumento de un 1,4% y un 12,5% en los precios unitarios de las exportaciones chilenas y el vino argentino respectivamente.

Licores: Nuestras ventas netas de licores aumentaron en un 10,5% a \$43.377 millones en 2007, de \$39.247 millones en 2006. Este aumento en las ventas se debe a un aumento de un 5,5% en el volumen de las ventas y a un aumento de un 3,9% por precio unitario. El mayor volumen y precio se deben principalmente a nuestro ingreso al mercado del ron, en mayo de 2007.

Costo de Venta

Nuestro costo de venta consiste principalmente en el costo de las materias primas, envasado, mano de obra del personal de producción, depreciación de activos relacionados con la producción, depreciación de botellas retornables, comisiones de licencias, rotura de botellas y costos de operación y mantenimiento de plantas y equipos. Nuestro costo de venta en 2007 fue de \$321.562 millones en comparación a \$303.963 millones en 2006. Como porcentaje de las ventas netas, el costo de venta fue de un 47,0% en 2007 y de un 47,6% en 2006. Nuestro costo de venta para cada segmento de negocios durante 2007 se describe a continuación:

Cerveza Chile: Nuestro costo de venta para el segmento de cerveza en Chile aumentó en un 9,5% a \$103.389 millones en 2007, de \$94.434 millones en 2006. Este aumento se debió a mayores costos de materias primas, un mayor mix de ventas de productos premium y de una vía y costos de energía, parcialmente compensados por mayores ajustes relativos a garantías de botellas. El costo de venta como porcentaje de las ventas netas aumentó de un 37,1% en 2006 a un 38,2% en 2007.

Cerveza Argentina: Nuestro costo de venta para el segmento de cerveza en Argentina aumentó en un 16,1% a \$38.148 millones en 2007, de \$32.861 millones en 2006. El costo de venta como porcentaje de las ventas netas aumentó de un 48,6% en 2006 a un 50,6% en 2007, principalmente debido a mayores costos de materias primas, mayores ventas de Heineken, Budweiser y productos de una vía, mayores costos de personal y energía, más los costos asociados al acuerdo con ICSA para la producción en la planta de Luján.

Bebidas No Alcohólicas: Nuestro costo de venta para el segmento de gaseosas y agua mineral aumentó en un 5,7% a \$88.966 millones en 2007, de \$84.171 millones en 2006. Este aumento se debió a mayores costos directos debido a mayores volúmenes de ventas y mayores costos de energía, parcialmente compensados por menores costos de personal. Los costos de venta como porcentaje de las ventas netas disminuyeron de un 47,8% en 2006 a un 47,2% en 2007.

Vinos: Nuestro costo de venta para el segmento de vinos disminuyó en un 3,6% a \$59.418 millones en 2007, de \$61.647 millones en 2006. Esta disminución se debió principalmente a los menores costos de las uvas en 2007. El costo de venta como porcentaje de las ventas netas disminuyó de un 69,1% en 2006 a un 62,7% en 2007.

Licores: Nuestro costo de venta para el segmento de licores aumentó en un 3,1% a \$24.180 millones en 2007, de \$23.456 millones en 2006. El costo de venta como porcentaje de las ventas netas disminuyó de un 59,8% en 2006 a un 55,7% en 2007, debido principalmente a los menores costos de las uvas en 2007.

Margen Bruto

Nuestro margen bruto aumentó un 8,4% a \$362.639 millones en 2007, de \$334.394 millones en 2006. Este aumento se debió a un aumento en nuestras ventas. Como porcentaje de las ventas netas, el margen bruto aumentó de un 52,4% en 2006 a un 53,0% en 2007.

Gastos de Ventas, Generales y Administrativos

Nuestros gastos de las ventas, generales y administrativos o SG&A incluyen principalmente gastos de publicidad y promocionales, remuneraciones de personal administrativo, mantenimiento, gastos generales, costos y servicios de transporte provisto por terceros. Nuestros SG&A aumentaron en un 4,6% en 2007 a \$252.232 millones, de \$241.187 millones en 2006. Como porcentaje de las ventas

netas, nuestros SG&A disminuyeron de un 37,8% en 2006 a un 36,9% en 2007. El desempeño de los SG&A en cada segmento de negocios durante 2007 se describe a continuación:

Cerveza Chile: Los SG&A de nuestro segmento de cerveza en Chile aumentaron un 1,7% a \$91.475 millones en 2007, de \$89.935 millones en 2006. El aumento en los SG&A se debe principalmente a mayores gastos de distribución, parcialmente compensados por menores cargos por depreciación e inversión en comercialización. Como porcentaje de las ventas netas, nuestros SG&A disminuyeron de un 35,3% en 2006 a un 33,8% en 2007, debido principalmente a la dilución de los gastos fijos como resultado de mayores volúmenes de ventas.

Cerveza Argentina: Los SG&A de nuestro segmento de cerveza en Argentina aumentaron un 6,6% a \$32.893 millones en 2007, de \$30.288 millones en 2006. El aumento en los SG&A se debe principalmente a mayores gastos de distribución, mayores inversiones en comercialización y mayores gastos del personal. Como porcentaje de las ventas netas, nuestros SG&A disminuyeron de un 44,8% en 2006 a un 43,6% en 2007, debido principalmente a la dilución de los gastos fijos como resultado de mayores volúmenes de ventas.

Bebidas no Alcohólicas: Los SG&A de nuestro segmento de gaseosas y agua mineral aumentaron un 4,3% a \$80.960 millones en 2007, de \$77.633 millones en 2006. Este aumento se debe principalmente a mayores inversiones en comercialización y gastos de distribución, parcialmente compensados por menores cargos por depreciación. Como porcentaje de las ventas netas, nuestros SG&A para este segmento disminuyeron de un 44,1% en 2006 a un 43,0% en 2007, debido principalmente a la dilución de los gastos fijos como resultado de mayores volúmenes de ventas.

Vinos: Los SG&A de nuestro segmento de vinos aumentaron un 11,5% a \$29.131 millones en 2007, de \$26.138 millones en 2006. Este aumento en los SG&A se relaciona principalmente con una mayor inversión en comercialización, mayores gastos relacionados con el personal y de distribución. Como porcentaje de las ventas netas, nuestros SG&A para este segmento aumentaron de un 29,3% en 2006 a un 30,7% en 2007.

Licores: Los SG&A de nuestro segmento de licores aumentaron en un 5,7% a \$15.812 millones en 2007, de \$14.957 millones en 2006. Este aumento en los SG&A se debe principalmente a una mayor inversión en comercialización, gastos relacionados con el personal y de distribución. Como porcentaje de las ventas netas, nuestros SG&A para este segmento disminuyeron de un 38,1% en 2006 a un 36,5% en 2007, debido principalmente a la dilución de los gastos fijos como resultado de mayores volúmenes de ventas.

Utilidad Operacional

Nuestra utilidad operacional aumentó en un 18,5% en 2007 a \$110.407 millones comparada con \$93.207 millones en 2006. Como porcentaje de las ventas netas, la utilidad operacional o el margen operacional aumentó de un 14,6% en 2006 a un 16,1% en 2007. El desempeño de la utilidad operacional de cada uno de nuestros segmentos de negocios durante 2007 se describe a continuación:

Cerveza Chile: La utilidad operacional de nuestro segmento de cerveza en Chile aumentó en un 7,7% a \$75.643 millones en 2007, de \$70.202 millones en 2006. Nuestro margen operacional para este segmento aumentó de un 27,6% en 2006 a un 28,0% en 2007.

Cerveza Argentina: La utilidad operacional de nuestro segmento de cerveza en Argentina, medida en pesos chilenos, disminuyó en un 1,5% a \$4.393 millones en 2007, de \$4.461 millones en 2006. Los resultados de este segmento de negocios son afectados por la apreciación del peso chileno. Por lo tanto, medida en dólares, la utilidad operacional aumentó un 14,8%. Nuestro margen operacional para este segmento disminuyó de un 6,6% en 2006 a un 5,8% en 2007.

Bebidas No Alcohólicas: La utilidad operacional de nuestro segmento de gaseosas y agua mineral aumentó en un 29,8% a \$18.411 millones en 2007, de \$14.181 millones en 2006. Nuestro margen operacional para este segmento aumentó de un 8,1% en 2006 a un 9,8% en 2007.

Vinos: La utilidad operacional de nuestro segmento de vinos aumentó en un 345,5% a \$6.197 millones en 2007, de \$1.391 millones en 2006. Nuestro margen operacional para este segmento aumentó de un 1,6% en 2006 a un 6,5% en 2007.

Licores: La utilidad operacional de nuestro segmento de licores aumentó en un 305,9% a \$3.385 millones en 2007, de \$834 millones en 2006. Nuestro margen operacional para este segmento aumentó de un 2,1% en 2006 a un 7,8% en 2007.

Utilidad No Operacional

Nuestra utilidad no operacional aumentó en un 414,1% a \$22.050 millones en 2007 comparada con \$9.146 millones en 2006. Este aumento se debe principalmente a una ganancia por única vez de \$16.193 millones por la venta de acciones del negocio de aguas a Nestlé, parcialmente compensada por una utilidad \$3.292 millones inferior por la venta de propiedades y otros activos conservados para su venta en 2007.

Gastos No Operacionales

Nuestros gastos no operacionales aumentaron en un 4,1% a \$20.759 millones en 2007 comparados con \$19.937 millones en 2006. Este aumento se debe principalmente a \$2.200 millones en mayores pérdidas de coligadas no consolidadas y \$1.847 millones en mayores indemnizaciones por años de servicio parcialmente compensadas por \$1.885 millones en costos de reestructuración durante 2006 y una mayor amortización del mayor valor de inversión de \$1.227 millones.

Corrección Monetaria y Resultado por Tipo de Cambio

La corrección monetaria de nuestros activos, pasivos y patrimonio no monetarios debido a la inflación en Chile y a las fluctuaciones del tipo de cambio dieron como resultado una pérdida neta de \$4.924 millones en 2007, comparada con una pérdida neta de \$741 millones en 2006. Dichos resultados se deben en gran medida al efecto de una mayor tasa de inflación en 2007 comparada con 2006 sobre la composición de activos y pasivos monetarios de la Compañía. Una ganancia en la corrección monetaria es resultado de mantener un excedente de pasivos monetarios sobre los activos monetarios durante períodos inflacionarios, o de mantener un excedente de activos denominados en moneda extranjera sobre los pasivos denominados en moneda extranjera durante períodos de devaluación del peso chileno.

Impuesto a la Renta

Nuestros impuestos a la renta para 2007 ascendieron a \$18.152 millones, traduciéndose a una tasa tributaria consolidada efectiva de un 17,0%. Los impuestos a la renta en 2006 ascendieron a \$16.649 millones que se traducen a una tasa tributaria consolidada efectiva de un 20,4%. En 2007 nuestra tasa tributaria consolidada efectiva fue la misma que la tasa establecida en Chile, de un 17%. En 2008, nuestra tasa tributaria consolidada efectiva fue mayor a la tasa establecida en Chile de un 17%, debido principalmente a una disminución en nuestro impuesto a la renta positivo diferido como resultado de nuestra filial CCU Argentina, debido a un menor reconocimiento de traslados por pérdida tributaria..

De acuerdo a las leyes chilenas una compañía chilena y cada una de sus filiales locales calcula y paga impuestos en Chile sobre una base separada en vez de consolidada. Al 31 de diciembre de 2007 nuestras filiales consolidadas tenían disponibles traslados de pérdidas tributarias por \$20.241 millones en Chile y \$2.536 millones en Argentina. Nuestras filiales chilenas con los traslados de pérdidas tributarias más significativos incluyen a Viña Altaír S.A. con \$10.135 millones, Viña Urmeneta S.A. con \$5.446 millones, Transportes CCU Ltda. con \$2.467 millones y Compañía Pisquera de Chile S.A. con \$2.171 millones. En Argentina nuestra filial con los traslados de pérdidas tributarias más significativos por \$2.536 millones fue Finca La Celia. En Chile no existe una fecha de expiración legal prescrita por la ley en relación a traslados de pérdidas tributarias; sin embargo, en Argentina los traslados de pérdidas tributarias están sujetos a un plazo de expiración de cinco años. La medida en que podamos utilizar dichos traslados de pérdidas tributarias en el futuro dependerá del monto de utilidad ganada por cada filial y los traslados de pérdidas tributarias específicos disponibles para dicha entidad en particular. Los dividendos pagados a nosotros por CCU Argentina serán incluidos en nuestra utilidad tributable en Chile y se regirán por las reglamentaciones correspondientes de las autoridades tributarias chilenas. Recibiremos un crédito total contra impuesto a la renta en Chile en relación a dichos dividendos por impuesto a la renta pagado por las filiales argentinas. El 30 de diciembre de 1998 se implementó un impuesto de un 1% sobre los activos en Argentina. Este impuesto puede ser utilizado como un crédito contra el impuesto a la renta y está sujeto a un plazo de expiración de cuatro años.

Participación Minoritaria

La participación minoritaria disminuyó de \$275 millones positivos en 2007 a \$2.374 millones negativos en 2007. Esta disminución se debió principalmente a mejores resultados de VSP, Compañía Cervecería Kunstmann S.A., Compañía Pisquera de Chile S.A. y Aguas CCU-Nestlé Chile S.A.

Utilidad Neta

Nuestra utilidad neta en 2007 fue de \$86.248 millones, un aumento de un 32,1% comparada con la utilidad neta en 2006 de \$65.301 millones. El aumento en la utilidad neta se debe a una mayor utilidad antes de impuestos y a la participación minoritaria, parcialmente compensada por una menor participación minoritaria y mayores impuestos a la renta durante 2007.

Impacto de la Inflación

En general, la inflación tiene el efecto negativo de disminuir el poder adquisitivo de los activos monetarios de una compañía que no están indexados a corrección monetaria y tiene el efecto positivo de reducir el valor real de los pasivos monetarios de una compañía que no están indexados a corrección monetaria. Además, en la medida que los aumentos en los costos de producción de una compañía no son traspasados en forma de precios más elevados para los bienes de una compañía, la inflación afectará en forma negativa las ganancias.

La mayoría de nuestros activos monetarios, principalmente cuentas por cobrar y de nuestros pasivos, principalmente cuentas por pagar que no están indexados a corrección monetaria son de corto plazo y, por lo tanto, no se ven afectados de manera significativa por la inflación. Sin embargo, nuestros pasivos correspondientes a garantías por botellas y contenedores (\$8.101 millones al 31 de diciembre de 2007 y \$8.568 millones al 31 de diciembre de 2008) son de largo plazo, no indexados a corrección monetaria que son afectados en el tiempo por la inflación. El impacto neto de la inflación sobre nuestras inversiones por lo general ha sido neutral, ya que todos los activos de envergadura construidos o adquiridos constituyen activos fijos no monetarios y todos los pasivos de envergadura incurridos en el proceso de financiar inversiones son indexados a corrección monetaria o denominados en moneda extranjera. No obstante, elevadas tasas de inflación en el futuro podrían tener una variedad de efectos impredecibles sobre nuestra Compañía y podrían impactar en forma negativa nuestras operaciones.

Reconciliación con los PCGA de los Estados Unidos

Nuestra utilidad neta de acuerdo a los PCGA de los Estados Unidos para 2006, 2007 y 2008 fue de \$61.921 millones, \$92.086 millones y \$93.160 millones respectivamente, comparada con aquella registrada de acuerdo a los PCGA chilenos de \$65.301 millones, \$86.248 millones y \$82.631 millones respectivamente. Dichas diferencias son principalmente resultado de ajustes de US GAAP a:

- reverso de amortización del mayor valor de inversión
- tratamiento contable de la venta de terrenos
- tratamiento en el estado de resultados de los activos tributarios diferidos generados con motivo de la fusión de filiales
- ajuste de costos capitalizados por deuda pagada
- diferencias relacionadas con la amortización de marcas intangibles
- tratamiento contable de empresas en etapa de desarrollo
- reverso de revalorización de activos fijos y activos conservados para su venta
- ajustes de indemnizaciones por años de servicio de empleados
- ajuste de instrumentos financieros derivados
- costo de restructuración
- capitalización de costo financiero
- registro de impuesto a la renta diferido, y
- ajustes de depreciación de activos fijos que fueron clasificados previamente como activos conservados para su venta.

Nuestro patrimonio de acuerdo a los PCGA de los Estados Unidos al 31 de diciembre de 2006, 2007 y 2008 fue de \$402.928 millones, \$435.107 millones y \$504.217 millones respectivamente, comparado con el informado de acuerdo a los PCGA chilenos por el mismo período de \$408.452 millones, \$437.556 millones y \$496.246 millones respectivamente. Las diferencias entre el patrimonio de acuerdo a los

PCGA de los Estados Unidos y los PCGA chilenos son principalmente el resultado de ajustes a US GAAP para:

- amortización de mayor valor de inversión y marcas
- reverso de ganancias por la venta de terrenos
- reverso de costos de emisión capitalizados
- reverso de la revalorización de activos fijos y depreciación relacionada
- reverso de la revalorización de activos conservados para su venta y depreciación relacionada
- dividendos mínimos exigidos de acuerdo a los PCGA chilenos
- capitalización de interés sobre activos en construcción
- reverso de ganancia por inversión en Viña Altaír S.A.
- ajuste de instrumentos financieros derivados
- reverso de deterioro de activos fijos conservados para su venta
- ajustes de indemnizaciones de años de servicio de empleados
- registro de impuesto a la renta diferido (FAS N° 109)
- reverso de menor valor de inversión por cambio de la participación en CCU Argentina, y
- ajuste de depreciación de activos fijos que previamente se clasificaban como conservados para su venta.

Liquidez y Recursos de Capital

Nuestra principal fuente de liquidez ha sido el efectivo generado por nuestras actividades operativas, el que ascendió a \$114.445 millones, \$130.221 millones y \$119.595 millones durante 2006, 2007 y 2008 respectivamente.

Nuestro flujo de efectivo proveniente de las operaciones y del capital de trabajo son nuestras principales fuentes para cumplir con nuestras obligaciones tanto de corto como de largo plazo. En opinión de nuestra Administración, son suficientes para este propósito.

En 2008 nuestros flujos de efectivo proporcionados por las actividades operacionales alcanzaron a \$119.595 millones. El principal componente de los flujos de efectivo generados por las actividades operacionales en 2008 fue una utilidad neta de \$82.631 millones comparados con \$86.248 millones en 2007. En 2008 registramos una ganancia en efectivo de \$1.227 millones comparado con una ganancia en efectivo de \$16.618 millones en 2007, principalmente debido a la ganancia por la venta de inversiones durante 2007. Los flujos de efectivo originados por los cambios en los activos y pasivos operacionales dieron como resultado un uso neto de \$39.753 millones comparado con el uso neto de \$7.437 millones en 2007. El efectivo usado en 2008 fue resultado principalmente de un aumento en nuestras existencias, una disminución en el impuesto a la renta por pagar y en otras cuentas por pagar que afectan los resultados no operacionales.

En 2008 nuestros flujos de efectivo usados en las actividades de financiamiento ascendieron a \$30.077 millones comparado con \$24.283 millones en 2007. Los principales componentes de los flujos de efectivo usados en actividades de financiamiento consistieron en dividendos pagados de \$52.492 millones, el pago de créditos bancarios de \$6.012 millones y el pago de bonos por pagar de \$3.724 millones, parcialmente compensados por préstamos bancarios de \$32.175 millones. En 2007 los pagos de dividendos en efectivo ascendieron a \$42.756 millones, el pago de préstamos bancarios ascendió a \$34.887 millones, el pago de bonos por pagar ascendió a \$2.831 millones y los fondos originados por préstamos bancarios ascendieron a \$48.214 millones.

En 2008 el efectivo usado en actividades de inversión ascendió a \$160.490 millones comparado con el efectivo usado en actividades de inversión de \$52.099 millones en 2007. Los principales componentes del efectivo usado en las actividades de inversión en 2008 consistieron en inversiones por \$63.316 millones e inversiones en coligadas por \$96.753 millones y otras inversiones en instrumentos financieros por \$5.690 millones, parcialmente compensadas por los fondos obtenidos con la venta de activos fijos por \$1.016 millones.

No existen restricciones significativas, ya sean legales o económicas, que pudieran limitar nuestra capacidad para transferir fondos (*es decir*, dividendos, créditos o anticipos) de nuestras filiales a nuestra Compañía.

Al 31 de diciembre de 2008 teníamos \$30.584 millones en efectivo, depósitos a plazo y valores negociables, los que no incluyen \$19.320 millones correspondientes a pagarés reajustables emitidos por el Banco Central y adquiridos con pacto de reventa. El endeudamiento, incluyendo el interés acumulado, ascendía a \$247.535 millones al 31 de diciembre de 2008. El endeudamiento de corto plazo incluía:

- \$17.323 millones de obligaciones de corto plazo con bancos e instituciones financieras bajo determinadas líneas de crédito descritas a continuación,
- \$64.739 millones que representaban la porción vigente de deuda bancaria de largo plazo.
- \$4.344 millones que representaban la porción vigente de los bonos al público de largo plazo, y

Al 31 de diciembre de 2008, el endeudamiento de largo plazo, excluyendo la porción vigente, incluía:

- \$103.690 millones de obligaciones bancarias de largo plazo, y
- \$57.439 millones de obligaciones de largo plazo con el público representadas por bonos.

El 12 de noviembre de 2008 la Compañía firmó un contrato de crédito por \$30.000 millones, a dos años sin garantía. Este contrato de crédito tiene una tasa variable de 30 días TAB + 0,19% y puede ser prepagado sin multas en cualquier aniversario mensual del crédito. El 2 de abril de 2009 la Compañía emitió dos series de bonos por UF3 millones y UF2 millones respectivamente, por un total de \$104.188 millones a fin de refinanciar dicho crédito y los US\$100 millones del crédito sindicado con vencimiento en noviembre de 2009. Las condiciones de los bonos son las siguientes:

	Serie "I"	Serie "H"
Monto UF	3 millones	2 millones
Plazo	5 años	21 años
Duration	4.63 años	11.5 años
Amortización	Bullet	Desde el año 11
Tasa interés	UF+3,00%	UF+4,25%

El 23 de noviembre de 2007 la sucursal de Islas Caimanes de Compañía Cervecerías Unidas S.A. firmó un contrato de crédito por US\$70 millones, a cinco años sin garantía. Este contrato de crédito tenía una tasa de interés variable de LIBOR + 0,27% en dólares. La amortización del crédito se hará en un solo pago a la fecha de vencimiento. Los pagos de intereses son sobre una base semestral. Esperamos pagar esta deuda con el efectivo generado por nuestras actividades operacionales.

Para evitar los riesgos del tipo de cambio y de intereses de este crédito, firmamos un contrato de cross currency swap por el total del crédito. Como consecuencia, reemplazamos el riesgo del tipo de cambio y de las fluctuaciones LIBOR de este contrato de crédito por una tasa fija de 2,75% en Unidades de Fomento, o UF, una unidad monetaria indexada diariamente al peso que se fija por anticipado sobre la base de la tasa de inflación del mes anterior.

Al 31 de diciembre de 2008 debíamos, de acuerdo a los covenants de la deuda entonces vigente, que mantuviéramos determinadas razones financieras. Las condiciones más significativas que se nos exigía mantener eran una razón de cobertura financiera consolidada (la razón entre la utilidad operacional más depreciación y amortización operacional y los gastos financieros) equivalente a o mayor a 3,00 veces, mantener una razón de apalancamiento consolidada (la razón entre deuda financiera y utilidad operacional más depreciación y amortización operacional) equivalente o inferior a 3,00 veces y un patrimonio consolidado mínimo de UF15 millones (al 31 de diciembre de 2008, aproximadamente \$321.789 millones). Además, se nos exigió mantener una razón de endeudamiento (la razón entre el total de pasivos y patrimonio) no mayor a 1,5 veces sobre una base consolidada y a 1,7 veces sobre una base individual, junto con una razón de nuestros activos sin gravámenes sobre nuestros pasivos sin garantía de al menos 1,2 veces sobre una base consolidada e individual.

Al 31 de diciembre de 2008 cumplíamos con todas los covenants teniendo una razón de cobertura financiera consolidada de 14,39 veces, una razón de apalancamiento consolidada de 1,49 veces. Nuestro patrimonio consolidado al 31 de diciembre de 2008 era de \$496.246 millones (UF23,1 millones). Nuestra razón de endeudamiento era de 0,89 y 0,82 veces sobre una base individual y consolidada respectivamente. Las razones de activos sin gravámenes sobre pasivos sin garantía eran de 2,12 y 2,22 veces sobre una base individual y consolidada respectivamente.

Ninguno de nuestras deudas o las de nuestras filiales contiene términos que restrinjan nuestra capacidad de pagar dividendos, a excepción de nuestro crédito sindicado y los bonos locales, que nos exigen mantener un patrimonio mínimo consolidado de UF15 millones (al 31 de diciembre de 2008 aproximadamente \$321.789 millones).

La siguiente tabla resume nuestras obligaciones de deuda al 31 de diciembre de 2008. La tabla presenta las obligaciones de pago de capital en millones de pesos por estructura de tasa de interés, instrumento financiero y moneda, con sus correspondientes fechas de vencimiento y promedios ponderados de tasas de interés correspondientes:

Deuda que Devenga Intereses al 31 de diciembre de 2008
(millones de \$, excepto porcentajes)

<u>Tasa Fija</u>	<u>Promedio Tasa</u>	<u>Int.</u>	<u>Fecha Vencimiento Esperada</u>					<u>En adelante</u>	<u>TOTAL</u>
			<u>2009</u>	<u>2010</u>	<u>2011</u>	<u>2012</u>	<u>2013</u>		
\$ (UF) (1)	Bonos	3,9%	\$6.089	5.943	5.798	5.652	5.507	52.131	81.120
\$ (UF) (1)(2)	Bancos	5,8%	15.042	14.212	2.295	1.283	1.104	30.629	64.565
US\$	Bancos	8,5%	2.856	-	-	-	-	-	2.856
Pesos argent.	Bancos	20,0%	1.354	-	-	-	-	-	1.354
TOTAL			<u>\$25.341</u>	<u>20.155</u>	<u>8.093</u>	<u>6.935</u>	<u>6.611</u>	<u>82.760</u>	<u>149.895</u>

<u>Tasa Variable</u>	<u>Promedio Tasa</u>	<u>Int.</u>	<u>Fecha Vencimiento Esperada</u>					<u>Thereafter</u>	<u>TOTAL</u>
			<u>2009</u>	<u>2010</u>	<u>2011</u>	<u>2012</u>	<u>2013</u>		
\$ (3)	Bancos	9,5%	4.001	33.103	-	-	-	-	37.104
US\$ (4)	Bancos	2,8%	69.586	1.800	1.800	46.191	-	-	119.377
TOTAL			<u>\$73.587</u>	<u>34.903</u>	<u>1.800</u>	<u>46.191</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>156.481</u>

(1) Una UF (*Unidad de Fomento*) es una unidad monetaria denominada en pesos indexada a diario. La UF se fija a diario por anticipado sobre la base de la tasa de inflación del mes anterior.

(2) Bancos e Instituciones Financieras.

(3) La tasa TAB al 31 de diciembre de 2008 se aplicó hasta el vencimiento.

(4) Incluye los US\$100 millones del crédito sindicado y el crédito por US\$70 millones, los que están protegidos por contratos de swap de tasa de interés de moneda cruzada. LIBOR al 31 de diciembre de 2008 se aplicó hasta el vencimiento.

A fin de proteger nuestros riesgos de mercado mantenemos obligaciones de deuda en varias monedas y firmamos contratos de derivados. Véase "Item 11: Información Cuantitativa Acerca de Riesgos de Mercado."

Nuestra política de tesorería consiste en invertir en instrumentos financieros altamente líquidos emitidos por instituciones financieras de primera clase. Las inversiones se hacen principalmente en pesos y dólares. Al 31 de diciembre de 2008 teníamos invertidos \$37.094 millones en instrumentos relacionados con pesos y \$1.120 millones en instrumentos relacionados con dólares.

La siguiente tabla resume nuestros instrumentos financieros, incluyendo depósitos a plazo, valores negociables y valores adquiridos con pacto de reventa al 31 de diciembre de 2008:

Instrumentos Financieros Corto Plazo

(millones de \$)

\$	37.094
US\$	<u>1.120</u>
TOTAL	<u>38.214</u>

Compromisos de Inversión

Nuestros planes de inversión para el período que termina en 2012 se muestran en la siguiente tabla. La información se presenta en pesos constantes al 31 de diciembre de 2008.

<u>Unidad Negocios</u>	<u>2009</u>	<u>2010</u>	<u>2011</u>	<u>2012</u>
	(Millones de \$ a diciembre de 2008)			
Cerveza Chile				
Maquinaria y equipos	8.670	13.784	22.731	26.820
Envases	3.192	2.567	5.304	5.462
Activos comercialización	2.687	2.535	4.897	4.970
Software y hardware	98	70	86	86
Otros	145	54	102	182
Total	14.793	19.009	33.120	37.520
Cerveza Argentina				
Maquinaria y equipos	2.097	4.129	1.482	11.082
Envases	2.267	988	1.976	3.388
Activos comercialización	989	1.131	2.422	2.561
Software y hardware	191	56	113	113
Otros	54	38	169	169
Total	5.598	6.343	6.163	17.314
Bebidas no alcohólicas				
Maquinaria y equipos	2.823	3.717	10.457	4.085
Envases	5.037	2.090	4.317	4.548
Activos comercialización	2.723	2.126	4.292	4.493
Software y hardware	5	5	11	11
Otros	15	62	123	123
Total	10.603	8.000	19.200	13.261
Vino				
Maquinaria y equipos	2.014	143	291	297
Envases	915	384	892	1.003
Activos comercialización	89	120	244	249
Software y hardware	274	101	234	201
Otros	654	222	476	499
Total	3.946	970	2.138	2.249
Licores				
Maquinaria y equipos	1.353	1.151	1.067	1.039
Envases	12	5	0	0
Activos comercialización	65	54	64	21
Software y hardware	3	0	0	0
Otros	52	12	21	0
Total	1.485	1.222	1.153	1.060
Otros	7.110	29.512	16.019	9.694
Total	43.534	65.056	77.793	81.097

Durante los años 2009 a 2012 planificamos hacer inversiones principalmente para adaptar, actualizar y aumentar la capacidad de producción, instalar nuevas líneas de envasado, ampliar la protección ambiental, optimizar nuestro sistema de distribución e instalaciones de bodegas, invertir en botellas y cajas retornables adicionales para reemplazar existencias obsoletas, adaptarse a nuevos formatos de envases y apoyar el crecimiento del volumen de la industria. Las inversiones también están concentradas en mejorar los sistemas de información de la administración y hacer inversiones adicionales en activos de comercialización.

Revisamos nuestros programas de inversiones periódicamente y hacemos cambios en el programa cada vez que es necesario. De acuerdo a ello, no podemos asegurar que vayamos a efectuar cualquiera de las inversiones propuestas según lo anunciado, o en lo absoluto. Además, estamos analizando la posibilidad de hacer adquisiciones en el mismo o similar negocio de bebidas, ya sea en Chile o en otros países del cono sur de América. Nuestro programa de inversiones está sujeto a revisión constantemente, debido a cambios en las condiciones del mercado para nuestros productos, en las condiciones económicas generales en Chile, Argentina y otros países, en las tasas de interés, de inflación y de tipo de cambio, a las condiciones competitivas y otros factores.

Esperamos financiar nuestras inversiones a través de una combinación de fondos generados en forma interna y endeudamiento de largo plazo.

Obligaciones Contractuales

La siguiente tabla resume nuestras obligaciones contractuales conocidas al 31 de diciembre de 2008:

<i>Obligaciones Contractuales</i>	Vencimientos por período (no auditado, en millones de pesos)				
	<i>Total</i>	<i>Menos de 1 año</i>	<i>1-3 años</i>	<i>3-5 años</i>	<i>Más de 5 años</i>
Obligaciones Deuda Largo Plazo (1)	270.570	97.893	62.880	57.666	52.131
Obligaciones Lease Financiero (2)	35.806	1.035	2.071	2.071	30.629
Obligaciones Lease Operacional (3)	75.898	40.621	24.310	3.193	7.775
Obligaciones Compra (4)	153.057	45.612	27.338	21.192	58.915
Otros Pasivos Largo Plazo (5)	8.568	-	-	-	8.568
Total	543.899	185.160	116.599	84.122	158.017

(1) Incluye créditos bancarios de largo plazo, bonos por pagar e intereses correspondientes. \$ 30.000 1-3 años se prepagaron en mayo de 2009.

(2) Incluye nuestra obligación de arrendar nuestro nuevo edificio corporativo (véase Nota 10 a los estados financieros).

(3) Incluye bienes raíces, viñedos y arriendos de bodegas, además de contratos de comercialización.

(4) Incluye contratos de compra de materia prima.

(5) Incluye obligaciones por garantías de botellas y pallets

Acuerdos Extracontables

No tenemos acuerdos fuera de balance que involucren transacciones, acuerdos u otros arreglos contractuales que involucren a una entidad no consolidada según el cual:

- hayamos entregado garantías;
- tengamos una participación retenida o contingente en activos transferidos;
- tengamos una obligación bajo instrumentos derivados clasificados como patrimonio; o
- tengamos una obligación que surja de una participación variable significativa en una entidad no consolidada que nos proporcione asesoría financiera, de liquidez, de riesgo de mercado o riesgo del crédito, o que participe en contratos de arriendo, protección o investigación y desarrollo con nosotros.

Registramos los pagos efectuados por concepto de arriendos operacionales como gastos por lo que ninguna de nuestras obligaciones de arriendo operacional están reflejadas en nuestro balance. No tenemos otros acuerdos fuera de balance. Véase la Nota 17 a nuestros estados financieros consolidados auditados para una discusión más detallada sobre contingencias, incluyendo garantías.

Investigación y Desarrollo

Nuestros esfuerzos en investigación y desarrollo no involucran gastos significativos, ya que dependemos principalmente de acuerdos de asistencia técnica y de transferencia de tecnología con empresas e institutos locales y extranjeros. En 2003 firmamos dos acuerdos técnicos con Heineken Internacional para la asistencia respecto de todas las materias técnicas relativas a la producción y embotellado de Heineken Lager, uno para Chile y el otro para Argentina. El plazo inicial de dichos acuerdos es de diez años a contar de junio de 2003, renovable por períodos sucesivos de cinco años. En mayo de 2004 firmamos un acuerdo de asistencia técnica con Heineken Technical Services B.V. por los aspectos operacionales de nuestras cerveceras, con un plazo inicial de un año, renovable por períodos sucesivos de un año cada uno. Véase “Ítem 6: Directores, Ejecutivos Principales y Empleados” e “Ítem 7: Principales Accionistas y Transacciones con Partes Relacionadas”. El acuerdo de licencia entre CCU Argentina y Anheuser-Busch, firmado en 1995 y sus modificaciones también nos proporciona asistencia tanto técnica como de comercialización para la producción y comercialización de la marca de cerveza Budweiser en Argentina. Véase “Ítem 4: Información sobre la Compañía – Nuestro Negocio – Generalidades sobre el Negocio – Nuestro Negocio de Cerveza – Nuestro Negocio de Cerveza en Argentina – Producción y Comercialización de Cerveza en Argentina”.

Políticas y Prácticas Contables Críticas

Un resumen de nuestras políticas contables significativas se incluye en la Nota 1 a nuestros estados financieros consolidados auditados, los que se incluyen en este informe anual. La preparación de los estados financieros exige que nuestra Administración haga estimaciones y supuestos que afectan los montos informados en los estados financieros consolidados y en las notas que los acompañan. Nuestras estimaciones y supuestos se basan en experiencias históricas, cambios en el ambiente comercial e información recogida de fuentes externas calificadas. Sin embargo, los resultados reales podrían diferir de las estimaciones bajo distintas condiciones, a veces en forma material. Las políticas contables críticas y las estimaciones críticas se definen como aquellas que son tanto las más importantes para retratar nuestra posición financiera y resultados y/o requieren del juicio más subjetivo de la Administración. Nuestras políticas contables y estimaciones más críticas se describen a continuación.

a) Activo fijo: Los juicios clave que debemos emitir de acuerdo a la política de activo fijo incluyen la estimación de la vida útil de nuestros distintos tipos de activos, los valores residuales esperados, la opción de utilizar principalmente el método lineal para registrar depreciación, el juicio de la Administración en cuanto a la capitalización o gastos adecuados en relación a activos fijos y nuestra determinación de que no existe deterioro.

Los activos fijos se muestran al costo y son depreciados mediante el método lineal sobre la base de la vida útil estimada de los activos. Al estimar la vida útil (no se consideran valores residuales esperados) nos hemos basado principalmente en la experiencia real con el mismo o similar tipo de equipos y recomendaciones de los fabricantes. La vida útil se basa en la cantidad estimada de años en que un activo será productivo. Posteriores revisiones a dichas estimaciones podrían ser motivadas por nuevas tecnologías, cambios a los procedimientos de mantenimiento, cambios en la utilización de los equipos y precios de mercado cambiantes de los equipos nuevos y usados del mismo o similar tipo.

Los activos fijos son evaluados por un posible deterioro según corresponda. Los factores que indicarían un posible deterioro pueden incluir, pero no se limitan a, disminuciones significativas en el valor de mercado de activos de larga duración, un cambio significativo en la condición física de los activos de larga duración y pérdidas operacionales o de flujo de efectivo asociadas al uso de los activos de larga duración. Este proceso requiere nuestra estimación de flujos de efectivo futuros generados por cada activo o grupo de activos. Para cualquier instancia en que este proceso de evaluación indique deterioro, los valores contables del activo correspondientes se castigan al valor neto realizable y el monto de los castigos se carga contra los resultados de las operaciones prevalenmtes.

Los gastos que mejoran y/o aumentan de manera substancial la vida útil del activo fijo se capitalizan. Los costos menores y de mantenimiento no programado se cargan a resultado en la medida que se incurren.

b) Mayor, menor valor de inversión y otros activos intangibles: La Administración aplica su juicio para evaluar el deterioro del mayor y menor valor de inversión y otros intangibles, incluyendo marcas. El mayor valor de inversión se registra como el excedente sobre el precio de compra de compañías adquiridas respecto de su valor de libro neto (para adquisiciones efectuadas con anterioridad a e incluyendo el 31 de diciembre de 2003) y respecto del valor justo de los activos netos identificables adquiridos (para adquisiciones efectuadas después del 31 de diciembre de 2003). Amortizamos los costos en exceso sobre el valor libro de los activos netos (y el excedente del valor libro sobre el costo) de nuestros negocios usando el método lineal durante un período que no excede los 20 años. Este período se basa en el supuesto de la Administración respecto del período estimado de recuperación de dichas inversiones. Dicho supuesto considera varios factores, incluyendo pero sin limitarse a, disminuciones significativas en el valor de mercado de la inversión, cambios significativos en las disposiciones legales o regulatorias y en cómo éstas pueden impactar el valor de una inversión y las tasas de retorno usadas para calcular los flujos operacionales o de efectivo asociados al uso de nuestros activos. Anualmente revisamos el valor registrado de nuestro mayor valor de inversión, o antes si existen cambios en las circunstancias que indiquen que el monto contable podría exceder el valor justo. La recuperabilidad del monto contable del activo se determina comparando el valor libro neto, incluyendo el mayor valor de inversión, con el valor justo sobre la base de los flujos de efectivo netos futuros estimados de los activos pertinentes.

c) Garantías por botellas y contenedores: Las botellas de vidrio y botellas plásticas retornables y cajas retornables se presentan dentro de los activos fijos a su costo histórico más corrección monetaria y netos de provisiones por obsolescencia. Las botellas de vidrio se deprecian durante un período promedio de 7,9 años, las botellas plásticas durante un período promedio de 4,6 años y las cajas plásticas durante un período promedio de 16,2 años. En Chile las botellas retornables son propias y sólo se entregan a los clientes a cambio de una garantía equivalente a una parte significativa del costo de reposición de dichas botellas. El monto recolectado se registra en la cuenta de pasivo para garantías por botellas y contenedores (cajas y pallets), al que no se aplica corrección monetaria. La garantía es devuelta al cliente cuando las botellas y el contrato de comodato son devueltos. El retorno esperado de las botellas y contenedores en circulación en el mercado y el valor estimado de los depósitos válidos, especialmente las botellas de vidrio, se ajustan anualmente. El ajuste se basa en un estimado que se calcula contando las botellas en poder de los clientes y agregando una estimación de la cantidad de botellas en las manos de los consumidores finales. Esta última estimación se basa en estudios independientes e información histórica en relación al retorno de dichas botellas. En Argentina todas las compañías usan las mismas botellas retornables. Por lo tanto, a diferencia de Chile en que las botellas retornables son propias y exigen una garantía, las botellas son prestadas a los clientes sin costo.

d) Indemnizaciones por años de servicio: Al 31 de diciembre de 2008 los pasivos por indemnizaciones por años de servicio obligatorias se han determinado a su valor actual, sobre la base del costo acumulado del beneficio, usando una tasa de interés de descuento anual de un 6% (6% en 2007). El cálculo también considera los años estimados de servicio que el personal tendrá a la fecha de jubilación. En el caso de los costos de indemnizaciones por años de servicio que sean resultado de cambios en los contratos colectivos, que consideren aumentar los beneficios acordados, dichos efectos han sido reconocidos como un activo y se amortizan sobre la base de la duración promedio esperada o la permanencia de los empleados en la Compañía.

e) Inversiones: Las inversiones en las filiales argentinas, CICSA y Finca La Celia, se registran de acuerdo al Boletín Técnico N° 64 del Colegio de Contadores. Según este pronunciamiento, los estados financieros de filiales extranjeras que operan en países expuestos a riesgos significativos, restricciones o fluctuaciones de la inflación/tipo de cambio deben volverse a medir en dólares y convertirse a pesos al tipo de cambio de fin de año. Como resultado, no se aplica ningún efecto a las correcciones monetarias sobre la base de la inflación en dichos países y el dólar se considera la moneda funcional de estas operaciones. De acuerdo a ello, los estados financieros de las filiales argentinas se preparan de acuerdo a los PCGA chilenos, a excepción de la aplicación de corrección monetaria y luego se vuelven a medir en dólares como sigue:

- 1) Activos y pasivos monetarios al tipo de cambio al cierre del período;
- 2) Todos los demás activos y pasivos y patrimonio se expresan en dólares históricos;
- 3) Las cuentas de utilidad y gastos al tipo de cambio promedio durante el período;

- 4) Los ajustes resultantes al tipo de cambio se incluyen en los resultados operacionales.

Los montos resultantes en dólares son luego convertidos a pesos al tipo de cambio Observado del dólar en relación al peso a la fecha del balance. El patrimonio neto de las filiales extranjeras en pesos se compara con la inversión valorizada de acuerdo al método del Valor Patrimonial Proporcional (VPP) al inicio del año, ajustada de acuerdo a cambios en la corrección monetaria en Chile durante el año. Cualquier diferencia entre la participación de la Compañía en el patrimonio de las filiales y la inversión en ellas ajustada de acuerdo a la inflación en Chile surge de ajustes cambiarios, los que se incluyen en la cuenta Ajustes Acumulativos por Conversión en la sección de patrimonio del balance de acuerdo a los PCGA chilenos.

Las inversiones argentinas están sujetas a riesgo y a determinadas restricciones debido a posibles riesgos inflacionarios y de tipo de cambio. Las pruebas de deterioro se llevan a cabo sobre estas y todas las inversiones cuando los hechos y circunstancias indican que podría haber deterioro. Este proceso exige la evaluación de parte de la Administración de las condiciones vigentes y la estimación de parte de la Administración de flujos de efectivo y condiciones económicas futuras. Cualquier pérdida por deterioro se mide sobre la base de la diferencia entre el valor contable y el valor justo de dichas inversiones.

Información sobre Tendencias

La economía chilena experimentó un crecimiento de un 3,2% en 2008, después de un aumento de un 4,7% en 2007. El crecimiento del PGB se desaceleró al término de 2008, mostrando un aumento de sólo un 0,2% el último trimestre comparado con un crecimiento promedio de un 4,2% los tres trimestres anteriores. La tendencia al desaceleramiento de la economía ha continuado durante 2009, disminuyendo un 2,1% durante el primer trimestre y esperando un crecimiento entre menos 1,0% y 0% para el año completo, de acuerdo al Banco Central de Chile. En lo que respecta a la economía interna durante 2008, la demanda interna aumentó un 7,4%, el consumo privado aumentó un 4,3% y la acumulación de capital aumentó en un 19,5%. La demanda interna disminuyó en un 0,2% el último trimestre de 2008, con un aumento del consumo privado de un 0,8% (el más bajo desde el tercer trimestre de 1999) y un aumento en el gasto público de un 2,7%. No obstante, la tasa de inflación alcanzó a un 7,1% en 2008 y a un 4,5% en el período de doce meses terminado en abril de 2009. No podemos asegurar que el consumo de nuestros productos varíe en la misma proporción que los indicadores económicos generales, ya que no existe una correlación perfecta. Las condiciones de los sectores particulares de la economía pueden tener distintos impactos sobre nuestros negocios. Factores tales como la competencia y cambios en los precios relativos entre los distintos tipos de bebidas pueden afectar el consumo de nuestros productos. En particular, nuestras marcas de cerveza en Chile podrían enfrentar aumentos en la competencia de parte de otras cerveceras, al igual que de otras bebidas alcohólicas, como vino y licores y de Bebidas No alcohólicas, como gaseosas. Históricamente, el consumo de cerveza en Chile se ha visto influido por cambios en los precios locales del vino. Los aumentos en los precios del vino local tienden a aumentar el consumo de cerveza, mientras que las disminuciones en los precios del vino han reducido o desacelerado el crecimiento del consumo de cerveza. Por ejemplo, durante 2005 el consumo de cerveza y los precios del vino aumentaron significativamente. Sin embargo, en 2006 el consumo de cerveza aumentó significativamente, pero los precios del vino disminuyeron. Recientemente, como resultado de una cosecha más pequeña de vino en 2008 y la mayor demanda internacional de vino chileno, el precio del vino a granel aumentó. De igual modo, el precio de las gaseosas ha disminuido en relación al precio de la cerveza durante los últimos años debido a los costos de envase y la introducción de mayores formatos de envases, los que también podrían afectar el mayor crecimiento del consumo de cerveza.

Desde 2005 el gobierno argentino ha restringido las exportaciones de gas a Chile debido a problemas de suministro en ese país. Esta situación ha aumentado los costos operacionales de nuestras plantas de producción de cerveza en Chile y Argentina, además de nuestras plantas de gaseosas en Chile. Además, los costos de la energía eléctrica han aumentado debido a las mismas restricciones de gas. No requerimos de inversiones adicionales ya que nuestras calderas pueden funcionar con gas o con combustibles alternativos, tales como petróleo diesel o gas butano. Además, la nueva planta construida en Quintero para procesar GNL (gas natural líquido) importado comenzará a operar en agosto de 2009, dando alivio al problema de energía.

Después de cuatro años de recesión en Argentina, durante 2003 la economía se estabilizó, lo que se comprueba a través de significativos aumentos en el consumo y en la recuperación de los precios de la industria de la cerveza. Esta tendencia positiva ha continuado durante 2004, 2005, 2006, 2007 y 2008, cuando el PGB creció un 9,0%, 9,2%, 8,5%, 8,7% y 7,0% respectivamente. No obstante, una mayor recuperación en Argentina dependerá de profundas reformas estructurales en muchas áreas, incluyendo las reglamentaciones para varios mercados, junto con una solución para la crisis local de energía y un aumento en las inversiones para apoyar el actual crecimiento económico.

Los ingresos de CCU Argentina en pesos chilenos también están sujetos a la volatilidad del tipo de cambio del peso chileno, el dólar y el peso argentino en cualquier período determinado. Esta volatilidad también podría afectar el nivel de utilidad informado de nuestras operaciones extranjeras de acuerdo a los PCGA chilenos.

ÍTEM 6: Directores, Ejecutivos Principales y Empleados

Directores y Ejecutivos Principales

La siguiente tabla muestra información sobre nuestros ejecutivos y miembros de nuestro Directorio a abril de 2009:

<u>Directores</u>	<u>Cargo</u>	<u>En el cargo desde</u>	<u>En CCU desde</u>
Guillermo Luksic (1)	Presidente del Directorio y Director	Septiembre 1990 (Presidente) Noviembre 1986 (Director)	Noviembre 1986
John Nicolson (2)	Vicepresidente del Directorio y Director	Noviembre 2008 (Vicepresidente) Octubre 2008 (Director)	Octubre 2008
Andrónico Luksic (1)	Director	Noviembre 1986	Noviembre 1986
Giorgio Maschietto	Director	Abril 2001	Abril 2001
Manuel José Noguera	Director	Mayo 1987	Mayo 1987
Carlos Olivos	Director	Octubre 2003	Octubre 2003
Philippe Pasquet	Director	Junio 2003	Junio 2003
Francisco Pérez (3)	Director	Julio 1998	Febrero 1991
Alberto Sobredo	Director	Abril 2007	Abril 2007
<u>Ejecutivos Principales</u>	<u>Cargo</u>	<u>En el cargo desde</u>	<u>En la Compañía desde</u>
Patricio Jottar	Gerente General	Julio 1998	Julio 1998
Marcela Achurra	Gerente Asuntos Legales	Febrero 2005	Septiembre 1995
Javier Bitar	Gerente Viña San Pedro	Enero 2008	Mayo 2004
Marisol Bravo	Gerente Asuntos Corporativos y Relaciones Públicas	Junio 1994	Julio 1991
Theodorus De Rond	Gerente CCU Chile	Septiembre 2007	Septiembre 2007
Pablo De Vescovi	Gerente Recursos Humanos	Septiembre 1998	Noviembre 1994
Francisco Diharasarri	Gerente ECUSA	Octubre 2003	Junio 1985
Roelf Dursema	Contralor General	Enero 2005	Noviembre 2004
Alvaro Fernández	Gerente Cía. Pisquera de Chile	Marzo 2005	Septiembre 1998
Armin Kunstmann	Presidente de Cía. Cervecera Kunstmann	Mayo 2002	Noviembre 2006
Dirk Leisewitz	Gerente Operaciones Corporativas	Enero 2005	Diciembre 1987
Hugo Ovando	Gerente Desarrollo	Septiembre 2002	Septiembre 1997
Ricardo Reyes	Gerente de Finanzas	Julio 2005	Julio 1996
Fernando Sanchis	Gerente CCU Argentina	Mayo 1995	Noviembre 1994

(1) Los señores Guillermo Luksic y Andrónico Luksic son hermanos.

(2) En su sesión del 1 de octubre de 2008 nuestro Directorio nombró director al señor John Nicolson con posterioridad a la renuncia del señor Massimo von Wunster como Vicepresidente y Director. El señor Nicholson fue nombrado Vicepresidente del Directorio el 5 de Noviembre de 2008.

(3) El señor Francisco Pérez fue nuestro Gerente General entre 1991 y 1998.

Guillermo Luksic (53), ha sido el Presidente de nuestro Directorio y Director desde septiembre de 1990 y noviembre de 1986 respectivamente. Actualmente es Presidente del Directorio de Quiñenco S.A., CCU Chile Ltda., ECUSA, CCU Argentina S.A., Viña San Pedro Tarapacá S.A., Telefónica del Sur S.A. y Madeco S.A., además de miembro del directorio de varias otras compañías, incluyendo CICSA, Compañía Pisquera de Chile S.A., Banco de Chile, Antofagasta PLC. e IRSA.

John Nicolson (55), ha sido Director desde octubre de 2008 y fue designado Vicepresidente en noviembre de 2008. Actualmente es Presidente Heineken Americas, habiéndose integrado desde Scottish&Newcastle con posterioridad a la adquisición de esta última por parte de Heineken N.V. También es miembro del Comité Ejecutivo de Heineken, miembro del Directorio de United Breweries India y miembro del Edinburgh University's Advisory Board. Recibió su título en Comercialización y Economía de la University of Strathclyde, Escocia y también completó el Programa Ejecutivo de Carnegie Mellon University, USA y el Directors' Forum en la London Business School, Reino Unido,

Andrónico Luksic (55), ha sido nuestro Director desde noviembre de 1986. Actualmente es Presidente del Directorio de SM Chile S.A., Vicepresidente del Directorio de Banco de Chile, de Quiñenco S.A. y de LQIF S.A., además de miembro del Directorio de varias otras compañías, incluyendo Madeco S.A.

Giorgio Maschietto (69), ha sido nuestro Director desde abril de 2001 y fue el Vicepresidente de nuestro Directorio desde abril de 2001 hasta mayo de 2007. Actualmente es miembro del Directorio de Viña San Pedro Tarapacá S.A., ECUSA, Cervecera Chile Ltda., CCU Argentina S.A., CICSA, Compañía Pisquera de Chile S.A., IRSA, Cecinas San Jorge S.A. y Multitiendas Corona S.A. Hasta su retiro en 1998 se desempeñó en varios cargos en Unilever en Italia, Reino Unido y Chile. Estudió ingeniería química en la Universidad Católica de Valparaíso.

Manuel José Noguera (59), ha sido nuestro Director desde mayo de 1987. Actualmente es el Gerente Legal de Quiñenco S.A. y socio senior de la firma de abogados Noguera, Larraín y Dulanto Ltda. Ha trabajado con el grupo Luksic durante más de 30 años. Es miembro del Directorio de varias compañías, incluyendo IRSA, Foods Compañía de Alimentos S.A. y LQ Inversiones Financieras S.A. y es asesor del Directorio de Madeco S.A. Recibió su título de abogado de la Universidad Católica de Chile.

Carlos Olivos (67), ha sido nuestro Director desde octubre de 2003. Actualmente es socio senior de la firma de abogados Guerrero, Olivos, Novoa y Errázuriz Ltda., además de miembro del Directorio de Banco Santander Chile S.A. Recibió su título de abogado de la Universidad de Chile y su Master en Jurisprudencia Comparativa de la Escuela de Derecho de the New York University.

Phillipe Pasquet (70), ha sido nuestro Director desde junio de 2003. Ha trabajado para Heineken desde 1976. Es miembro del Directorio de CCU Argentina S.A., Viña San Pedro Tarapacá S.A., ECUSA, Compañía Pisquera de Chile S.A., Foods Compañía de Alimentos S.A. e IRSA, además de Florida Bebidas S.A. en Costa Rica y Cervecería Baru-Panamá en Panamá. Recibió sus títulos de la *Ecole Supérieure de Commerce* en Dijon, Francia, el *Institut International de Commerce* de Paris y el *Centre Européen d'Éducation Permanente* en Fontainebleau, Francia.

Francisco Pérez (51), ha sido nuestro Director desde julio de 1998. Es el Gerente General de Quiñenco S.A. desde 1998. Antes de ingresar a Quiñenco, fue nuestro Gerente General o CEO, entre 1991 y 1998. Es miembro del Directorio de varias compañías, incluyendo CCU Argentina S.A., ECUSA, Viña San Pedro Tarapacá S.A., Compañía Pisquera de Chile S.A., IRSA, Madeco S.A., Banco de Chile, Banchile Corredores de Bolsa, LQ Inversiones Financieras S.A., Telefónica del Sur S.A., Cía. de Teléfonos de Coyhaique S.A. y Foods Compañía de Alimentos S.A. Recibió su título de ingeniero comercial de la Universidad Católica de Chile y su Master en Administración de Empresas de la Universidad de Chicago.

Alberto Sobredo (60), ha sido nuestro Director independiente desde abril de 2007, cuando fue designado por las Administradoras de Fondos de Pensiones. Actualmente es miembro del Directorio y Presidente del Círculo de Comercialización de ICARE. Se desempeñó en varios cargos en Gillette, Reckitt & Colman y Unilever, de la que fue Presidente y CEO de Unilever América Latina hasta su

retiro, en enero de 2007. Recibió su Doctorate en Ciencias de la Administración de la Universidad UADE de Argentina.

Patricio Jottar (46), ha sido nuestro CEO desde 1998. Actualmente es Director de CCU Argentina, ECUSA, Viña San Pedro Tarapacá S.A., Foods Compañía de Alimentos S.A., Cervecería Austral S.A., Aguas CCU-Nestlé Chile S.A. y Compañía Cervecera Kunsmann S.A., y Presidente del Directorio de Compañía Pisquera de Chile S.A.. Antes de integrarse a la Compañía era CEO de Santander Chile Holding. Recibió su título de Ingeniero Comercial de la Universidad Católica de Chile y un Master en Economía y Administración de Empresas del *Instituto de Estudios Superiores de la Empresa* ("IESE"), en Barcelona, España.

Marcela Achurra (43), es nuestra Gerente de Asuntos Legales y ha estado con nosotros desde 1995. También es Directora de Aguas CCU-Nestlé Chile S.A. Con anterioridad a su actual cargo, fue asesora legal de nuestra filial Viña San Pedro Tarapacá S.A. Recibió su título de abogado de la Universidad Católica de Chile.

Javier Bitar (43), es el Gerente General de VSPT y ha pertenecido al grupo desde 2004. Además, es miembro del Directorio de Viñas Valles de Chile S.A., un joint venture de VSPT. Antes de ocupar su actual cargo, fue Gerente de Operaciones de VSPT y Gerente General de Viña Santa Helena. Antes de unirse a la Compañía, fue socio Senior del Grupo Sur Consultores, una firma boutique de consultoría especializada en asesoría en administración y diseño del proceso de negocios. Recibió su título y Master en Ingeniería Matemática de la Universidad de Chile y un diploma en Finanzas Corporativas de la Universidad Adolfo Ibáñez en Chile.

Marisol Bravo (49), es nuestra Gerente de Asuntos Corporativos y Relaciones Públicas y ha estado con nosotros desde 1991. Antes de su actual cargo fue Jefa de Proyectos Especiales. Antes de ingresar a la Compañía fue Subgerente de Comercialización en Citicorp Mutual Funds. Recibió su título de Ingeniero Comercial de la Universidad de Chile.

Theodorus De Rond (54), es el Gerente General de CCU Chile y pertenece a la Compañía desde 2007. Actualmente es también Director de Cervecería Austral S.A. Ha trabajado con Heineken desde 1978, en distintos países alrededor del mundo, en cargos senior de comercialización y ventas, además de Gerencia General. Antes de ingresar a la Compañía era Director Gerente de Guinness Anchor Berhad (un joint venture entre Asian Pacific Breweries y Diageo) en Malasia, y con anterioridad fue Director de Comercialización Corporativa de Heineken en Amsterdam. Recibió su título de Retail College de los Países Bajos y tiene estudios de los programas de Comercialización Estratégica, Finanzas y Gerencia General de INSEAD, en Francia.

Pablo De Vescovi (56), es nuestro Gerente de Recursos Humanos y ha estado en la Compañía desde 1994. Antes de ocupar el cargo, fue Gerente de Recursos Humanos de ECUSA. Antes de ingresar a ECUSA fue Gerente de Recursos Humanos de Embotelladora Chile S.A. ("Embochile"), una antigua embotelladora de PepsiCo y Vicepresidente de Recursos Humanos de The Chase Manhattan Bank en Chile. Recibió su título de Ingeniero Comercial de la Universidad Católica de Chile.

Francisco Diharasarri (48), es el Gerente General Manager de ECUSA y ha estado en la Compañía desde 1985. Antes de ocupar su cargo actual, fue el Gerente General de CCU Chile, de ECUSA y de PLASCO. Actualmente es Presidente del Directorio de Foods Compañía de Alimentos S.A. y Aguas CCU-Nestlé Chile S.A. Recibió su título de Ingeniero Civil de la Universidad de Chile.

Roelf Duursema (58), es nuestro Contralor General y ha estado en la Compañía desde 2004. También ha trabajado con Heineken desde 1978, en distintos países alrededor del mundo, ocupando cargos de comercialización, ventas, finanzas y tecnología de la información, además de Gerencia General. Antes de ingresar a la Compañía era Director de Tecnología de la Información Corporativa para el grupo Heineken. Recibió su título de Ingeniero Mecánico de la Technical University Delft, in los Países Bajos y un Master en Economía de la Erasmus University en Rotterdam.

Alvaro Fernández (42), es el Gerente General de Compañía Pisquera de Chile y ha estado en la Compañía desde 1998. Antes de ocupar el cargo actual fue Gerente General de Piscoonor y nuestro Gerente de Desarrollo. También es Director de Cervecería Austral S.A., Compañía Cervecera

Kunstmann S.A., CICSA y Transportes CCU Ltda. Antes de unirse a la Compañía fue Gerente Comercial de Santander Life Insurance Company y Vicepresidente de Citicorp. Recibió su título de Ingeniero Comercial de la Universidad Católica de Chile.

Armin Kunstmann (56), es el Presidente del Directorio de Compañía Cervecera Kunstmann S.A., o CCK y ha estado con nosotros desde 2006. Inició su cervecera original en 1991, la que luego se convirtió en CCK. Actualmente es Director de Levaduras Collico S.A., una compañía de levadura y de Austral Incuba, un centro de desarrollo de nuevos negocios de la Universidad Austral de Valdivia, una importante universidad del Sur de Chile. Antes de ocupar su actual cargo, fue Gerente General Levaduras Collico S.A. durante 12 años. Recibió su título de Ingeniero Civil Químico y un Master en Ingeniería Química de la Universidad Federico Santa María en Chile.

Dirk Leisewitz (63), es nuestro Gerente de Operaciones Corporativo y ha estado con nosotros desde 1987. Actualmente es Director de Cervecería Austral S.A., Compañía Cervecera Kunstmann S.A. y Clínica Alemana de Santiago S.A., una importante clínica privada en Chile. También es consejero de la Universidad Del Desarrollo, una importante universidad privada en Chile. Además, hasta abril de 2008 era miembro del Directorio de la Cámara Chileno-Alemana del Comercio y la Industria. Antes de ocupar su actual cargo, fue nuestro Contralor General durante 17 años. Antes de ingresar a la Compañía fue Gerente de División del Morgan Guaranty Group en Chile. Recibió su título de Ingeniero Civil Industrial de la Universidad de Chile y un Master en Administración y Gerencia de la Universidad Católica de Lovaina, en Bélgica.

Hugo Ovando (39), es nuestro Gerente de Desarrollo y ha estado en la Compañía desde 1997. También es Director de Aguas CCU-Nestlé Chile S.A. Antes de ocupar su actual cargo, fue Gerente de Proyectos Corporativos y Gerente de Relaciones con Inversionistas. Recibió el título de Ingeniero Comercial de la Universidad Católica de Chile y un Master en Administración de Empresas de Babson College.

Ricardo Reyes (54), es nuestro Gerente de Finanzas y ha estado en la Compañía desde 1996. Antes de ocupar su actual cargo fue Gerente General de VSPT, entre mayo de 2004 y julio de 2005 y nuestro Gerente de Finanzas durante casi 9 años. Antes de ingresar a la Compañía trabajó durante 18 años en Esso Chile Petrolera, una coligada de Exxon, en los cargos de Gerente de Operaciones, de Finanzas y de Planificación y Gerente de Sistemas de Información. Recibió el título de Ingeniero Civil de la Universidad Católica de Chile.

Fernando Sanchis (48), es el Gerente General de CCU Argentina y ha estado con nosotros desde 1995. Antes de ingresar a la Compañía era Gerente de Finanzas de Embochile, una antigua embotelladora de PepsiCo y ocupó el mismo cargo en la embotelladora de PepsiCo en Uruguay. Recibió el título de Contador de la Universidad de Buenos Aires de Argentina.

Nuestros ejecutivos principales son empleados a tiempo completo, por lo tanto no se desempeñan en actividades comerciales externas. Las principales actividades comerciales de nuestros directores se resumen en la siguiente tabla:

<u>Directores</u>	<u>Actividades Comerciales</u>
Guillermo Luksic	Presidente de Quiñenco
Giorgio Maschietto	Director de empresas
Andrónico Luksic	Vicepresidente de Banco de Chile
Manuel José Noguera	Gerente Legal de Quiñenco
Carlos Olivos	Socio Senior de Guerrero, Olivos, Novoa & Errázuriz (abogados)
Philippe Pasquet	Director de empresas relacionadas a Heineken
Francisco Pérez	CEO de Quiñenco
Alberto Sobredo	Director de empresas
John Nicolson	Presidente de Heineken Americas

El 13 de enero de 2003 se modificó el pacto de accionistas existente a fin de permitir a Schörghuber Group vender su participación en IRSA a Heineken Americas B.V., una filial de Heineken International B.V. El 17 de abril de 2003, Schörghuber Group notificó formalmente a Quiñenco la venta de su participación en IRSA a Heineken International B.V. Actualmente Heineken Chile Ltda., una sociedad de

responsabilidad limitada chilena controlada por Heineken Americas B.V., es dueña de un 50% de las acciones de IRSA. Al 31 de diciembre de 2005, el pacto de accionistas de IRSA otorga a Quiñenco el derecho a proponer a nuestro Directorio los candidatos a Gerente General y a Heineken Chile Ltda. los candidatos a nuestro Contralor General y a Gerente General de CCU Chile. Por otra parte, según el Pacto, ni Quiñenco ni Heineken Chile Ltda. pueden comprar o vender nuestras acciones, directa o indirectamente, en forma separada.

Remuneración

Para el año terminado el 31 de diciembre de 2008, el monto total de remuneraciones pagadas por nuestra Compañía a los directores fue de \$2.376 millones.

La remuneración del Directorio es determinada por los accionistas en la Junta Ordinaria, la que puede considerar propuestas del Directorio. La remuneración del Directorio, aprobada en nuestra Junta Ordinaria celebrada el 20 de abril de 2009, consiste en un honorario de asistencia por sesión de UF100 a cada miembro y un honorario equivalente al doble para el Presidente, junto con un monto de participación en las utilidades por un monto equivalente a un 3% de los dividendos distribuidos a todos los directores en forma proporcional (con anterioridad a 2008 este monto era de un 5% de los dividendos distribuidos). Si los dividendos distribuidos exceden el 50% de nuestras utilidades líquidas, el monto de la utilidad a repartir se calculará sobre un máximo de un 50% de nuestra utilidad líquida. Además, los directores que participan en el Comité de Directores y Comité de Negocios reciben UF25 y UF17 respectivamente por cada sesión a la que asisten. Además, los miembros del Directorio que participan en el Comité de Auditoría reciben UF25 mensuales. En 2008 el total de remuneraciones pagado por la Compañía y sus filiales a cada director por los servicios prestados fue el siguiente:

<u>Director</u>	Honorarios <u>Asistencia sesiones (1)</u>	Participación <u>Dividendo</u> (miles de \$)	<u>Total</u>
Guillermo Luksic	110.395	242.071	352.466
John Nicolson	2.130		2.130
Massimo von Wunster	19.126	236.699	255.825
Jorge Carey		71.010	71.010
Andrónico Luksic	6.399	236.699	243.098
Giorgio Maschietto	99.427	239.385	338.812
Manuel José Noguera	25.537	236.699	262.236
Carlos Olivos	29.786	236.699	266.485
Philippe Pasquet	97.976	239.385	337.361
Francisco Pérez	97.811	239.385	337.196
Alberto Sobredo	38.296	165.689	203.985

(1) Incluye la remuneración para miembros de los Comités de Auditoría, de Directores y de Negocios.

Para el año terminado el 31 de diciembre de 2008, el monto total de remuneraciones pagado a nuestros ejecutivos principales, a otros ejecutivos y a los gerentes fue de \$5.240 millones. No revelamos y de acuerdo a las leyes chilenas, no tenemos la obligación de revelar a nuestros accionistas o al público en general información sobre la remuneración de nuestros ejecutivos principales en forma individual.

No mantenemos programas de opciones sobre acciones, de jubilación o retiro para nuestros directores o ejecutivos principales, con la sola excepción de VSPT. La junta extraordinaria de accionistas de VSPT, celebrada el 7 de julio de 2005 aprobó un aumento de capital que sería parcialmente usado para programas de opciones sobre acciones dirigidos a los principales ejecutivos de VSPT y sus filiales.

Prácticas del Directorio

Nuestra empresa es administrada por nuestro Directorio que, de acuerdo a nuestros *Estatutos*, está constituido por nueve directores quienes son elegidos durante la Junta Ordinaria de accionistas. El Directorio completo se renueva cada tres años y la última elección se efectuó en abril de 2009. El

Directorio puede designar reemplazantes para llenar cualquier vacante que se produzca durante los períodos entre las juntas de accionistas. En caso de producirse una vacante, el Directorio completo deberá ser renovado en la siguiente Junta Ordinaria. Nuestros ejecutivos principales son designados por el Directorio, por el período que éste determine. El Directorio sesiona regularmente una vez al mes; las juntas extraordinarias son especialmente convocadas por el Presidente a solicitud de cualquiera de los miembros del Directorio. El Directorio no cuenta con un comité ejecutivo. No obstante, tenemos un Comité de Negocios formado por algunos directores que sesiona sólo en las ocasiones en que es necesario revisar temas de especial relevancia que luego son sometidos a la consideración del Directorio. Los servicios de los directores no contemplan una provisión para pagos de beneficios una vez terminado el cargo.

Comité de Directores. La Ley de Sociedades Anónimas fue modificada el 20 de diciembre de 2000. El siguiente es un resumen de las principales disposiciones de la modificación. De conformidad con la modificación, los directorios de las sociedades anónimas cuya capitalización de mercado sea mayor o igual a UF 1,5 millones (al 30 de abril de 2009, aproximadamente \$31.491 millones) deberán designar un comité de directores (el "Comité de Directores"). Si la capitalización de mercado es inferior, desaparece la obligación de designar un Comité de Directores. Sin embargo, las sociedades anónimas que no alcanzan la cifra indicada pueden voluntariamente asumir las obligaciones concernientes al Comité de Directores, en cuyo caso deben obedecer rigurosamente las disposiciones de la Ley.

El Comité de Directores tendrá las siguientes facultades y funciones:

- examinar los informes de los auditores independientes, el balance y otros estados financieros presentados por los gerentes o síndicos de la empresa a los accionistas y emitir una opinión sobre los mismos antes de someterlos a los accionistas para su aprobación.
- proponer al Directorio los auditores independientes y las firmas de clasificación de riesgo, los cuales el Directorio debe entonces presentar a los accionistas. Si el Directorio disiente de la proposición del Comité de Directores, tendrá derecho a formular su propia proposición, sometiendo ambas a la consideración de los accionistas.
- examinar la documentación relativa a (i) contratos o convenios en que los directores tengan participación, y (ii) transacciones entre compañías relacionadas o coligadas y elaborar un informe escrito sobre dicha documentación. Se deberá enviar una copia del informe al Presidente del Directorio, quien deberá leerla en la sesión de Directorio en que se discuta la transacción correspondiente, para su aprobación o rechazo.
- estudiar las políticas de remuneración y los planes de indemnización de los gerentes y ejecutivos principales, y
- todas las demás materias contempladas en los estatutos de la Compañía o encomendadas al Comité de Directores por la junta de accionistas o el Directorio.

Para fines de las transacciones con partes relacionadas que se mencionan más arriba, la Ley de Mercado de Valores y la Ley de Sociedades Anónimas chilenas consideran que las siguientes entidades y/o personas están relacionadas con una empresa:

- toda entidad dentro del conglomerado financiero al que pertenece la Compañía.
- sociedades anónimas que, con respecto a la Compañía, tienen el carácter de compañía matriz, coligada, filial o relacionada. Las compañías matrices son aquellas que controlan directa o indirectamente más del 50% de las acciones con derecho a voto de la filial (o participaciones, en el caso de las organizaciones comerciales que no sean sociedades anónimas), o que pueden de otro modo elegir o designar, o hacer que se elija o designe, la mayoría de los directores o ejecutivos. Las sociedades limitadas (sociedades en comandita) también puede ser empresa coligada de otra sociedad, siempre que esta última tenga la facultad de dirigir o conducir al gestor de la primera en la administración. Las empresas relacionadas son aquellas que, sin controlar realmente la coligada, poseen directa o indirectamente el 10% o más de las acciones con derecho a voto de la misma (o participaciones, en el caso de las organizaciones comerciales que no sean sociedades anónimas), o que pueden de otro modo elegir o designar, o hacer que se elija o designe, al menos un miembro del directorio o gerente.
- personas que son directores, gerentes, administradores o síndicos de la Compañía, y sus

- cónyuges o parientes cercanos (es decir, padres, suegros, hermanos y cuñados), y
- toda persona que, actuando por su propia cuenta o de acuerdo con otras, puede designar al menos un miembro de la gerencia de la empresa o controla el 10% o más del capital de la misma.

Además, la Superintendencia de Valores y Seguros puede suponer que una persona o sociedad anónima está relacionada con una empresa si, debido a relaciones de patrimonio, administración, parentesco, responsabilidad o subordinación, la persona:

- actuando por su propia cuenta o de acuerdo con otras, tiene poder de votación suficiente para influir en la administración de la empresa;
- crea conflictos de interés al realizar negocios con la empresa;
- en el caso de una sociedad anónima, la empresa influye en su administración; o
- tiene un empleo o cargo que le brinda acceso a información privilegiada sobre la empresa y su negocio, con capacidad para influir en el precio de los valores de la empresa.

No obstante, no deberá considerarse que una persona está relacionada con una compañía por el mero hecho de poseer hasta el 5% de la misma, o si es sólo un empleado de ella, sin responsabilidades gerenciales.

Los debates, contratos y organización del Comité de Directores están regulados, en cada materia pertinente, por las estipulaciones de la Ley de Sociedades Anónimas chilena en lo que se refiere a las reuniones de Directorio. El Comité de Directores deberá informar al Directorio tanto sobre el modo en que solicitará información como sobre sus resoluciones.

Además de las responsabilidades generales imputables a cualquier director, los directores miembros del Comité de Directores serán responsables en forma conjunta y solidaria por cualquier perjuicio causado a la sociedad o los accionistas en el ejercicio de sus funciones.

El Comité de Directores estará compuesto por tres miembros, la mayoría de los cuales deberá ser independiente. Los directores independientes son aquellos que habrían sido elegidos incluso si los votos emitidos a su favor por parte del accionista controlador o personas relacionadas con él no se hubieran contabilizado. Pese a ello, se permite una mayoría de directores relacionados con el accionista controlador si hay un número insuficiente de directores independientes. Si son más de tres los directores autorizados a participar en el Comité de Directores, el Directorio deberá elegir los miembros de dicho Comité por unanimidad. Si el Directorio no logra llegar a un acuerdo, el asunto deberá decidirse por sorteo. Durante su primera sesión después de la Junta Ordinaria que se celebró el 20 de abril de 2009, nuestro Directorio designó como miembros del Comité de Directores a los señores Philippe Pasquet, Francisco Pérez y Alberto Sobredo, siendo el primero y el segundo designados por el accionista controlador y el tercero es un director independiente.

Los miembros del Comité de Directores serán remunerados. El monto de dicha remuneración será establecido en forma anual por los accionistas, tomando en cuenta las obligaciones que los miembros del Comité deben desempeñar. La remuneración de los miembros de nuestro Comité de Directores es de 25 *Unidades de Fomento* (al 30 de abril de 2009, aproximadamente M\$525) por asistencia a cada sesión del Comité de Directores.

Los accionistas deberán determinar el presupuesto del Comité de Directores y el de sus asesores y el Comité podrá solicitar la contratación de profesionales para desempeñar sus obligaciones, dentro de los límites impuestos por el presupuesto. Las actividades del Comité de Directores y sus gastos, incluyendo los de asesores, serán incluidos en la memoria anual e informados a los accionistas. El presupuesto de nuestro Comité de Directores y sus asesores es de 1.000 *Unidades de Fomento* (al 30 de abril de 2009, aproximadamente M\$20.994).

Comité de Auditoría. En su sesión celebrada el 20 de abril de 2009, nuestro Directorio designó a los directores Giorgio Maschietto, Carlos Olivos y Alberto Sobredo como miembros de nuestro Comité de

Auditoría, de acuerdo a las disposiciones de la Ley Sarbanes-Oxley de 2002 aplicable a nuestra Compañía en calidad de emisor privado extranjero con instrumentos registrados en una bolsa de los Estados Unidos.

Las funciones del Comité de Auditoría son:

- Hacerse responsable de la contratación, remuneración y supervisión de las funciones de los auditores externos contratados para preparar o emitir informes de auditoría, revisar o certificar dichos informes. Los auditores externos deberán presentar sus informes relativos a dichas materias directamente al Comité de Auditoría.
- Resolver disputas que surjan entre nuestra Administración y los auditores externos en relación a los informes financieros.
- Otorgar la aprobación a la contratación de otros servicios (no de auditoría) provistos por los auditores externos.
- Establecer un procedimiento para recibir y responder a los reclamos recibidos en relación a la contabilidad, controles contables u otras materias de auditoría a través de los cuales los empleados pueden transmitir sus preocupaciones en forma anónima y confidencial en relación a dichas materias.
- Establecer un presupuesto anual para gastos y contratación de consultores externos.

El Comité de Auditoría sesiona regularmente y también sostiene reuniones con nuestros gerentes, con el contralor y con los auditores internos y externos a fin de discutir una variedad de temas relacionados con sus funciones.

Empleados

Chile

Al 31 de diciembre de 2006, 2007 y 2008 teníamos un total de 3.753, 3.958 y 4.419 respectivamente de empleados con contrato indefinido en Chile. Al 31 de diciembre de 2008, 2.331 estaban representados por 40 sindicatos. La antigüedad promedio de nuestros empleados con contrato indefinido era de aproximadamente ocho años.

La siguiente tabla muestra el detalle de nuestros empleados por segmentos de negocios:

<u>Negocio</u>	<u>2006</u>	<u>2007</u>	<u>2008</u>
Cerveza	872	843	729
Bebidas no Alcohólicas	905	908	873
Vino	480	648	978
Transportes CCU	476	635	734
Otros (*)	<u>1,020</u>	<u>924</u>	<u>1,105</u>
Total	<u>3,753</u>	<u>3,958</u>	<u>4,419</u>

(*) Incluye nuestras divisiones corporativa, de pisco, plásticos y Comercial CCU

Los empleados sindicalizados representan aproximadamente un 55% del total de nuestra fuerza de trabajo con contrato indefinido. Nuestra Administración opina que, en general, tiene una buena relación con los sindicatos que representan a nuestros empleados.

Durante 2008 1.038 empleados renovaron sus contratos colectivos, la mayoría de ellos por un período de dos años. Se espera que las renovaciones de contratos aumenten los costos de la fuerza laboral sindicalizada entre un 2,5% y un 3,0%.

Todos los empleados finiquitados por razones distintas de una conducta impropia tienen derecho, por ley, a recibir un pago de indemnización. Durante los años 2006, 2007 y 2008 efectuamos pagos de indemnización ascendentes a \$3.159 millones, \$4.569 millones y \$3.018 millones respectivamente. Los empleados con contrato indefinido tienen derecho al pago básico, de acuerdo a la ley, de un mes de sueldo por cada año de servicio o período de seis meses trabajado. Esta condición está sujeta a la limitación de un pago total su superior a 11 meses para los empleados contratados con posterioridad al

14 de agosto de 1981. Los pagos de indemnización a los empleados contratados con anterioridad al 14 de agosto de 1981 no están sujetos a dicha limitación. Nuestros empleados que están acogidos a contratos de negociación colectiva tienen un beneficio contractual de pago de indemnización en caso de renuncia voluntaria, que consiste en el pago de un sueldo base mensual por cada año completo trabajado, no sujeto a limitación sobre el monto total a pagar, pero sujeto a una limitación en la cantidad total de empleados que pueden solicitar dicho beneficio durante un mismo año. En 2008 despedimos a 339 empleados.

No tenemos ningún programa de fondos de pensiones o jubilación para nuestros empleados. Los trabajadores en Chile están sujetos a una ley nacional de fondos de pensiones que establece un sistema de planes de jubilación independientes, administrados por las *Administradoras de Fondos de Pensiones* ("AFP"). No tenemos responsabilidad sobre el desempeño de los planes de jubilación o sobre los pagos de pensión a los empleados.

Además de nuestra fuerza laboral permanente, al 31 de diciembre de 2008 teníamos 327 empleados temporales, contratados por períodos de tiempo específicos para satisfacer necesidades de corto plazo.

Argentina

a) Negocio de Cerveza

Al 31 de diciembre de 2006, 2007 y 2008 teníamos un total de 543, 547 y 822 empleados respectivamente con contrato indefinido. Al 31 de diciembre de 2008, 378 empleados estaban representados por cuatro sindicatos. Tres de los sindicatos eran miembros de una federación, la Federación Argentina de Trabajadores Cerveceros y Afines ("FATCA"). Al 31 de diciembre de 2008 la antigüedad promedio nuestros empleados en Argentina era de aproximadamente diez años. El significativo crecimiento de nuestro personal a diciembre de 2008 se debe a la adquisición de Inversora Cervecera S.A. (ICSA) en abril de 2008.

La negociación colectiva en Argentina se lleva a cabo sobre una base general de la industria, contrariamente a Chile, donde se lleva a cabo sobre una base individual por Compañía.

En Argentina, al igual que en Chile, todos los empleados que son finiquitados por razones distintas de una conducta impropia tienen derecho, por ley, a recibir un pago de indemnización. Efectuamos pagos de indemnizaciones en relación a nuestras operaciones de cerveza en Argentina ascendentes a \$168 millones, \$125 millones y \$229 millones en 2006, 2007 y 2008 respectivamente. De acuerdo a la Ley del Trabajo argentina, los empleados que ingresaron a la Compañía antes de octubre de 1998 tienen derecho al pago básico que exige la ley, de un sueldo mensual por cada año o fracción trabajado. Este monto mensual no puede exceder tres sueldos promedio mensuales establecidos según el contrato de negociación colectiva correspondiente y no puede ser inferior al equivalente a dos sueldos mensuales del empleado.

Además de nuestra fuerza laboral permanente, al 31 de diciembre de 2008 teníamos 246 empleados temporales, los que fueron contratados por períodos específicos de tiempo para satisfacer necesidades de corto plazo.

b) Negocio del Vino

Al 31 de diciembre de 2008 Finca La Celia (FLC), la filial argentina de Viña San Pedro Tarapacá tenía un total de 134 empleados con contrato indefinido y 68 eran representados por un sindicato. La antigüedad promedio de nuestros empleados en FLC era de aproximadamente cinco años. Además de nuestra fuerza laboral permanente en FLC, teníamos 27 empleados temporales, los que fueron contratados por períodos específicos de tiempo para satisfacer necesidades de corto plazo.

Propiedad Accionaria

Excepto lo descrito en "Item 7: Accionistas Principales y Transacciones con Partes Relacionadas – Accionistas Principales", al 31 de diciembre de 2008 nuestra Administración superior y los miembros del Directorio en conjunto poseían menos de un uno por ciento de nuestras acciones.

No mantenemos programas de opciones sobre acciones u otros que involucren a nuestros empleados en el capital de la Compañía, con la única excepción de VSPT. La Junta Extraordinaria de accionistas de VSPT celebrada el 7 de julio de 2005 aprobó un aumento de capital para ser utilizado en forma parcial para programas de opciones sobre acciones.

ÍTEM 7: Accionistas Principales y Transacciones con Partes Relacionadas

Accionistas Principales

Nuestros únicos instrumentos con derecho a voto son nuestras acciones ordinarias. La siguiente tabla muestra información relativa a la propiedad de nuestras acciones ordinarias al 30 de abril de 2009, por cada accionista que sabemos es dueño de más de un 5% de las acciones ordinarias emitidas y por la totalidad de nuestros directores y ejecutivos principales como grupo:

<u>Accionista</u>	<u>Cantidad de Acciones</u>	<u>% de Propiedad</u>
Inversiones y Rentas S.A.	210.568.432	66,11%
Nuestros directores y ejecutivos como grupo (1)	29.560	0,01%

(1) No incluye las 210.568.432 acciones ordinarias de propiedad, directa e indirecta, de Inversiones y Rentas, que es de propiedad en un 50% de la familia Luksic, según se discute más adelante. Guillermo y Andrónico Luksic, nuestros directores, pertenecen a la familia Luksic.

Además, al 30 de abril de 2009 JPMorgan Chase Bank, el Depositario de nuestro instrumento ADR, era el dueño por registro de 30.274.850 acciones ordinarias (un 9,51% de las acciones ordinarias emitidas) depositadas en nuestro instrumento ADR.

Al 30 de abril de 2009 teníamos 4.915 accionistas registrados, de los cuales 9 no son chilenos, excluyendo los tenedores de ADR. Hasta donde sabemos, de dichos 9 accionistas no chilenos 4 son sociedades de los Estados Unidos con un total de 845.182 acciones ordinarias. Todos los accionistas tienen iguales derechos a voto. Los no chilenos también pueden tener acciones bajo la custodia de bancos privados, pero esta información no está disponible públicamente.

IRSA es una sociedad chilena de propiedad privada, constituida con el solo propósito de tener una participación controladora sobre la Compañía. IRSA es de propiedad en un 50% de Quiñenco S.A., que es la Compañía holding del Grupo Luksic y en un 50% de Heineken Chile Ltda., una filial de Heineken International. IRSA es dueña directa de 196.421.725 acciones ordinarias e indirecta, a través de Inversiones IRSA Ltda., de 14.146.707 acciones ordinarias adicionales. Inversiones IRSA Ltda. es una filial enteramente de propiedad de IRSA.

El 12 de noviembre de 2004 Anheuser-Busch Internacional Holdings, Inc. Chile II Ltd., vendió la totalidad de su participación ascendente a un 20% de nuestras acciones ordinarias en un remate público en la Bolsa de Comercio de Santiago. Las 63.695.333 acciones se vendieron en un precio de \$2.821 por acción, representando \$179.685 millones.

Transacciones con Partes Relacionadas

Los Artículos 44, 89 y 93 de la Ley de Sociedades Anónimas, Ley N° 18.046, exigen que las transacciones con partes relacionadas se lleven a cabo en términos similares a aquellos de una transacción efectuada según las condiciones del mercado. Los directores y ejecutivos principales de las compañías que infringen dichos artículos son responsables de las pérdidas o daños causados a las compañías, accionistas o terceros que sean consecuencia de dichas infracciones. Además, los Artículos 44 y 50 de la Ley de Sociedades Anónimas estipulan que cualquier transacción con una parte relacionada, incluyendo cualquier transacción en que un director tiene una participación personal o actúa en representación de un tercero, puede efectuarse sólo cuando la transacción es examinada por el

Comité de Directores y es previamente aprobada por el Directorio y los términos de la transacción son similares a aquellos de una transacción efectuada según las condiciones de mercado. Si la transacción que implica conflicto de intereses encierra un "monto significativo", el Directorio deberá elaborar una declaración en la que afirme por adelantado que dicha transacción es similar en sus términos a una transacción realizada según las condiciones de mercado. Se considera que una transacción que implica conflicto de intereses representa un "monto significativo", si es superior a UF 2.000 (al 30 de abril de 2008 aproximadamente M\$41.988) y excede el 1% de los activos consolidados de la sociedad anónima, o si el monto es superior a UF 20.000 (al 30 de abril de 2009, alrededor de M\$419.879), independientemente del tamaño de la sociedad anónima.

Cuando una transacción involucre un monto significativo y el Directorio considere imposible determinar si la transacción que implica conflicto de intereses es similar a una transacción efectuada según las condiciones de mercado, podrá aprobar o rechazar la primera, o nombrar a dos asesores independientes que lo determinen, siempre dejando excluidos a los directores afectados. Si el Directorio designa asesores independientes, el informe preparado por los asesores deberá ser entregado a los accionistas y al Directorio dentro de los veinte días hábiles siguientes a la fecha en que los asesores independientes hayan entregado el informe. Los accionistas deberán ser notificados por escrito del recibo de tal informe. Después de este período, el Directorio podrá aprobar o rechazar la transacción que implica conflicto de intereses, pero no estará obligado a acatar la conclusión de los asesores independientes. El Directorio podrá tratar la transacción que implica conflicto de intereses y el informe como información confidencial. En cada caso, el director involucrado será excluido del proceso de toma de decisiones a nivel de directorio.

Los accionistas que representen al menos el 5% de las acciones con derecho a voto de la Compañía podrán, dentro de un período de veinte días, solicitar al Directorio que convoque a una junta extraordinaria de accionistas, con el objeto de aprobar o rechazar la transacción que implica conflicto de intereses, mediante una mayoría equivalente a dos tercios de las acciones emitidas con derecho a voto. Todas las decisiones adoptadas por el directorio en relación a la transacción en conflicto de intereses debe ser informada en la siguiente junta de accionistas.

El contralor de la sociedad anónima o la parte relacionada que intenta celebrar la transacción que implica conflicto de intereses deberá entregar al Directorio, en el momento en que éste la someta a consideración, toda la información relacionada con la transacción presentada a cualesquiera entidades reguladoras o bolsas de valores no chilenas. La infracción del Artículo 44 puede dar como resultado sanciones administrativas o penales en contra del director interesado. La Compañía, los accionistas o los terceros interesados que experimenten pérdidas como resultado de dicha infracción tendrán derecho a recibir una compensación de dichos directores bajo determinadas situaciones.

En el curso regular de sus negocios, la Compañía participa en diversas transacciones con sus coligadas y empresas relacionadas. En la Nota 16 de los Estados Financieros Consolidados se entrega información financiera relativa a este tipo de transacciones.

Nuestras unidades de soporte corporativo y unidades de servicio estratégico proporcionan servicios compartidos a toda la organización a través de acuerdos de nivel de servicio. Los servicios compartidos son provistos de manera centralizada para capturar las sinergias entre las distintas unidades. Los acuerdos de nivel de servicio son contratos anuales que especifican los servicios a proveer, además de las variables usadas para medir los niveles de servicio y sus precios. Los niveles de servicio son evaluados directamente por los usuarios tres veces al año.

Además, nuestras filiales de logística Transportes CCU Ltda y Comercial CCU Ltda. proporcionan servicios de transporte, bodegaje y ventas sobre una base consolidada a todas nuestras unidades de negocios estratégicas. Dichos servicios son regulados a través de contratos anuales que especifican los servicios a proveer, además de las variables usadas para medir los niveles de servicio y sus precios. Los niveles de servicio son evaluados directamente por los usuarios tres veces al año.

Participamos en una variedad de transacciones con coligadas del Grupo Luksic y Heineken, los propietarios de IRSA, además de con otros accionistas. Actualmente, Quiñenco y Heineken Chile Limitada, una sociedad limitada controlada por Heineken Americas B.V. son los únicos accionistas de

IRSA, cada uno con una participación de un 50%. Véase “Item 4: Información sobre la Compañía – Estructura Organizacional”.

El 30 de noviembre de 2005, nuestra Compañía y Heineken International firmaron nuevas versiones de los acuerdos de licencia y asistencia técnica que nos proporcionan los derechos exclusivos de producir, vender y distribuir cerveza Heineken en Chile y Argentina, a partir del 18 de junio de 2003. Estos acuerdos tienen una duración inicial de 10 años a partir de junio de 2003, renovables por períodos sucesivos de cinco años. Véase “Item 4: Información sobre la Compañía – Generalidades del Negocio – Nuestro Negocio de Cerveza en Chile – Producción y Comercialización de Cerveza en Chile” e “Item 4: Información sobre la Compañía – Generalidades del Negocio – Nuestro Negocio de Cerveza en Argentina – Producción y Comercialización de Cerveza en Argentina”.

También sujeto al anterior acuerdo de licencias, el 24 de abril de 2006, a través de nuestra filial CCU Chile Ltda., firmamos un acuerdo producción de cerveza con Heineken Brouwerijen B.V., el que nos otorga el derecho a producir y envasar Heineken lager en nuestra cervecera local y para su venta y distribución en Perú, Colombia y Ecuador por el distribuidor designado por Heineken. Este acuerdo entró en vigencia el 24 de abril de 2006 por un año renovable en forma anual.

Además, se firmó un Acuerdo de Asistencia Técnica con Heineken Technical Services B.V. el 4 de mayo de 2005, a través del cual esta última fue designada sobre una base sin exclusividad, como nuestro asesor técnico en relación a los aspectos operacionales de nuestras cerveceras, incluyendo también servicios especiales en relación a ingeniería de proyectos para ampliaciones de la capacidad de las cerveceras y construcción de nuevas plantas, asistencia en el desarrollo de nuevos productos, métodos de producción y sistemas de distribución, además de asesoría sobre sistemas de compra, entre otros. Este acuerdo tiene una duración inicial de un año a contar del 4 de mayo de 2005, renovable por períodos sucesivos de un año, a menos que alguna de las partes notifique por escrito con al menos tres meses de anticipación a la otra su intención de poner término a este acuerdo. El acuerdo fue renovado en forma automática.

Producimos, embotellamos y distribuimos cerveza Budweiser en Argentina bajo un acuerdo de licencia firmado con Anheuser-Busch en diciembre de 1995 y sus modificaciones. También vendemos cerveza Budweiser importada en Chile. Véase “Item 4: Información sobre la Compañía – Generalidades del Negocio – Nuestro Negocio de Cerveza en Argentina” e “Item 4: Información sobre la Compañía – Generalidades del Negocio – Nuestro Negocio de Cerveza en Chile”.

Finalmente, firmamos un Acuerdo Marco con Banco de Chile, una filial de Quiñenco, vigente a contar del 1 de mayo de 2003, para la prestación de servicios bancarios para nosotros y algunas de nuestras filiales y coligadas incluyendo, entre otros, pago a proveedores y accionistas, servicio de cajeros, transporte de valores y pago de remuneraciones. Este acuerdo reemplaza acuerdos previos con el mismo propósito firmados con Banco de A. Edwards, el cual se fusionó con Banco de Chile el 1 de enero de 2002.

Desde que se estableció nuestro Comité de Directores en 2001, de acuerdo a las exigencias de la Ley de Sociedades, todos los contratos con partes relacionadas han sido revisados por el Comité y luego aprobados por el Directorio, cuya aprobación también era una práctica habitual antes de creación del Comité de Directores. Nuestros principales contratos con partes relacionadas incluyen arriendo de propiedades, prestación de servicios y venta de productos.

A continuación se detallan nuestras principales transacciones con partes relacionadas para el período de doce meses terminado el 31 de diciembre de 2008:

<u>Compañía</u>	<u>Relación</u>	<u>Transacción</u>	<u>Montos</u> (miles de \$)
Alusa S.A. Anheuser Busch internacional Inc.	Coligada	Compra de productos	512.023
	Coligada	Compra de productos	695.878
		Venta de productos	8.096.750
Anheuser Busch Lat. Am. Develop. Corp. Banco de Chile	Coligada	Aportes Comercialización	302.112
	Coligada	Licencia y asistencia técnica	2.639.016
		Contratos Forward	5.659.392
		Venta de productos	29.804
		Comisiones bancarias	18.302
		Servicios cobranza	8.613
		Transporte valores	283
Foods Compañía de Alimentos CCU S.A. Cervecería Austral S.A.	Inversión	Compra de productos	6.547.667
	Inversión	Compra de productos	708.466
Cervecería Modelo		Royalty	343.657
		Venta de productos	241.765
	Coligada	Compra de productos	2.498.188
Comercial Patagona Ltda.		Aportes Comercialización	446.955
	Inversión	Venta de productos	911.857
Control Ltda.		Aportes Comercialización	76.760
	Coligada	Compra de productos	4.586.864
Heineken Brouwerijen B.V.		Préstamos	295.382
	Indirecta	Royalty	2.934.002
		Venta de productos	2.559.300
		Licencia y asistencia técnica	1.443.670
		Soporte pagado	50.237
		Servicios recibidos	47.072
Promarca S.A.	Inversión	Royalty	416.285
Serv. Transportes Integrados Ltda	Coligada	Servicios pagados	850.122
Viña Valles de Chile (ex Viña Tabalí S.A.)	Inversión	Remesa recibida	605.595
		Remesa pagada	615.573
		Aumento Capital	4.244.005

Véase la Nota 16 a nuestros estados financieros consolidados para información sobre los años 2006 y 2007.

Participación de Expertos y Asesores

No corresponde.

ITEM 8: Información Financiera

Estados Financieros Consolidados y Otra Información Financiera

Véase "Ítem 18: Estados financieros y Anexos" para los Estados Financieros de la Compañía y sus notes, auditados por PricewaterhouseCoopers.

Exportaciones de Vino

A través de nuestra filial VSPT exportamos vino a 76 países en 2008. VSPT es el segundo mayor exportador de vino en Chile. Véase "Ítem 4: Información sobre la Compañía – Generalidades del Negocio – Nuestro Negocio del Vino".

La siguiente tabla muestra nuestras exportaciones totales de vino por volumen, en pesos a diciembre de 2008 y como porcentaje del total de las ventas para los últimos tres años:

	<u>2006</u>	<u>2007</u>	<u>2008</u>
Exportaciones (miles de litros)	46.741	55.544	50.286
% del total de las ventas	3,5%	3,9%	3,2%
Exportaciones (\$ millones)	55.799	61.699	60.382
% del total de las ventas	8,7%	9,0%	7,7%

Procesos Legales

El 24 de marzo de 2008 el Fiscal Nacional Económico notificó a nuestra filial Cervecería CCU Chile Ltda. un recurso presentado ante el Tribunal de Libre Competencia, en cuanto a un abuso de parte de CCU Chile por su posición dominante en el mercado, según lo demuestran las cláusulas de exclusividad impuestas a hoteles, restaurantes, pubs, bares y discotecas, que prohíben la comercialización por parte de dichos establecimientos de cervezas producidas por la competencia de CCU Chile. El recurso solicita que CCU Chile sea multada con el máximo permitido de acuerdo a la ley antimonopolio, de 20.000 UTA (*Unidad Tributaria Anual*, al 31 de mayo de 2008, aproximadamente \$8.420 millones), o una multa que el Tribunal considere adecuada. El 16 de abril de 2008 CCU Chile presentó su respuesta, citando argumentos económicos y legales en apoyo o desestimación del recurso. CCU Chile y el Fiscal Nacional Económico firmaron un acuerdo de liquidación que fue aprobado por el Tribunal de Libre Competencia. No se impusieron multas a CCU Chile. Una copia de la liquidación puede examinarse en el sitio web www.ccu-sa.com o www.ccu.cl

Política de Dividendos y Dividendos

Nuestra política de dividendos es revisada y establecida por nuestro Directorio e informada a la Junta Ordinaria de Accionistas, la que por lo general se celebra en abril de cada año. Cada año el Directorio debe presentar su propuesta de dividendo definitivo correspondiente al año anterior para la aprobación de los accionistas durante la Junta Ordinaria. De acuerdo a lo requerido por la Ley de Sociedades Anónimas, a menos que se decida lo contrario por voto unánime de las acciones ordinarias emitidas, debemos distribuir un dividendo en efectivo por un monto igual a al menos un 30% de nuestra utilidad neta para ese año, una vez deducidas las pérdidas acumuladas de años anteriores. Nuestro Directorio tiene la facultad de pagar dividendos provisorios durante cualquier año tributario, a ser cargados a las ganancias de dicho año.

Nuestro Directorio anunció en la Junta Ordinaria de accionistas celebrada el 20 de abril de 2009, su política de dividendos para períodos futuros autorizando la distribución de dividendos en efectivo por un monto al menos equivalente a un 50% de nuestra utilidad líquida de acuerdo a los PCGA chilenos para el año anterior. Nuestra política de dividendos está sujeta a futuros cambios debido a modificaciones en las leyes chilenas, requerimientos de capital, resultados económicos y/o otros factores. Durante nuestra última Junta Ordinaria celebrada el 20 de abril de 2009 se aprobó un dividendo de \$108,66083 por acción ordinaria, además del dividendo provisorio de \$47,00 por acción ordinaria distribuido el 9 de enero de 2009. Dichos dividendos en conjunto ascendieron a \$49.578 millones, representando un 60,0% de la utilidad neta de 2008 disponible para ser distribuida como dividendo.

Los dividendos son pagados a los accionistas registrados el quinto día hábil, incluyendo sábados, previo a la fecha establecida para el pago del dividendo. Los tenedores de ADR a la fecha de registro correspondiente tienen derecho a los dividendos declarados para cada período correspondiente.

La siguiente tabla muestra los montos de dividendos provisorios y definitivos y el monto total de ellos por acción ordinaria y por ADS en relación a cada uno de los años indicados:

<u>Año terminado el 31</u> <u>de Diciembre,</u>	<u>Provisorio</u>	<u>\$ Por acción</u>			<u>US\$ Por ADS</u>		
		<u>(1)</u> <u>Definitivo (3)</u>	<u>Total</u>	<u>Provisorio</u>	<u>(2)</u> <u>Definitivo (3)</u>	<u>Total</u>	
2004	27,00	62,80	89,80	0,24	0,54	0,78	
2005	30,00	67,37	97,37	0,29	0,65	0,94	
2006	35,00	77,62	112,62	0,32	0,74	1,06	
2007	47,00	102,20	149,20	0,48	1,13	1,61	
2008	47,00	108,66	155,66	0,38	0,90	1,29	

(1) Los montos de los dividendos provisorios y definitivos se expresan en pesos históricos.

(2) La información de dividendos en dólares por ADR sólo es con propósitos de referencia, ya que pagamos todos los dividendos en pesos chilenos. Los montos en pesos chilenos mostrados han sido convertidos a dólares al tipo de cambio observado vigente en cada fecha de pago. Nota: El Banco de la Reserva Federal de Nueva York no informa una tasa de compra al mediodía para el peso chileno.

(3) El dividendo definitivo en relación a cada año se declara y paga dentro de los primeros cinco meses del año posterior.

De acuerdo al anterior Capítulo XXVI de las Reglamentaciones para Tipos de Cambio del Banco Central, reemplazado por el Capítulo XIV, un accionista que no es residente en Chile debe registrarse como inversionista extranjero a fin de tener acceso al Mercado Cambiario Formal para remitir al extranjero cualesquiera dividendos, fondos originados por las ventas u otros montos originados por acciones en una compañía chilena (véase “Item 10: Información Adicional – Controles Cambiarios – Legislación y Reglamentaciones Generales”). Según nuestro contrato de inversión extranjera, el Depositario, en representación de los tenedores de ADR, tendrá acceso al mercado cambiario formal para convertir dividendos en pesos a dólares y para pagar dichos dólares a los tenedores de ADR fuera de Chile. Los dividendos recibidos en relación a las acciones ordinarias por los tenedores, incluyendo los tenedores de ADR que no son residentes en Chile, están sujetos al impuesto de retención en Chile. Véase “Item 10: Información Adicional – Tributación”.

Cambios Significativos

No han ocurrido cambios significativos desde la fecha de nuestros últimos estados financieros anuales.

ÍTEM 9: La Oferta y Cotización

Oferta y Detalles de Cotización

La siguiente tabla muestra, para los períodos indicados, los precios de venta máximo y mínimo informados para las acciones ordinarias en la Bolsa de Comercio de Santiago, además de los precios de venta máximo y mínimo de los ADS de acuerdo a lo informado por la NYSE:

	<u>Bolsa de Comercio Santiago</u> <u>(por acción ordinaria)(*)</u>		<u>NYSE</u> <u>(por ADS)</u>	
	<u>Máximo</u> <u>(\$)</u>	<u>Mínimo</u> <u>(\$)</u>	<u>Máximo</u> <u>(US\$)</u>	<u>Mínimo</u> <u>(US\$)</u>
Años				
2004	3.075	2.350	25,80	17,90
2005	3.200	2.510	28,50	22,91
2006	3.285	2.350	30,65	21,14
2007	4.280	3.040	45,80	26,91
2008	3.801	2.650	39,91	22,54
2009 (hasta el 30 abril)	3.821	3.160	31,44	25,93
2007				
Primer trimestre	3.500	3.040	34,25	26,91
Segundo trimestre	3.950	3.370	37,76	31,00
Tercer trimestre	3.900	3.400	38,50	31,92
Cuarto trimestre	4.280	3.299	45,80	30,76
2008				
Primer trimestre	3.485	2.650	37,08	26,33
Segundo trimestre	3.600	3.039	39,91	29,07
Tercer trimestre	3.655	2.819	36,16	27,87
Cuarto trimestre	3.801	3.000	33,18	22,54
2009				
Primer trimestre	3.821	3.160	31,44	25,93
Últimos seis meses				
Diciembre 2008	3.750	3.100	29,10	22,54
Enero 2009	3.821	3.400	31,44	26,41
Febrero	3.801	3.210	30,82	26,64
Marzo	3.600	3.160	31,02	25,93
Abril	3.551	3.265	30,70	27,75

(*) Los pesos por acción ordinaria reflejan el precio nominal a la fecha de transacción.

No se han producido suspensiones significativas de transacción de las acciones de la Compañía durante los últimos tres años.

Plan de distribución

No corresponde

Mercados

Nuestras acciones comunes se transan actualmente en la Bolsa de Comercio de Santiago, la Bolsa Electrónica de Valores de Chile y la Bolsa de Comercio de Valparaíso bajo el símbolo "CCU". La Bolsa de Comercio de Santiago representó aproximadamente un 87% y un 91% del volumen transado de nuestras acciones ordinarias en Chile en 2007 y 2008 respectivamente. Los restantes 13% y 9% respectivamente se transaron principalmente en la Bolsa Electrónica de Valores de Chile. Las acciones ordinarias se transaron en los Estados Unidos en la bolsa NASDAQ entre el 24 de septiembre de 1992 y el 25 de marzo de 1999 y en la NYSE desde el 26 de marzo de 1999, bajo la forma de ADS con el símbolo "CCU", cada uno representando cinco acciones ordinarias, siendo a la vez representados por ADR. Los ADS son emitidos bajo los términos de un contrato de depósito y sus modificaciones, de fecha 1 de septiembre de 1992 entre nuestra Compañía, JPMorgan Chase Bank como depositario y los tenedores ocasionales de los ADS.

El volumen de transacción de nuestros ADS en la NYSE durante los últimos tres años es el siguiente:

<u>Año</u>	<u>Trimestre</u>	<u>Volumen Transado</u> (Miles de acciones)
2006	Primer trimestre	2.619
	Segundo trimestre	2.493
	Tercer trimestre	1.649
	Cuarto trimestre	<u>1.572</u>
	Total	<u>8.333</u>
2007	Primer trimestre	1.525
	Segundo trimestre	2.149
	Tercer trimestre	1.890
	Cuarto trimestre	<u>2.595</u>
	Total	<u>8.159</u>
2008	Primer trimestre	2.707
	Segundo trimestre	2.384
	Tercer trimestre	3.215
	Cuarto trimestre	<u>3.098</u>
	Total	<u>11.404</u>

Accionistas Vendedores

No corresponde

Dilución

No corresponde

Gastos de la Emisión

No corresponde

ITEM 10. INFORMACION ADICIONAL

Capital Accionario

No aplica.

Escritura y Artículos de Constitución

A continuación se presenta un resumen de información significativa contenida en los Estatutos de la Compañía y en la ley chilena. Esta descripción no pretende ser completa. Para mayor información relativa a los ítems abordados en este resumen, se sugiere recurrir a nuestros Estatutos, los cuales han sido incorporados por referencia como anexo a nuestro Formulario de Registro F-1 y sus modificaciones, presentado en la SEC el 23 de septiembre de 1992 (Registro N° 033-48592).

Registro y Objeto Social. Somos una sociedad anónima abierta constituida por escritura pública de fecha 8 de enero de 1902, ante el Notario Público de Valparaíso, el señor Pedro Flores y nuestra existencia se aprobó por Decreto Supremo N° 889 del Departamento de Tesorería de fecha 19 de marzo de 1902, ambas inscritas a fojas 49 vuelta, N° 45 del Registro de Comercio de Valparaíso de 1902 y publicadas en el Diario Oficial del 24 de marzo de 1902. Nuestro registro N° 0007 en la SVS es del 8 de marzo de 1982.

La última modificación a nuestros Estatutos, que cambió el domicilio de la sociedad de Valparaíso a Santiago y el texto completo, modificado y actualizado de los estatutos de la sociedad se redujo a escritura pública de fecha 4 de junio de 2001, ante la Notario Público de Valparaíso, María Ester Astorga, cuyo extracto se registró a fojas 474 vuelta N° 363 del Registro de Comercio de Valparaíso de 2001, publicado en el Diario Oficial del 13 de junio de 2001 e inscrito en el Registro de Comercio de Santiago, a fojas 18.149, N° 14.600 del año 2001.

Según el Artículo 4 de nuestros estatutos, el principal objeto de la sociedad es producir, fabricar y comercializar bebidas alcohólicas y no alcohólicas, fabricar contenedores y embalajes y proveer servicios de transporte, entre otras actividades.

Directores. De conformidad con la Ley de Sociedades Anónimas chilena, una sociedad anónima no podrá celebrar un contrato o acuerdo en que un director posea un interés directo o indirecto (es decir, una transacción que implique conflicto de intereses) sin la previa aprobación del Directorio y sólo si los términos de tal transacción son similares a aquellos de una transacción efectuada según las condiciones de mercado.

Si la transacción que implica conflicto de intereses encierra un "monto significativo", el Directorio deberá elaborar una declaración en la que afirme por adelantado que dicha transacción es similar en sus términos a una transacción realizada según las condiciones de mercado. Se considera que una transacción que implica conflicto de intereses encierra un "monto significativo", si éste es superior a UF 2.000 (al 30 de abril de 2009, aproximadamente M\$41.988) y excede el 1% de los activos de la sociedad anónima, o si el monto es superior a UF20.000 (al 31 de abril de 2009, alrededor de M\$419.879), independientemente del tamaño de la sociedad.

Si el Directorio considera imposible determinar si la transacción que implica conflicto de intereses es similar a una transacción efectuada según las condiciones de mercado, podrá aprobar o rechazar la primera, o nombrar asesores independientes que lo determinen, excluyendo siempre a los directores afectados. Si el Directorio designa asesores independientes, el informe preparado por estos asesores deberá ser entregado a los accionistas y al Directorio dentro de los 20 días hábiles siguientes a la fecha en que los asesores independientes hayan entregado el informe. Los accionistas deberán ser notificados por escrito del recibo de tal informe. Después de este período, el Directorio podrá aprobar o rechazar la transacción que implica conflicto de intereses, pero no estará obligado a acatar la conclusión de los asesores independientes. El Directorio podrá tratar tanto la transacción que implica conflicto de intereses como el informe como información confidencial. Los accionistas que representen al menos el 5% de las acciones con derecho a voto de la Compañía podrán solicitar al Directorio que convoque a una junta de accionistas, con el objeto de aprobar o rechazar la transacción que implica conflicto de intereses, mediante una mayoría equivalente a dos tercios de las acciones en circulación con derecho a voto. Los directores interesados serán excluidos de todas las decisiones relativas a la transacción en conflicto de intereses.

Todas las decisiones adoptadas por el Directorio respecto de la transacción que implica conflicto de intereses deberán informarse en la siguiente junta de accionistas. El contralor de la sociedad anónima o la parte relacionada que intenta celebrar la transacción que implica conflicto de intereses deberá entregar al Directorio, en el momento en que éste la someta a consideración, toda la información relacionada con la transacción presentada a cualesquiera entidades reguladoras o bolsas de valores no chilenas.

Si de tal transacción surge un juicio por daños y perjuicios, el demandado (es decir, uno o más directores, el contralor, una parte relacionada o todos los anteriores) deberá probar que la transacción era mayor o igualmente beneficiosa para la sociedad anónima que una transacción realizada según las condiciones de mercado, a menos que la transacción que implica conflicto de intereses haya sido aprobada previamente por los accionistas.

El monto de la remuneración de un director se establece cada año en la junta anual de accionistas. A los Directores se les prohíbe pedir un préstamo o de otro modo hacer uso de los dineros o activos de la sociedad anónima en su propio beneficio, a menos que hayan sido previamente autorizados por el Directorio. A los Directores también se les prohíbe solicitar un préstamo o de otro modo hacer uso de

los dineros o activos de la sociedad anónima, en su propio beneficio o el de (a) sus cónyuges y determinados parientes, incluyendo los políticos, (b) las empresas en que ellos o sus cónyuges o los mencionados parientes sean directores o posean el 10% o más de participación, o (c) terceros de los cuales los directores son representantes. Sin embargo, no se requiere la autorización de los accionistas. Estos reglamentos sólo pueden modificarse por ley.

No es necesario ser propietario de acciones de la Compañía para ser elegido director y no hay límite de edad establecido para el retiro de los directores.

Derechos, Preferencias y Restricciones respecto de las Acciones. A la Compañía se le exige repartir en efectivo a los accionistas un mínimo del 30% de las utilidades de cada año fiscal, a menos que ellos unánimemente decidan otra cosa y excepto en el caso que la Compañía no haya absorbido pérdidas del año anterior. Toda utilidad remanente podrá usarse para establecer un fondo de reserva (que podrá ser capitalizado en cualquier momento, enmendando los estatutos de la sociedad anónima mediante el voto de la mayoría de las acciones con derecho a voto emitidas) o para pagar futuros dividendos.

Los dividendos mínimos obligatorios, (es decir, al menos el 30% de las utilidades de la Compañía para cada año fiscal) deberán pagarse 30 días después de la fecha en que la junta de accionistas haya aprobado el reparto de utilidades en el año fiscal. Todo dividendo adicional aprobado por los accionistas deberá pagarse en la fecha establecida por los accionistas o el Directorio, en caso de habersele otorgado poder durante la Junta Ordinaria de Accionistas.

Los dividendos acumulados que las sociedades anónimas no paguen, ni pongan a disposición de sus accionistas dentro de ciertos períodos, deberán reajustarse de acuerdo a la variación de la UF desde la fecha en que debían pagarse hasta la fecha de pago real. Los dividendos atrasados devengarán el interés anual establecido para operaciones reajutable en el mismo período.

Los dividendos y otros beneficios en efectivo no reclamados por los accionistas, después de cinco años a partir de la fecha en que debían pagarse, pasarán a ser propiedad del Cuerpo de Bomberos de Chile.

La Compañía tiene sólo una clase de acciones y, por lo tanto, no hay preferencias ni límites en cuanto a los derechos a voto de los accionistas. Cada accionista tiene derecho a un voto por acción. En las juntas de accionistas, las determinaciones generalmente se toman por simple mayoría de los accionistas con derecho a voto, siempre que se cumpla con el quórum legal. Una junta extraordinaria por lo general requiere mayoría absoluta, en otras palabras, un 50% más una de las acciones con derecho a voto. No obstante, la Ley de Sociedades Anónimas chilena estipula que ciertas decisiones requieren el voto de los dos tercios de las acciones con derecho a voto emitidas.

Los directores de la Compañía se eligen cada tres años y sus períodos no son alternados. Los accionistas podrán acumular sus votos en favor de una sola persona o distribuirlos a más de una. Asimismo, mediante acuerdo unánime de los accionistas presentes y con derecho a voto, se podrá omitir la votación y hacerse la elección a viva voz.

En caso de liquidación, la Ley de Sociedades Anónimas chilena estipula que éstas pueden efectuar repartos a los accionistas a cuenta de un reembolso de capital, únicamente después de haberse pagado las deudas de la sociedad.

No existen disposiciones de rescate o fondo de amortización aplicables a la Compañía, como tampoco responsabilidades legales para los accionistas respecto de pagos adicionales para aumentar el capital social en el futuro solicitados por la sociedad anónima.

Conforme a la ley chilena, ciertas disposiciones afectan a todo tenedor de valores existente o posible que posea una cantidad sustancial de acciones. La Ley de Mercado de Valores establece que (a) toda persona que, directa o indirectamente, (i) posea el 10% o más del capital suscrito de una sociedad anónima (los "accionistas mayoritarios"), cuyas acciones estén registradas en el Registro de Valores de la SVS (el "RVSVS"), o (ii) posea cualesquiera de los citados porcentajes debido a la compra de

acciones; y (b) todos los liquidadores, directores, gerente general y demás ejecutivos principales de cualquier sociedad anónima cuyas acciones estén inscritas en el Registro de Valores de la SVS, independientemente del número de acciones que posean, deberán informar de toda compra o venta de acciones efectuada por tales personas o entidades, dentro de dos días hábiles luego de la transacción, a la SVS y a cada una de las bolsas de valores de Chile en que tal sociedad anónima haya registrado valores. Además, los accionistas mayoritarios deberán informar a la SVS y las bolsas de valores si la compra tiene por objeto adquirir el control de la sociedad anónima, o sólo constituye una inversión financiera.

La Ley de Mercado de Valores también estipula que, cuando una o más personas intentan adquirir una sociedad anónima fiscalizada por la SVS, deben dar previamente aviso público. Este aviso debe comprender el precio que se ofrecerá por acción y las condiciones de la transacción propuesta, incluyendo la forma en que se proyecta adquirir las acciones.

Finalmente, el 20 de diciembre de 2000 se promulgó el Capítulo XXV de la Ley de Mercado de Valores para asegurar que los accionistas mayoritarios compartan con los minoritarios los beneficios de un cambio de control, exigiendo que ciertas adquisiciones de acciones se hagan de conformidad con una oferta pública de adquisición de acciones.

La Ley de Sociedades Anónimas chilena otorga a los accionistas derechos preferentes. La Ley exige que las opciones de compra de acciones que representen aumentos de capital en las sociedades anónimas y debentures convertibles en acciones de la sociedad anónima emisora, o todo otro valor que conceda derechos futuros sobre dichas acciones deberán ofrecerse de preferencia, al menos una vez, a los accionistas existentes, de manera proporcional al número de acciones que cada uno posea. Las sociedades anónimas deberán proceder al reparto de acciones dadas como bono, de la misma manera.

La Ley de Sociedades Anónimas chilena también da a los accionistas derecho a retirarse de una sociedad anónima en determinadas situaciones. A menos que se esté tramitando un procedimiento de quiebra, si en una junta de accionistas se aprueba uno de los siguientes asuntos, los accionistas disidentes estarán automáticamente autorizados a retirarse de la sociedad anónima, previo pago de sus acciones al valor de mercado por parte de la sociedad:

- transformación de la sociedad anónima en un tipo diferente de entidad legal;
- fusión con y/o en otra sociedad anónima;
- enajenación del 50% o más de los activos de la sociedad anónima, ya sea que comprenda o no la enajenación de pasivos, o la propuesta o modificación de cualquier plan de negocios que contemple la transferencia de activos que excedan dicho porcentaje.
- otorgamiento de cauciones a un tercero mediante garantía que exceda el 50% de los activos de la sociedad anónima;
- la creación de preferencias con respecto a una serie de acciones, o cualquier otra modificación de las preferencias existentes, en cuyo caso sólo los accionistas disidentes de la serie afectada tendrán derecho a retirarse;
- saneamiento de ciertos errores o defectos, que influyan en la escritura de constitución de la sociedad anónima o modificaciones a sus estatutos en cuanto a uno o más de los asuntos que aparecen más arriba; y
- otros casos previstos por la ley o nuestros estatutos, si los hay.

Asimismo, los accionistas podrán retirarse si una persona llega a ser propietaria de dos tercios de las acciones emitidas de la sociedad anónima, como consecuencia de una adquisición de acciones y dicha persona no hace una oferta pública de adquisición de acciones por las acciones restantes dentro de 30 días.

Los estatutos de la Compañía no especifican ninguna otra circunstancia adicional por la cual los accionistas puedan retirarse.

Medida Necesaria para Modificar los Derechos de los Tenedores de Acciones. Los derechos de los accionistas están establecidos por la ley y por los estatutos de las sociedades anónimas. Todo cambio en los derechos de los accionistas deberá adoptarse por mayoría absoluta de los mismos o, en algunos casos, por una mayoría de dos tercios, como se indicó anteriormente, como para la creación, aumento, disminución o eliminación de acciones preferentes. Por lo tanto, cualquier otro deterioro de los derechos no específicamente regulado requiere sólo la mayoría absoluta (más de un 50%) de las acciones con derecho a voto. Sin embargo, la renuncia de los accionistas al derecho a recibir al menos el 30% de las utilidades de cada año fiscal (el "dividendo mínimo") exige el voto unánime de los mismos. No obstante lo anterior, ninguna decisión tomada en la junta de accionistas podrá despojar a un accionista de la propiedad de sus acciones.

Los estatutos de la Compañía no contemplan condiciones adicionales para los asuntos descritos en esta subsección.

Juntas de Accionistas. Las juntas ordinarias de accionistas deberán llevarse a cabo durante los cuatro primeros meses de cada año. Durante estas juntas se toman determinaciones relacionadas con asuntos particulares, que pueden o no estar específicamente indicados en la citación a dicha reunión.

El quórum de una junta de accionistas deberá establecerse mediante la presencia, en persona o por poder, de accionistas que representen al menos una mayoría absoluta de nuestras acciones emitidas con derecho a voto. Si no se contara con quórum en la primera reunión, se podrá volver a citar y, una vez hecho esto, deberá considerarse que los accionistas presentes en esta segunda junta constituyen quórum, independientemente del porcentaje de acciones con derecho a voto representado. En tal caso, las decisiones deberán tomarse por la mayoría absoluta de acciones con derecho a voto presentes o representadas. Los siguientes asuntos deberán reservarse especialmente para las juntas ordinarias:

- revisión de la situación de la sociedad anónima, así como de los informes de auditores internos e independientes y aprobación o rechazo de la memoria anual, balance, estados financieros y registros presentados por nuestros administradores o liquidadores;
- distribución de utilidades de cada ejercicio, incluyendo el reparto de dividendos;
- elección o revocación de miembros titulares y suplentes del Directorio, de los liquidadores y de los liquidadores de la administración; y
- determinación de la remuneración de los miembros del Directorio, designación de un periódico para publicar las citaciones a las juntas y, en general, cualquier otro asunto que deba tratarse en la junta ordinaria, que sea de interés de la sociedad anónima y no esté expresamente reservado para juntas extraordinarias.

Se podrán realizar juntas extraordinarias de accionistas en cualquier momento, cuando lo exijan las necesidades de la sociedad anónima. Durante las juntas extraordinarias, se toman determinaciones respecto de cualesquiera asuntos que la ley o los estatutos de la Compañía reserven para tales juntas extraordinarias, los cuales deberán indicarse expresamente en la citación pertinente. Si en una junta extraordinaria de accionistas deben tomarse determinaciones concernientes a asuntos específicamente reservados para las juntas anuales, la operación y las decisiones de dicha junta extraordinaria deberán respetar las normas que se aplican a las juntas ordinarias. Los siguientes asuntos se reservan especialmente para las juntas extraordinarias:

- disolución de la sociedad anónima;
- transformación, fusión o división de la sociedad anónima y modificaciones de sus estatutos;
- emisión de bonos o debentures convertibles en acciones;
- cesión de un 50% o más de los activos fijos, incluyendo o no los pasivos, o la cesión de un 50% o más de sus pasivos; y
- caucionar obligaciones a terceros, excepto cuando éstos sean empresas filiales (en cuyo caso bastará la aprobación del Directorio).

Además de lo indicado, el Directorio deberá convocar a juntas de accionistas anuales y extraordinarias en las siguientes circunstancias:

- cuando lo soliciten accionistas que posean como mínimo el 10% de las acciones emitidas; y
- cuando lo exija la SVS.

Sólo los tenedores de acciones inscritas en el Registro de Accionistas cinco días antes de la fecha de la reunión pertinente, incluyendo los sábados, podrán participar con derecho a voz y voto en las juntas de accionistas. Los directores y ejecutivos que no sean accionistas podrán participar en tales juntas con derecho a voz únicamente.

Los accionistas podrán ser representados por otras personas en las juntas, independientemente de que tales personas sean o no accionistas. La representación deberá otorgarse antes de la fecha de la junta pertinente, por escrito y por la cantidad total de acciones que posea el accionista, de acuerdo al párrafo anterior.

Limitaciones al Derecho de Tenencia de Valores. La Constitución Chilena garantiza el derecho a poseer cualquier tipo de propiedad y la Ley de Sociedades Anónimas chilena no contiene ninguna limitación general respecto del derecho a la tenencia de valores. Pese a ello, existen algunas limitaciones al derecho de los extranjeros a poseer valores de sociedades anónimas chilenas, pero sólo para algunos tipos especiales de empresas. Nuestra Compañía no es afectada por estas limitaciones y sus estatutos no incluyen limitaciones ni restricciones al respecto.

El Artículo 14 de la Ley de Sociedades Anónimas chilena prohíbe a dichas entidades incluir en sus estatutos cualesquiera disposiciones que restrinjan la transferibilidad de acciones. No obstante, dos o más accionistas pueden hacer un contrato privado en esta materia, el que para hacerse efectivo debe ser registrado en la compañía y ser puesto a disposición de cualquier interesado. Véase "Ítem 6: Directores, Ejecutivos Principales y Empleados – Directores y Administración Superior".

Impedimentos para la Toma de Control. Nuestros estatutos no contienen ninguna disposición que pudiera retrasar, diferir o impedir un cambio en su control y que sólo se aplicara con respecto a una fusión, adquisición o reestructuración de la sociedad anónima que nos involucre (o a cualquiera de nuestras filiales).

Límites a la Concentración Accionaria. Nuestros estatutos no incluyen ningún límite a la concentración accionaria sobre el cual deba divulgarse la propiedad de un accionista. Para una descripción de los límites a la concentración dispuestos por la ley chilena, véase " -Derechos, Preferencias y Restricciones Respecto de las Acciones".

Nuestros estatutos no imponen condiciones que sean más estrictas que las requeridas por ley para efectuar cambios en nuestro capital.

Contratos Significativos

No corresponde

Controles Cambiarios

Legislación y Reglamentaciones Generales. El Banco Central es responsable, entre otras cosas, de las políticas monetarias y los controles cambiarios en el país. Véase "Ítem 3. Información Clave – Información Financiera Seleccionada - Tipos de Cambio". Las inversiones extranjeras pueden registrarse en el Comité de Inversión Extranjera según el Decreto Ley N°600 - registro que otorga al inversionista acceso al Mercado Cambiario Formal - o en el Banco Central , según el Capítulo XIV de las Normas de Cambios Internacionales del Banco Central.

A partir del 19 de abril de 2001, el Banco Central derogó el entonces vigente Capítulo XXVI de las Normas de Cambios Internacionales del Banco Central (el "Capítulo XXVI"), que abordaba la emisión de ADS por parte de una empresa chilena, y emitió un conjunto completamente nuevo de Normas de Cambios Internacionales (las "Reglamentaciones del 19 de abril"), que eliminan virtualmente todas las restricciones y limitaciones que se encontraban en vigor hasta esa fecha. Las Reglamentaciones del 19 de abril se fundamentaban en el principio general de que las transacciones en moneda extranjera pueden ser realizadas libremente en Chile por cualquier persona, no obstante el poder que confiere la ley al Banco Central de imponer ciertas restricciones y limitaciones a tales transacciones.

Con la emisión de las anteriores Reglamentaciones, la aprobación que se requería del Banco Central para tener acceso al Mercado Cambiario Formal fue reemplazada por el requisito de información a dicho Banco Central respecto de las transacciones pertinentes. Sin embargo, algunas transacciones en moneda extranjera, en especial los préstamos, inversiones o depósitos foráneos, continuarán efectuándose a través del Mercado Cambiario Formal. Las Reglamentaciones del 19 de abril redujeron el tiempo requerido para que los inversionistas extranjeros efectúen transacciones en moneda extranjera en Chile.

Las Reglamentaciones del 19 de abril, entre otras cosas, eliminaron las siguientes restricciones:

- autorización previa del Banco Central para el ingreso de capital en relación a préstamos, inversiones, aportes de capital, bonos y ADR foráneos;
- autorización previa del Banco Central para la remesa de capitales relacionados con repatriación de capital, dividendos y otros beneficios vinculados con aportes de capital e inversiones, y prepago de préstamos del exterior;
- restricciones y términos de clasificación de riesgo mínimas para la emisión de bonos;
- restricciones a la emisión de ADS. Por lo tanto, los reglamentos establecidos según el Capítulo XXVI de las anteriores Normas de Cambios Internacionales se derogaron; y
- Depósitos de Reserva Obligatoria para capitales extranjeros.

Dadas las estipulaciones de dichas Reglamentaciones, las transacciones en moneda extranjera efectuadas antes del 19 de abril de 2001 quedaron supeditadas a las normas vigentes en el momento de cada transacción (es decir, Capítulo XXVI), a menos que las partes interesadas decidan atenerse a las Reglamentaciones del 19 de abril, renunciando así expresamente a la aplicabilidad de las normas vigentes en el momento de ejecutarse la respectiva transacción.

A partir del 23 de enero de 2002, el Banco Central emitió un conjunto enteramente nuevo de Normas de Cambios Internacionales, vigentes a contar del 1 de marzo de 2002, que reemplazaron las Reglamentaciones del 19 de abril (las "Nuevas Normas"). Las Nuevas Normas se fundamentan en el principio general establecido en las Reglamentaciones del 19 de abril de que las transacciones en moneda extranjera pueden ser realizadas libremente en Chile, procedimientos simplificados para reducir el tiempo requerido para que los inversionistas extranjeros efectúen transacciones de moneda extranjera e introdujo varias nuevas disposiciones.

De acuerdo a las Nuevas Normas, las entidades chilenas pueden, de acuerdo al Capítulo XIV que regula los créditos, depósitos, inversiones y aportes de capital del extranjero, (i) disponer de dicha moneda extranjera fuera del país, efectuando cualquiera de las transacciones contempladas en el Capítulo XIV, sin necesidad de repatriarla a Chile, sujeto a la obligación de informar dicha transacción al Banco Central; y (ii) capitalizar cualquier pasivo expresado en moneda extranjera y adquirido en el extranjero.

Según las Nuevas Normas, las transacciones en moneda extranjera de acuerdo al Capítulo XIV efectuadas antes del 19 de abril de 2001, continuarán sujetas a las reglamentaciones vigentes al momento de las transacciones, a menos que las partes interesadas opten por la aplicación de las Nuevas Normas, renunciando expresamente a la aplicabilidad de las disposiciones que las habrían regido en caso contrario.

No obstante lo anterior, de acuerdo a las reglamentaciones del Banco Central vigentes al momento de su ejecución, las transacciones en moneda extranjera contempladas en el Capítulo XIV efectuadas antes del 1 de marzo de 2002 pueden ser informadas al Banco Central de acuerdo a las disposiciones contenidas en las Nuevas Normas.

No obstante las Reglamentaciones del 19 de abril y las Nuevas Normas, el Capítulo XXVI sigue vigente en relación a nuestro instrumento ADR, según se describe a continuación.

Nuestros ADR. Se celebró un Contrato de Inversión Extranjera entre el Banco Central, nuestra Compañía y el Depositario, de conformidad con el Artículo N°47 de la Ley del Banco Central y el Capítulo XXVI (véase "Legislación General y Reglamentaciones" anterior). Bajo la ley chilena, un contrato se rige por la legislación vigente a la fecha de ejecución del mismo. Por lo tanto, el Contrato de Inversión Extranjera firmado por el Banco Central, nosotros y el Depositario debe acatar las normas de cambios que se encontraban en vigor antes del 19 de abril de 2001, entre las cuales se cuenta el antiguo Capítulo XXVI. De no existir el Contrato de Inversión Extranjera, según los controles cambiarios en Chile vigentes hasta el 19 de abril de 2001, los inversionistas no habrían tenido acceso al Mercado Cambiario Formal para convertir pesos a dólares y repatriar desde Chile las sumas recibidas por acciones depositadas, o acciones retiradas del depósito contra entrega de ADR (incluyendo los montos recibidos como dividendos en efectivo y los ingresos por la venta en Chile de las acciones subyacentes y todo derecho con respecto a las mismas). En diciembre de 1999 se introdujeron modificaciones al Capítulo XXVI por las cuales, entre otras cosas, el Banco Central estaba autorizado a rechazar las solicitudes según tales regulaciones, sin expresión de causa. Para decidir acerca de dichas solicitudes, el Banco Central debía considerar la situación de la balanza de pagos y la estabilidad de la cuenta de capital. Sin embargo, el Banco Central estaba autorizado a exigir ciertas condiciones a los solicitantes antes de resolver sobre las solicitudes. En abril de 2000 se volvió a modificar el Capítulo XXVI con el objeto de incorporar, además de las acciones emitidas por sociedades anónimas chilenas, las cuotas de fondos de inversión para su conversión a ADS. El Capítulo XXVI no exigía la presentación de una nueva solicitud en caso de la entrada de dólares destinados a adquirir acciones no suscritas por los accionistas o los cesionarios de las opciones a suscribir las acciones.

Según el Capítulo XXVI y el Contrato de Inversión Extranjera, el Banco Central acordó otorgar acceso al Depositario, en nombre de los tenedores de ADR, como también a cualquier inversionista residente no chileno que retire acciones contra la entrega de tales ADR (dichas acciones se citan en la presente como "Acciones Retiradas"), al Mercado Cambiario Formal, con el fin de convertir pesos a dólares (y remitir estos dólares fuera de Chile) en cuanto a las acciones representadas por ADS o Acciones Retiradas, incluyendo las sumas recibidas como: (a) dividendos en efectivo; (b) ingresos por la venta en Chile de Acciones Retiradas (supeditados al recibo por parte del Banco Central de un certificado del tenedor de las Acciones Retiradas o de una institución autorizada por el Banco Central), que establezca que la residencia y el domicilio de dicho tenedor se encuentran fuera de Chile, al igual que un certificado de una bolsa de valores chilena o de una firma de corretaje de valores establecida en Chile, que indique que tales Acciones Retiradas se han vendido en una bolsa de valores chilena; (c) ingresos por la venta en Chile de derechos preferentes a suscribir y comprar acciones adicionales; (d) ingresos por la liquidación, fusión o consolidación de la Compañía; y (e) otros repartos, incluyendo, sin limitarse a ello, los que resulten de una recapitalización, como consecuencia de la tenencia de Acciones representadas por ADS o Acciones Retiradas. Sólo se tendría acceso al Mercado Cambiario Formal en los casos (a), (b), (c) y (d) anteriores durante los cinco días hábiles siguientes a la venta de las acciones en la bolsa de valores. Los cesionarios de Acciones Retiradas no tendrían ninguno de los derechos precedentes conforme al Capítulo XXVI, a menos que las Acciones Retiradas se redepósitosen en el Custodio. Los inversionistas que recibieran Acciones Retiradas a cambio de ADR estarían facultados para redepósito esas acciones a cambio de ADR, siempre que se cumplieran ciertas condiciones para el redepósito. Véase en "3A - Tipos de Cambio" una descripción del Mercado Cambiario Formal. De manera alternativa, según las modificaciones introducidas al Capítulo XXVI en diciembre de 1999, en el caso de Acciones Retiradas y su posterior venta en una bolsa de valores, los ingresos en pesos chilenos así obtenidos podrían convertirse en dólares en un mercado diferente del Mercado Cambiario Formal dentro de los cinco días hábiles siguientes a la fecha de la venta.

El Capítulo XXVI estipulaba que el acceso al Mercado Cambiario Formal, en relación con la venta de Acciones Retiradas o repartos de las mismas, estaba condicionado al recibo por parte del Banco Central de la certificación del Depositario o el Custodio, según fuera el caso, de que tales Acciones se habían retirado a cambio de la entrega de los ADR pertinentes, y de una renuncia a los beneficios del Contrato de Inversión Extranjera con respecto a las mismas (excepto con respecto a la venta propuesta de las acciones), hasta que dichas Acciones Retiradas se redepositarán. El Capítulo XXVI señalaba asimismo que el acceso al Mercado Cambiario Formal, en relación con el pago de dividendos, estaba condicionado a la certificación por parte de la Compañía al Banco Central, de que se había realizado un pago de dividendos. La disposición contenida en el Capítulo XXVI, que establecía que el acceso al Mercado Cambiario Formal, en cuanto al pago de dividendos, estaba condicionado a la certificación por parte de la Compañía al Banco Central de que se había retenido todo impuesto pertinente, se eliminó el 23 de noviembre de 2000.

Tanto el Capítulo XXVI como el Contrato de Inversión Extranjera indicaban que una persona que ingresaba moneda extranjera a Chile, incluyendo dólares, para comprar Acciones que tuvieran derecho al beneficio del Contrato de Inversión Extranjera, debía convertir dicha moneda a pesos en esa misma fecha. Con tal propósito disponía de cinco días hábiles bancarios, para invertir en Acciones que pudieran recibir los beneficios del Contrato de Inversión Extranjera. Si esta persona, dentro de tal período, decidía no adquirir acciones, podía acceder al Mercado Cambiario Formal para volver a comprar moneda extranjera, siempre que presentara una solicitud al respecto al Banco Central, a más tardar siete días hábiles bancarios después de la conversión inicial en pesos chilenos. Las acciones compradas según se acaba de describir podían depositarse a cambio de ADR para recibir los beneficios del Contrato de Inversión Extranjera, siempre que el Depositario entregara un certificado al Banco Central en el sentido de que se había efectuado tal depósito y se habían emitido los ADR relacionados, y que el Custodio recibiera una declaración de la persona que había realizado dicho depósito, en la que renunciaba a los beneficios del Contrato de Inversión Extranjera relativos a las acciones depositadas.

El Capítulo XXVI exigía que los inversionistas extranjeros adquirieran acciones o valores en Chile para mantener durante un año una reserva obligatoria (la "Reserva Obligatoria"), en forma de depósito en dólares en el Banco Central que no devengaba intereses, o pagaran al Banco Central un derecho no reembolsable (el "Derecho"). Se imponía el requisito de reserva con respecto a las inversiones efectuadas por inversionistas extranjeros, para adquirir acciones o valores en el mercado secundario, pero no se aplicaba a los aportes de capital realizados con el fin de pagar el capital suscrito de una empresa recientemente creada o de aumentar el capital de una compañía existente. Al 1 de junio de 1999 no se aplicaba la Reserva Obligatoria con respecto a las inversiones efectuadas extranjeras efectuadas para adquirir acciones de una sociedad anónima, siempre que el inversionista tuviera derecho al beneficio del Capítulo XXVI y que esa adquisición se hiciera de conformidad con las disposiciones de dicho Capítulo. El 17 de septiembre de 1998 el Banco Central redujo la Reserva Obligatoria a 0%.

El acceso al Mercado Cambiario Formal conforme a cualquiera de las circunstancias antes señaladas no era automático. Según el Capítulo XXVI, requería la autorización del Banco Central, basada en una solicitud presentada para tal fin a través de una institución bancaria establecida en Chile, dentro de los cinco días siguientes de haber ocurrido cualesquiera de los hechos descritos en las letras (a), (b), (c) y (d) anteriores. De conformidad con el Contrato de Inversión Extranjera, si el Banco Central no respondía a dicha solicitud dentro de siete días hábiles bancarios, la misma se consideraba aprobada.

De acuerdo con la legislación chilena vigente, el Contrato de Inversión Extranjera no puede ser modificado unilateralmente por el Banco Central. Sin embargo, es imposible garantizar que el Banco Central no vaya a imponer en el futuro otras restricciones a los tenedores de ADR, la enajenación de acciones subyacentes o la repatriación de los ingresos por tales enajenaciones, como tampoco es posible evaluar la duración ni el impacto que causarían esas restricciones.

Tributación

Consideraciones Tributarias de Chile

Este análisis se funda en la legislación chilena vigente sobre impuesto a la renta, incluyendo la Norma N°324 del 29 de enero de 1990 del Servicio de Impuestos Internos de Chile y otros reglamentos y normas pertinentes que se encontraban en vigor a la fecha de publicación de esta Memoria Anual, todos los cuales están sujetos a cambio. A continuación se describen las principales consecuencias relativas al impuesto a la renta en Chile de una inversión en ADS o acciones, por parte de una persona cuyo domicilio o residencia no esté en Chile, o una entidad legal que no se haya constituido según las leyes chilenas y no cuente con un establecimiento permanente en el país (toda persona o entidad de tal tipo se denomina el "Tenedor Extranjero"). Para los fines de las leyes tributarias chilenas, un tenedor individual es residente en Chile si ha vivido en el país por más de seis meses seguidos durante un año calendario, o por un total de seis meses, sean consecutivos o no, durante dos años tributarios seguidos. Este análisis no pretende brindar a ningún inversionista en particular asesoría tributaria, pues ella sólo puede entregarse según la situación individual de cada inversionista. Se sugiere a los tenedores de acciones y de ADS consultar con sus propios asesores tributarios respecto de las consecuencias tributarias en Chile u otras en relación a la propiedad de acciones o ADS.

Conforme a la legislación chilena, las disposiciones contenidas en los estatutos, como tasas impositivas aplicables a los inversionistas extranjeros, cálculo del ingreso imponible para el sistema chileno y modo en que se gravan y recaudan los impuestos en el país, pueden enmendarse únicamente por medio de otro estatuto. Asimismo, las autoridades tributarias chilenas promulgan normas y reglamentos de aplicación general o específica, e interpretan las disposiciones de la ley tributaria chilena. No pueden gravarse impuestos chilenos retroactivamente a los contribuyentes que actúan de buena fe confiando en tales normas, reglamentos e interpretaciones, pero las autoridades tributarias chilenas sí pueden cambiar prospectivamente dichas normas, reglamentos e interpretaciones. Actualmente Chile y los Estados Unidos están negociando un tratado bilateral sobre impuesto a la renta.

Dividendos en Efectivo y Otros Repartos. Los dividendos en efectivo pagados por nosotros con respecto a los ADS o las acciones en poder de un Tenedor Extranjero, están supeditados en Chile a un impuesto de retención (el "Impuesto de Retención") del 35%, el cual es retenido y pagado por nosotros a las autoridades tributarias chilenas. Se dispone de un crédito por el Impuesto de Retención, basado en el nivel del impuesto a la renta realmente pagado por la Compañía por los ingresos a repartir (el "Impuesto de Primera Categoría"); no obstante, este crédito no reduce el Impuesto de Retención en una razón uno a uno, porque también aumenta la base sobre la cual se grava el Impuesto de Retención. Asimismo, si la Compañía reparte menos del total de sus utilidades distribuibles, se reduce proporcionalmente el crédito por el Impuesto de Primera Categoría pagado por nosotros. Actualmente la tasa del Impuesto de Primera Categoría corresponde al 17%. Whether the first category tax is imposed or not, the effective overall combined rate of Chilean taxes imposed with respect to our distributed profits would be 35.0%. Nevertheless, in the case that the retained taxable profits or exempted profits as of Diciembre 31 of the year preceding a dividend are not sufficient to attribute to such dividend, we will make a withholding of 35.0% of the amount that exceeds those retained taxable or exempted profits. In case such withholding is determined to be excessive before the end of the year, there will be rights to file for the reimbursement of the excess withholding.

Las anteriores consecuencias tributarias se aplican a los dividendos en efectivo pagados por nosotros. Las distribuciones de dividendos en propiedades (distintas de las acciones ordinarias) estarán sujetas a las mismas reglas tributarias en Chile que los dividendos en efectivo.

Ganancias de Capital.

Las ganancias de capital obtenidas por la venta, intercambio u otra desinversión de parte de un tenedor extranjero de ADS (o ADR que representan ADS) no estará sujeta a tributación en Chile, siempre que dicha desinversión ocurra fuera de Chile o sea efectuada de acuerdo a las reglamentaciones del Título XXIV de la Ley del Mercado de Valores en Chile, modificada por la Ley

N°19.601, de fecha 18 de enero de 1999. El depósito y retiro de acciones ordinarias a cambio de ADR no estará sujeto a impuestos en Chile.

La utilidad reconocida por la venta o el intercambio de Acciones (a diferencia de las ventas o los intercambios de ADR que representan ADS, los cuales a su vez representan tales Acciones) por un tenedor extranjero puede estar sujeta tanto al Impuesto de Primera Categoría como al Impuesto de Retención (el primero puede abonarse al segundo), si: (1) el Tenedor Extranjero ha mantenido las acciones durante menos de un año desde el intercambio de ADS por las Acciones, (2) el Tenedor Extranjero ha adquirido y enajenado las Acciones en el curso regular de sus negocios o como corredor habitual de acciones, o (3) la venta se hace a una compañía en que el tenedor extranjero tiene una participación (un 10,0% o más de las acciones en el caso de sociedades anónimas). En todos los demás casos, la utilidad por la enajenación de acciones está sujeta sólo al Impuesto de Primera Categoría. Sin embargo, si es imposible determinar la ganancia de capital tributable, se aplicará una retención del 5,0% sobre el monto total a ser remitido al extranjero sin deducciones, como un pago provisional del impuesto total adeudado.

La base tributaria de las acciones ordinarias recibidas a cambio de ADS será el valor de adquisición de dichas acciones. El procedimiento de valoración expuesto en el contrato de depósito, que ha sido aprobado por el Servicio de Impuestos Internos mediante el Fallo N°324 de 1990, valoriza las acciones ordinarias que se intercambian al mayor valor al que se transaron en la Bolsa de Comercio de Santiago en la fecha del intercambio. Por lo tanto, la conversión de ADS en acciones ordinarias y la venta de dichas acciones ordinarias por el valor establecido de acuerdo al contrato de depósito no generará una ganancia de capital sujeta a tributación en Chile.

En el caso en que la venta de las acciones se efectúe en una fecha diferente de aquella en que se registra el intercambio, se pueden generar ganancias de capital sujetas a tributación en Chile. Sin embargo, de acuerdo al Fallo N° 3708 del Servicio de Impuestos Internos, incluiremos en los contratos de depósito una disposición por la cual una ganancia de capital generada si el tipo de cambio es diferente al de la fecha en que se recibieron las acciones a cambio de ADS no estará sujeta a tributación. Dicha disposición establece que en caso que las acciones intercambiadas sean vendidas por los tenedores de ADS en una bolsa chilena el mismo día en que el intercambio sea registrado en el registro de accionistas del emisor, o dentro de dos días hábiles previos a la fecha en que la venta sea registrada en dicho registro, el precio de adquisición de dichas acciones intercambiadas será el precio registrado en la factura emitida por el corredor que participó en la transacción de venta.

La distribución y ejercicio de derechos preferentes en relación a las acciones ordinarias no estarán sujetos a tributación en Chile. Los montos recibidos por la asignación de derechos preferentes relativos a las acciones estarán sujetos tanto al impuesto de primera categoría como al impuesto de retención chileno (el primero pudiendo ser acreditado contra el segundo en la medida expuesta).

El Servicio de Impuestos Internos de Chile no ha promulgado ninguna reglamentación ni ha emitido fallos respecto de la aplicabilidad de las normas descritas más adelante (referidas como Ley N° 19.738 y N° 19.768) para los tenedores extranjeros de ADR.

En la medida que nuestras acciones son activamente transadas en una bolsas de valores en Chile, los inversionistas institucionales extranjeros que adquieren nuestras acciones pueden beneficiarse de una exención tributaria incluida en una modificación a la Ley de Impuesto a la Renta chilena, Ley N° 19.738 publicada el 19 de junio de 2001. La modificación estableció una exención del pago de impuesto a la renta por inversionistas institucionales, como fondos mutuos, fondos de pensiones y otros, que obtienen ganancias de capital por las ventas a través de una bolsa en Chile, una oferta pública o cualquier otro sistema autorizado por la Superintendencia de Valores y Seguros de acciones de sociedades anónimas con una gran presencia en bolsa.

Un inversionista institucional extranjero es una entidad que constituye:

- un fondo de inversiones que ofrezca sus acciones o cuotas en una bolsa de valores de un país cuya deuda pública posea grado de inversión, de acuerdo con una clasificación realizada por una compañía internacional de clasificación de riesgo registrada en la SVS;

- un fondo de inversiones registrado en una agencia u organismo regulador de un país cuya deuda pública posea grado de inversión, según una clasificación realizada por una compañía internacional de clasificación de riesgo registrada en la SVS, siempre que sus inversiones en Chile constituyan menos del 30% del valor de las acciones del fondo, incluyendo escrituras emitidas en el exterior que representen valores chilenos, por ejemplo ADR de empresas chilenas;
- un fondo de inversiones cuyas inversiones en Chile representen menos del 30% del valor de las acciones del fondo, incluyendo escrituras emitidas en el exterior que representen valores chilenos, por ejemplo ADR de empresas chilenas, siempre que no más del 10% del valor de las acciones del fondo pertenezca directa o indirectamente a residentes chilenos;
- un fondo de pensiones, es decir, un fondo formado exclusivamente por personas naturales que reciben pensiones provenientes del capital acumulado en el mismo;
- un Fondo de Inversiones de Capital Extranjero, según se define en la Ley N°18.657, en cuyo caso los tenedores de las acciones deben residir en el extranjero o ser calificados como inversionistas institucionales locales; o
- ser cualquier otro inversionista institucional extranjero que cumpla con los requisitos establecidos en los reglamentos generales para cada categoría de inversionista, previa información por parte de la SVS y el Servicio de Impuestos Internos.

A fin de poder optar a la exención, durante el período en que operen en Chile los inversionistas institucionales extranjeros deben:

- estar constituidos en el extranjero y no tener un domicilio en Chile;
- no participar, ya sea directa o indirectamente, en el control de los emisores de valores en los que invierte y no poseer, ya sea directa o indirectamente, un 10,0% o más del capital o las utilidades de dichas compañías;
- firmar un acuerdo por escrito con un banco o corredor de valores chileno, en que el intermediario sea responsable de la firma de órdenes de compra y venta y de la verificación, al momento de la remesa correspondiente, de que dichas remesas se relacionen con las ganancias de capital exentas de impuesto a la renta en Chile o, en caso de estar sujetas a impuesto a la renta, que se efectúe la retención correspondiente; y
- registrarse en un registro especial del Servicio de Impuestos Internos.

De acuerdo a la modificación promulgada a la Ley de Impuesto a la Renta publicada el 7 de noviembre de 2001 (Ley N° 19.768) modificada por la Ley N° 19.801 publicada el 25 de abril de 2002, la venta y desinversión de acciones de compañías registradas que se transan en los mercados accionarios no está gravada por los impuestos chilenos sobre ganancias de capital si la venta a o desinversión se efectuó:

- en una bolsa chilena, o en otra bolsa autorizada por la SVS, o en una oferta pública sujeta al Capítulo XXV de la Ley de Valores chilena, siempre y cuando las acciones (a) hayan sido adquiridas en una bolsa o en una oferta pública sujeta al Capítulo XXV de la Ley de Valores chilena, (b) son de emisión reciente a raíz de un aumento de capital, o (c) son el resultado del intercambio de bonos convertibles (en cuyo caso el precio de la opción se considera como el precio de las acciones). En este caso, las ganancias exentas de impuestos chilenos serán calculadas usando los criterios establecidos en la Ley de Impuesto a la Renta chilena; o
- dentro de los 90 días siguientes al cese de una transacción activa de las acciones en una bolsa. En dicho caso, las ganancias exentas de impuestos en Chile alcanzarán el precio promedio de la acción durante los últimos 90 días. Cualesquiera ganancias sobre el precio promedio estarán sujetas al impuesto de primera categoría.

Otros Impuestos Chilenos. En Chile no se grava ningún impuesto de herencia, donación o sucesión a la propiedad, el traspaso o la enajenación de ADS por parte de un Tenedor Extranjero, pero por lo general sí se aplica al traspaso de Acciones - por muerte o donación - de un Tenedor Extranjero. Tampoco se grava en Chile con ningún impuesto o derecho de timbre, emisión, registro o similar pagadero a los Tenedores Extranjeros de ADS o Acciones.

Certificados de Pago del Impuesto de Retención. Previa solicitud, entregaremos a los Tenedores Extranjeros documentación que compruebe el pago del Impuesto de Retención chileno. También

informaremos cuando exista un excedente de retención, a fin de permitir la presentación de devolución de impuestos.

Consideraciones Tributarias de los Estados Unidos

A continuación se presenta un resumen de ciertas consecuencias del impuesto a la renta federal de EE.UU. respecto de la propiedad de Acciones o ADS por parte de un inversionista que es un Tenedor Norteamericano (como se define a continuación), el cual mantiene Acciones o ADS como bienes de capital. Este resumen no intenta abordar todas las consecuencias tributarias sustanciales de la propiedad de Acciones o ADS, ni considera tampoco las circunstancias específicas de ningún inversionista en particular (entidades exentas de impuestos, ciertas compañías de seguros, corredores-agentes o traders de valores, que eligen ajustarse al valor de mercado, inversionistas supeditados al impuesto mínimo alternativo, inversionistas que real o implícitamente poseen el 10% o más de las acciones con derecho a voto de la Compañía, inversionistas que tienen Acciones o ADS como parte de un straddle o cobertura de riesgo o transacción de conversión, o Tenedores Norteamericanos (como se define a continuación) cuya moneda funcional no es el dólar norteamericano, algunas de las cuales pueden estar subordinadas a reglamentos especiales. Este resumen se fundamenta en las leyes tributarias de EE.UU., incluyendo el *Internal Revenue Code* - Código de Rentas Públicas - de 1986 y sus modificaciones, sus antecedentes legislativos, las regulaciones existentes y propuestas conforme al mismo, los fallos y dictámenes legales publicados), vigentes a la fecha de la presente, todo lo cual está sujeto a cambio o cambios en la interpretación, posiblemente con efecto retroactivo.

Para los fines de este análisis el término "Tenedor Norteamericano" significa un propietario directo de Acciones o ADS que es: (i) ciudadano o residente de los Estados Unidos; (ii) sociedad anónima o sociedad de personas constituida de conformidad con las leyes de ese país o cualquier estado del mismo; (iii) sucesión cuyos ingresos están sometidos al impuesto a la renta federal de los Estados Unidos; independientemente de su origen; o (iv) fideicomiso, si un tribunal de los Estados Unidos puede ejercer considerable supervisión sobre la administración del mismo, y una o más personas de ese país están autorizadas para controlar todas las decisiones relevantes del mismo. El análisis no aborda ningún aspecto tributario de los Estados Unidos que no sea el impuesto a la renta federal. A los inversionistas se les recomienda consultar a sus asesores tributarios respecto de los impuestos federales, estatales y locales norteamericanos y otras consecuencias tributarias de la posesión y enajenación de Acciones y ADS.

En general, suponiendo que las declaraciones del Depositario son ciertas y que todas las obligaciones del Contrato de Depósito y todos los acuerdos relacionados se cumplen de conformidad con sus términos, para fines del impuesto a la renta federal de los Estados Unidos, a los tenedores de ADR que representan ADS se les trata como propietarios de las Acciones representadas por esos ADS, y los intercambios de Acciones por ADS - y viceversa - no están supeditados al impuesto a la renta federal de los Estados Unidos.

Dividendos en Efectivo y Otros Repartos. Conforme a las leyes del impuesto a la renta federal de los Estados Unidos, y sujetos a los reglamentos de las empresas de inversión extranjeras pasivas ("CIEP") que se analizan más adelante, los Tenedores Norteamericanos deben incluir en sus ingresos brutos el monto bruto de todo dividendo pagado (después de una reducción equivalente al Impuesto de Primera Categoría chileno que se abone al Impuesto de Retención chileno, pero antes de deducir el monto neto del Impuesto de Retención chileno) por la Compañía, proveniente de sus utilidades corrientes o no distribuidas (según se determine para los fines del impuesto a la renta federal de los Estados Unidos), como ingreso corriente cuando los dividendos sean real o implícitamente recibidos por el Tenedor Norteamericano, en el caso de Acciones, o por el Depositario, en el caso de ADS. Este dividendo no tendrá derecho a la deducción correspondiente a dividendos recibidos. Los dividendos pagados a un Tenedor Norteamericano que es una sociedad anónima no tienen derecho a la deducción por dividendos recibidos que está disponible para las sociedades anónimas. La actual legislación estipula una tasa impositiva reducida (ahora del 15%) sobre los ingresos por dividendos de un Tenedor Norteamericano Individual con respecto a los dividendos pagados por una sociedad anónima nacional o una "sociedad anónima extranjera calificada". Esta última generalmente comprende una sociedad anónima extranjera si (i) sus acciones (o sus ADS) se transan sin problemas

en un mercado de valores establecido en los Estados Unidos, o (ii) si tiene derecho a los beneficios conforme a un completo tratado del impuesto a la renta de los Estados Unidos. Los ADS se transan en la Bolsa de Valores de Nueva York. Por lo tanto, la Compañía puede ser tratada como una sociedad anónima extranjera calificada. Sin embargo, si la Compañía es una sociedad anónima extranjera calificada, los dividendos pagados a un Tenedor Norteamericano individual con respecto a las Acciones o los ADS, supeditado a los límites generalmente aplicables, deben gravarse con una tasa máxima del 15%. La tasa impositiva máxima del 15% está vigente con respecto a los dividendos incluidos en el ingreso durante el período que comienza el 1 de enero de 2003 o después de esa fecha y que termina el 31 de diciembre de 2008. Cada Tenedor Norteamericano deberá consultar a su propio asesor tributario con respecto al tratamiento de los dividendos. El monto del reparto de dividendos que puede incluirse en los resultados de un Tenedor Norteamericano equivale al valor en dólares norteamericanos de los pagos efectuados en pesos chilenos, calculado al tipo de cambio del mercado spot en Chile entre el peso chileno y el dólar, en la fecha en que tal reparto de dividendos puede incluirse en los resultados del Tenedor Norteamericano, independientemente de que el pago se convierta realmente en dólares norteamericanos. Por lo general, toda pérdida o ganancia que resulte de fluctuaciones de los tipos de cambio, durante el período comprendido entre la fecha en que puede incluirse en resultados el pago de dividendos, hasta la fecha en que dicho pago se convierte en dólares norteamericanos, se trata como utilidad o pérdida corriente. Dicha ganancia o pérdida habitualmente proviene de fuentes de los Estados Unidos en cuanto a la limitación de los créditos tributarios extranjeros. Subordinado a ciertos límites generalmente aplicables, el monto neto del Impuesto de Retención chileno (después de deducir el crédito por el Impuesto de Primera Categoría chileno) pagado a Chile se abona al impuesto a la renta federal de los Estados Unidos del Tenedor Norteamericano. En cuanto a la limitación de los créditos tributarios extranjeros, los dividendos se consideran ingresos provenientes de fuentes ajenas a los Estados Unidos. En el caso de los individuos norteamericanos, si la tasa impositiva reducida por los dividendos se aplica a dicho tenedor, tales límites y restricciones considerarán adecuadamente la tasa diferencial conforme a las normas de la sección 904(b)(2)(B) del *Internal Revenue Code* (Código de Rentas Públicas). Las normas que regulan los créditos tributarios extranjeros son complejas, por lo que cada Tenedor Norteamericano debe consultar a su propio asesor tributario con respecto a la aplicación según sus propias circunstancias.

Los repartos prorrateados de Acciones o derechos preferentes no están supeditados usualmente al impuesto a la renta federal de los Estados Unidos. La base de las nuevas Acciones o derechos preferentes (si tales derechos se ejercen o venden) suele determinarse asignando la base reajustada del Tenedor Norteamericano en las Acciones antiguas, entre las Acciones antiguas y las nuevas Acciones o derechos preferentes recibidos, fundándose en sus valores de mercado relativos en la fecha de reparto (excepto que la base de los derechos preferentes es igual a cero, si el valor de mercado de tales derechos es inferior al 15% del valor de mercado de las Acciones antiguas en el momento del reparto, a menos que el Tenedor Norteamericano decida irrevocablemente asignar la base entre las Acciones antiguas y los derechos preferentes). El período de tenencia de las nuevas Acciones o los derechos preferentes por un Tenedor Norteamericano, comprende el período de tenencia por ese Tenedor Norteamericano de las antiguas Acciones con respecto a las cuales se emitieron las nuevas Acciones o los derechos preferentes. Bajo otras circunstancias, las distribuciones de acciones ordinarias o derechos preferentes pueden ser tratadas como dividendos tributables.

Ganancias de Capital. Los Tenedores Norteamericanos no reconocen utilidades ni pérdidas por los depósitos o retiros de Acciones a cambio de ADS, como tampoco por el ejercicio de derechos preferentes. Sí reconocen ganancias o pérdidas de capital por la venta u otra enajenación de ADS o Acciones (o derechos preferentes con respecto a tales Acciones) que se encuentren en poder del Tenedor Norteamericano o el Depositario y equivalgan a la diferencia entre el monto realizado y la base impositiva del Tenedor Norteamericano en los ADS o Acciones. Las utilidades reconocidas por un Tenedor Norteamericano generalmente se tratan como ingresos de origen norteamericano. Por consiguiente, en el caso de una enajenación de Acciones o derechos preferentes (que, a diferencia de la enajenación de ADR, es imponible en Chile) el Tenedor Norteamericano tal vez no pueda reclamar el crédito tributario extranjero por el impuesto chileno gravado sobre las ganancias, a menos que pueda aplicar adecuadamente dicho crédito a impuestos adeudados por otros ingresos de origen extranjero. En general, las pérdidas se consideran de origen norteamericano. En relación a las ventas ocurridas el o después del 6 de mayo de 2003, pero antes del 1 de enero de 2009, la tasa tributaria sobre la ganancia de capital de largo plazo para un tenedor Norteamericano Individual es de un 15%.

En el caso de las ventas ocurridas antes del 6 de mayo de 2003 o después del 31 de diciembre de 2008, de acuerdo a la ley vigente la tasa sobre la ganancia de capital de largo plazo para un tenedor Norteamericano Individual es de un 20%.

Reglas para una PFIC. CCU opina que no debiera ser tratada como una Compañía Pasiva de Inversión Extranjera (una "PFIC") para los propósitos del impuesto a la renta federal de los Estados, aunque esta conclusión está sujeta a determinada incertidumbre, ya que los valores finales de los activos transados públicamente o no líquidos pueden no estar disponibles. Esta conclusión constituye además una determinación de hecho efectuada en forma anual y, por lo tanto, podría estar sujeta a cambios.

En general, a la Compañía se la considera una PFIC con respecto a un Tenedor Norteamericano, si durante un año tributario en que el Tenedor Norteamericano mantiene ADS o Acciones de la Compañía sucede una de las dos situaciones siguientes: (i) al menos el 75% de los ingresos brutos de la Compañía en ese año tributario son ingresos pasivos, o (ii) al menos el 50% del valor (determinado según un promedio trimestral) de los activos de la Compañía puede atribuirse a activos productivos o que se mantienen para producir ingresos pasivos. Con tal fin, los ingresos pasivos normalmente comprenden dividendos, intereses, royalties, arriendos (excepto los arriendos y royalties derivados de la conducción activa de una actividad o negocio), rentas vitalicias y ganancias derivados de activos que producen ingresos pasivos. Si la Compañía posee como mínimo el 25% del valor de las acciones de otra sociedad, para los fines de comprobar que la primera es una PFIC, se la considera propietaria de su parte proporcional de los activos de la otra sociedad, y receptora directa de su parte proporcional de los ingresos de la otra sociedad. Si a la Compañía se la tratara como una PFIC, un Tenedor Norteamericano estaría sujeto a reglamentos especiales con respecto a (a) toda ganancia realizada por la venta u otra enajenación de Acciones o ADS, y (b) todo "reparto excesivo" por parte de la Compañía al Tenedor Norteamericano (habitualmente, todo reparto al Tenedor Norteamericano en cuanto a las Acciones o ADS durante un solo año tributario, que sea superior al 125% de los repartos anuales promedio recibidos por el Tenedor Norteamericano con respecto a las Acciones o ADS durante los tres años tributarios precedentes o, si este período fuera inferior, el período de tenencia de las Acciones o ADS por parte del Tenedor Norteamericano). Según estos reglamentos, (i) la ganancia o reparto excesivo se asignaría proporcionalmente durante el período de tenencia de las Acciones o ADS por parte del Tenedor Norteamericano, (ii) se gravaría como ingreso corriente el monto asignado al año tributario en que se realiza la ganancia o el reparto excesivo, (iii) el monto asignado a cada año anterior, con ciertas excepciones, estaría sujeto a gravamen a la máxima tasa impositiva vigente para ese año, y (iv) se cobrarían los intereses generalmente aplicables a los pagos tributarios incompletos con respecto al impuesto atribuible a cada uno de esos años.

El cálculo del monto del crédito tributario extranjero, relativo a los repartos excesivos por parte de una CIEP, se rige por reglamentos especiales.

Si a la Compañía se la considera una PFIC, el Tenedor Norteamericano puede decidir ajustarse al valor de mercado cuando a las acciones de la Compañía se les otorga el tratamiento de transadas regularmente en una bolsa de valores nacional registrada u otra bolsa de valores, en la medida que lo permita el IRS. En caso de que así se decida, no se aplican los reglamentos de una CIEP descritos más arriba. En cambio, por lo general se le exige al Tenedor Norteamericano que toma la decisión, incluir como ingreso corriente cada año el exceso, si lo hay, entre el valor de mercado de las Acciones o ADS al término del año tributario y la base tributaria ajustada del Tenedor Norteamericano en las Acciones o ADS. También se le permite a ese Tenedor Norteamericano reconocer una pérdida corriente con respecto al valor excesivo, si lo hay, entre la base tributaria ajustada en las Acciones o ADS y su valor de mercado al término del año tributario (pero sólo hasta el monto neto del ingreso previamente incluido como resultado de la decisión de ajustarse al valor de mercado). La base impositiva del Tenedor Norteamericano en las Acciones o ADS se reajusta con el fin de reflejar cualesquiera ganancias o pérdidas.

Un tenedor norteamericano de Acciones o ADS de una CIEP puede, en ocasiones, eludir las normas descritas anteriormente, optando por tratar la empresa como un "fondo de elección calificado", conforme a la sección 1295 del Código de Rentas Públicas. No es intención de la Compañía acatar los requisitos necesarios para permitir que un tenedor norteamericano realice dicha elección. Los tenedores norteamericanos deben consultar a sus propios asesores tributarios acerca de las consecuencias, en

términos del impuesto a la renta federal de los Estados Unidos, de mantener acciones o ADS, si la Compañía es considerada una empresa de inversión extranjera pasiva en un año tributario dado.

Presentación de la Información y Retención de Respaldo. Los dividendos con respecto a Acciones Ordinarias o ADS e ingresos por la venta, el intercambio y el rescate de Acciones Ordinarias o ADS pueden estar supeditados al requisito de presentación de información ante el Servicio de Impuestos Internos de Estados Unidos y puede aplicarse una retención optativa del 28%, a menos que el Tenedor Norteamericano entregue un número correcto de identificación de contribuyente o un certificado de categoría de extranjero, o que de otro modo esté exento de la retención de respaldo. En general, el Tenedor Norteamericano entrega dicha certificación en el Formulario W-9 y un Tenedor No Norteamericano, en el Formulario W-8BEN.

Dividendos y Agentes Pagadores

No corresponde

Declaraciones de Expertos

No corresponde

Documentos en Exhibición

Los documentos relativos a nuestra Compañía referidos en este informe anual pueden ser consultados en nuestra oficina principal, en Vitacura 2670, Piso 23, Santiago, Chile.

Información Adicional

No corresponde

ÍTEM 11: Revelaciones Cuantitativas y Cualitativas Acerca de Riesgo de Mercado

La siguiente discusión sobre nuestras actividades de administración de riesgo de mercado about our risk management activities Incluye “proyecciones” que implican riesgos e incertidumbres. Los resultados reales podrían diferir de manera significativa de los estimados en dichas proyecciones.

La Compañía se expone a considerables riesgos del mercado en tres categorías: riesgo de los tipos de cambio de las monedas extranjeras, riesgo de las tasas de interés y riesgo de los precios de los productos básicos. Periódicamente revisamos nuestra exposición a las tres áreas de riesgo descritas y determinamos a nivel de Administración cómo minimizar el impacto sobre nuestras operaciones de los cambios en los precios de los productos, el tipo de cambio y las tasas de interés. Como parte de dicho proceso, periódicamente evaluamos oportunidades de tomar mecanismos de protección para mitigar dichos riesgos.

Los instrumentos sensibles al riesgo de mercado detallados más adelante se utilizan sólo con el propósito de proteger nuestros riesgos y no con propósitos de transacción.

Información Cualitativa Acerca del Riesgo de Mercado

Sensibilidad a la Tasa de Interés

Como resultado de préstamos y operaciones, estamos expuestos a fluctuaciones en las tasas de interés. Administramos dicha fluctuación principalmente a través de instrumentos regulares de financiamiento y derivados. Mantenemos deuda de corto y largo plazo a tasas de interés tanto fijas como variables. Nuestra Administración, incluyendo nuestro Gerente de Finanzas, establece políticas para nuevos créditos, depósitos a plazo, valores negociables y contratos de derivados a fin de administrar dichos

riesgos. El principal riesgo por tasa de interés al que nos enfrentamos es el resultado de una deuda a tasa variable indexada de acuerdo a LIBOR. Al 31 de diciembre de 2008 teníamos \$108.569 millones de deuda sobre la base de tasa LIBOR emitidos, la mayoría de los cuales estaba protegida a través de acuerdos de swap de tasa de interés de moneda cruzada a tasas fijas en UF. También teníamos \$30.465 millones de deuda con tasa TAB a 30 días, incluyendo el interés acumulado al 31 de diciembre de 2008.

La tasa TAB a 30 días nominal en pesos es una tasa de interés promedio de todos los pasivos bancarios con la misma antigüedad, incluyendo costos de propiedad obligatorios y es publicada por la Asociación de Bancos e Instituciones Financieras. Véase "Información Cuantitativa Acerca del Riesgo de Mercado – Sensibilidad al Riesgo por Tasa de Interés" más adelante.

Sensibilidad al Precio de los Productos

La principal sensibilidad al precio de los productos que enfrentamos es la variación en los precios de la malta, azúcar y uvas. En Chile obtenemos nuestro suministro de malta de productores locales, además del mercado internacional. A menudo debemos adquirir compromisos para comprar dichos productos. Las compras y compromisos nos exponen a riesgos en relación a la fluctuación de los productos. Nuestra política consiste en administrar este riesgo a través de contratos de compra a precio fijo y ocasionalmente hacer transacciones spot que fijan los precios del producto. Durante 2008 importamos 36.000 toneladas de malta. En Argentina durante 2008 compramos la totalidad de la malta a proveedores locales. Véase "Item 4: Información sobre la Compañía – Generalidades del Negocio – Nuestro Negocio de Cerveza – Nuestro Negocio de Cerveza en Chile – Materia Prima" e "Item 4: Información sobre la Compañía – Generalidades del Negocio – Nuestro Negocio de Cerveza – Nuestro Negocio de Cerveza en Argentina – Materia Prima". No protegemos estas transacciones. En cambio, negociamos contratos anuales con los proveedores de malta.

El principal producto usado en la producción de gaseosas es el azúcar. Por lo general compramos los requerimientos de azúcar de Empresas Iansa S.A., el único productor de azúcar en Chile y de las importaciones. Véase "Item 4: Información sobre la Compañía – Generalidades del Negocio – Nuestro Negocio de Gaseosas y Agua mineral – Nuestro Negocio de Gaseosas y Agua mineral en Chile – Materia Prima". No protegemos estas transacciones.

La principal material prima usada en la producción de vino son las uvas cosechadas y el vino adquirido. VSPT obtiene aproximadamente un 64% de las uvas usadas en el vino para exportación de sus propios viñedos, reduciendo así la volatilidad en el precio de las uvas. La mayor parte del vino vendido en el mercado doméstico se compra a terceros. Durante 2008 compramos la mayor parte de nuestras uvas y necesidades de vino sobre la base de contratos anuales a precios fijos de terceros. Ocasionalmente se efectúan transacciones spot para el vino, dependiendo de necesidades adicionales de éste. Durante los años 2006, 2007 y 2008 nuestra filial de vinos, VSPT, compró uvas y vino en Chile por un monto de \$17.704 millones, \$15.359 millones y \$14.587 millones respectivamente. Véase "Item 4: Información sobre la Compañía – Generalidades del Negocio – Nuestro Negocio del Vino – Materia Prima".

Sensibilidad al Tipo de Cambio

El principal riesgo por tipo de cambio que enfrentamos es la variación del peso en comparación al dólar. Al 31 de diciembre de 2008 nuestros pasivos denominados en moneda extranjera ascendían a \$129.469 millones, la mayoría de los cuales estaba denominada en dólares. La deuda con tasa de interés denominada en moneda extranjera (\$112.781 millones) representó un 45,6% del total de nuestra deuda con intereses, la mayoría de la cual estaba denominada en dólares. El restante 54,4% estaba indexado a la inflación en Chile. La deuda de \$112.781 millones denominados en moneda extranjera incluye los créditos por US\$170 millones que están protegidos mediante contratos de cross currency swaps, cambiando estas deudas a deudas en pesos reajustadas a tasa fija de interés. Para reducir el impacto de cualquier fluctuación del peso en comparación al dólar, al 31 de Diciembre de 2008, manteníamos \$54.523 millones en activos indexados en moneda extranjera, entre los cuales \$25.277 eran cuentas por cobrar. En resumen, tuvimos una exposición neta a moneda extranjera de \$3.653 millones.

De acuerdo a los PCGA chilenos, aplicamos el BT 64 para convertir y valorizar las inversiones en filiales extranjeras (véase Nota 1 a nuestros estados financieros consolidados) al 31 de diciembre de 2008. De acuerdo al BT 64, nuestras inversiones extranjeras en CICSA y FLC no están sujetas a corrección monetaria sobre la base de la inflación en dichos países. En cambio, el dólar se considera la moneda

funcional para CICSA y FLC. Como resultado, el efecto de una devaluación del peso en comparación al dólar en nuestros estados financieros se determina, en parte, por el impacto de dicha devaluación sobre el valor de nuestras inversiones en CICSA y FLC, además de sobre obligaciones denominadas en moneda extranjera que califican como protección de dichas inversiones. Estos efectos se registran en la cuenta "Ajuste de Conversión Acumulativo" en el patrimonio. Al 31 de diciembre de 2008, nuestra inversión en CICSA y FLC ascendía a \$149.161 millones. Como resultado, la exposición contable neta con efecto sobre los resultados operacionales fue un pasivo neto de \$17.910 millones.

Al 31 de diciembre de 2008 CCU Argentina tenía una exposición de activos netos de \$1.767 millones debido a inversiones financieras y cuentas por cobrar denominadas en dólares. A la misma fecha, FLC tenía una exposición de pasivos netos de \$12.489 millones debido a cuentas por pagar. Además, de acuerdo al BT 64 la posición de pasivo monetario neto del peso argentino al 31 de diciembre de 2008 ascendía a M\$40.658 argentinos para CCU Argentina y M\$11.162 argentinos para FLC.

Información Cuantitativa Acerca del Riesgo de Mercado

Sensibilidad a la Tasa de Interés

La mayor parte de nuestra deuda tiene una tasa de interés variable. Sin embargo, hemos firmado contratos de cross currency swaps en relación a nuestros créditos por US\$170 millones para mitigar este riesgo. Al 31 de diciembre de 2008 nuestra deuda con intereses ascendía a \$247.535 millones (véase Notas 9, 10 y 11 a los estados financieros consolidados), un 56,0% de la cual era deuda a tasa variable y un 44,0% a tasa fija.

La siguiente tabla resume las obligaciones de deuda con tasas de interés por fecha de vencimiento, los promedios ponderados de las tasas de interés y los valores justos:

Deuda que Devenga Interés al 31 de diciembre de 2008 (millones de \$, excepto porcentajes)

	Fecha Vencimiento Esperada					En Adelante	TOTAL	Valor Justo	
	2009	2010	2011	2012	2013				
Tasa Fija									
\$ (UF) (1) (2)	\$18.178	16.386	4.977	4.129	4.088	56.531	104.289	86.467	
Tasa Interés	6.0%	6.3%	4.8%	4.1%	4.0%	4.7%	5.0%		
US\$	2.856	-	-	-	-	-	2.856	2.856	
Promedio Tasa Interés	8.5%	-	-	-	-	-	8.5%		
Pesos argentinos	1.354	-	-	-	-	-	1.354	1.354	
Tasa Interés	20.0%	-	-	-	-	-	20.0%		
Tasa Variable									
\$	-	30.465	-	-	-	-	30.465	33.376	
Promedio Tasa Interés	TAB+0.19								
US\$ (3)	64.018	-	-	44.552	-	-	108.570	109.632	
Promedio Tasa Interés	Lb+0.325	-	-	Lb+0.27	-	-	-		
Contrato Derivado									
Cross currency swaps:									421
Recibe US\$ a Libor + 0,325	63.890	-					63.890		
Paga \$ (UF) a 3,44%	76.013	-					76.013		
Recibe US\$ a Libor + 0,27	128			44.552			44.680		
Paga \$ (UF) a 2,25%	112			39.691			39.803		

- (1) A UF (*Unidad de Fomento*) una unidad monetaria denominada en pesos, indexada a diario. La UF se fija a diario por adelantado sobre la base de la tasa de inflación del mes anterior.
- (2) Bonos emitidos en el mercado chileno.
- (3) Incluye los créditos por US\$170 millones que están protegidos mediante contratos de cross currency swap.

Sensibilidad al Precio de los Productos

La mayor sensibilidad al precio de los productos que enfrentamos es la variación en los precios de la malta.

La siguiente tabla resume la información acerca de nuestras existencias de malta y vino a granel y los contratos de futuros sensibles a cambios en el precio de los productos, principalmente los precios de la malta. Para las existencias, la tabla presenta el monto contable y el valor justo de las existencias y contratos al 31 de diciembre de 2008. Para dichos contratos la tabla presenta el monto teórico en toneladas, el precio promedio del contrato y el monto total en dólares del contrato por fecha de vencimiento esperada.

Sensibilidad al Precio de los Productos al 31 de diciembre de 2008

Posición en Balance	Monto Contable						Valor Justo
Existencias Malta (millones de \$)							4,709
Existencia vino a granel – material prima							19,439
		Vencimiento Esperado					Valor Justo
	2009	2010	2011	2012	2013	En adelante	
Contratos de Compra							
Malta:							
Volumen fijo compra (tons)	66.500	39.000	39.000	33.000	33.000	73.000	
Precio prom. Ponderado (US\$ por ton) (*)	513	516	525	525	525	525	
Monto Contrato (miles de US\$)	34.081	20.134	20.475	17.325	17.325	38.325	148.838
Uvas:							
Volumen fijo compra (tons)	17.976	9.722	7.385	6.743	3.042	54.293	
Precio prom. Ponderado (\$ por kg.) (*)	342	310	301	260	400	463	
Monto Contrato (millones de \$)	6.145	3.010	2.226	1.750	1.216	4.367	18.660
Vino:							
Volumen fijo compra (millones litros)	9.1	-	-	-	-	-	
Precio prom. Ponderado (\$ por litro) (*)	209	-	-	-	-	-	
Monto Contrato (millones de \$)	1.910	-	-	-	-	-	1.785

(*) La estimación del precio promedio ponderado se calcula sobre la base de precios de mercado esperados. Los precios a pagar por nosotros se ajustan sobre la base de las condiciones de mercado vigentes.

Al 31 de diciembre de 2007 teníamos contratos de compra de malta por US\$151,2 millones, comparado con US\$147,6 millones al 31 de diciembre de 2008.

Sensibilidad al Tipo de Cambio

El mayor riesgo por tipo de cambio que enfrentamos es la variación del peso en comparación al dólar.

El 9 de noviembre de 2004, la sucursal de las Islas Caimanes de Compañía Cervecerías Unidas S.A. firmó un acuerdo de crédito sindicado por US\$100 millones, a cinco años, sin garantía. Dicho crédito tenía una tasa de interés variable de LIBOR + 0,30% en dólares hasta el tercer año y LIBOR + 0,325% en dólares para los dos años restantes. El total del capital será pagado al vencimiento. Los pagos de interés se hacen sobre una base trimestral. El acuerdo de crédito fue sindicado por 10 bancos. Para evitar los riesgos de tipo de cambio e interés de este crédito firmamos un contrato de cross currency swap por el monto total del crédito. Como resultado, reemplazamos el riesgo de las fluctuaciones LIBOR por este acuerdo de crédito a una tasa fija de un 3,44% en UF (Unidad de Fomento), una unidad monetaria denominada en pesos indexada a diario, por anticipado, de acuerdo a la tasa de inflación del mes anterior.

El 23 de noviembre de 2007 la sucursal de las Islas Caimanes de Compañía Cervecerías Unidas S.A. firmó un acuerdo de crédito por US\$70 millones, a cinco años, sin garantía. Dicho acuerdo de crédito tiene una tasa de interés variable de LIBOR + 0.27% en dólares. La amortización del crédito se hará en un solo pago a la fecha de vencimiento. Los pagos de intereses se hacen sobre una base semestral. Para evitar los riesgos por tipo de cambio e interés de este crédito, firmamos un contrato de cross currency swap por el monto total de este crédito. Como resultado, reemplazamos el riesgo de las fluctuaciones LIBOR por este acuerdo de crédito con una tasa fija de 2,75% en UF.

Parte de los ingresos operacionales y de los activos y pasivos de nuestras filiales se expresan en monedas que difieren de nuestra moneda funcional. Sin embargo, como parte de sus ingresos y gastos operacionales están en la misma moneda, se puede crear una protección parcial natural. En el caso de nuestra filial Viña San Pedro Tarapacá, ocasionalmente existes diferencias temporales de corto plazo relacionadas con la facturación y cobranzas que pueden generar una exposición de moneda. Hemos firmado contratos de forward de moneda de corto plazo en dólares para mitigar este riesgo.

La siguiente tabla resume nuestras obligaciones de deuda, efectivo y efectivo equivalentes, cuentas por cobrar y contratos de derivados en monedas extranjeras al 31 de diciembre de 2008 en millones de pesos, de acuerdo a su fecha de vencimiento, promedio ponderado de tasas de interés y valores justos:

Sensibilidad al tipo de cambio al 31 de diciembre de 2008

(millones de \$, excepto porcentajes y tipo de cambio)

	<u>2009</u>	<u>Fecha Esperada Vencimiento</u>					<u>TOTAL</u>	<u>Valor Justo</u>
		<u>2010</u>	<u>2011</u>	<u>2012</u>	<u>2013</u>	<u>En Adelante</u>		
<u>Obligaciones Deuda</u>								
<u>Tasa Variable (US\$)</u>								
Corto y mediano plazo (1)	64,018	-	-	44,552	-	-	108,570	109,632
Tasa interés prom.	Libor+0.325	-	-	Libor+0.27	-	-	-	
<u>Tasa Fija (US\$)</u>								
Corto plazo	2,856						2,856	2,856
Tasa interés	8.5%						8.5%	
<u>Tasa Fija (\$ Argentinos)</u>								
Corto plazo	1,354	-	-	-	-	-	1,354	1,354
Tasa interés	20.0%	-	-	-	-	-	20.0%	
<u>Cja y caja equivalente</u>								
US\$	1,922						1,922	1,922
Otras	<u>3,508</u>						<u>3,508</u>	<u>3,508</u>
TOTAL	<u>5,430</u>						<u>5,430</u>	<u>5,430</u>
<u>Cuentas por Cobrar</u>								
US\$	16,973						16,973	16,973
Pesos Argentinos	16,363						16,363	16,363
Otras	<u>9,451</u>						<u>9,451</u>	<u>9,451</u>
TOTAL	<u>42,787</u>						<u>42,787</u>	<u>42,787</u>

	<u>Monto Nominal</u>	<u>Fecha esperada de vencimiento</u>					<u>TOTAL</u>	<u>Valor Justo</u>
		<u>2009</u>	<u>2010</u>	<u>2011</u>	<u>2012</u>	<u>2013</u>		
<u>Contratos de Derivados</u>								
<u>(en miles de US\$)</u>								
Recibe Ch\$/paga US\$	US\$181,216	US\$118,853		US\$62,363			US\$181,216	US\$171,795-
Recibe US\$/paga Ch\$		US\$100,000		US\$70,000			US\$170,000	US\$172,456

(1) La deuda considera préstamos en USD que están hedge a través de contratos de cross currency swaps que convierten el total de la deuda en US\$ a deuda en Ch\$ (UF5,376,291).

De acuerdo a los PCGA chilenos, aplicamos el BT 64 emitido por el Colegio de Contadores para convertir y valorizar las inversiones en filiales extranjeras (véase Nota 1 a nuestros estados financieros consolidados). De acuerdo al BT 64, nuestras inversiones extranjeras en CICSA y FLC no están sujetas a corrección monetaria sobre la base de la inflación en dichos países. En cambio, el dólar se considera la moneda funcional. Como resultado, el efecto de una devaluación del peso en comparación al dólar en nuestros estados financieros se determina, en parte, por el impacto de dicha devaluación sobre el valor de nuestras inversiones en CICSA y FLC, además de sobre obligaciones denominadas en moneda extranjera que califican como protección de dichas inversiones. Estos efectos se registran en la cuenta "Ajuste de Conversión Acumulativo" en el patrimonio. Al 31 de diciembre de 2008, nuestra inversión en

CICSA y FLC ascendía a \$149.161 millones y la cuenta de ajuste por conversión acumulativa negativa ascendía a \$3.937 millones.

ITEM 12: Descripción de Valores distintos de Acciones

No corresponde

PARTE II

ITEM 13: Incumplimientos, Atrasos en los Dividendos y Moras

No corresponde

ITEM 14: Modificaciones Importantes a los Derechos de los Tenedores de Valores y Uso de los Fondos

No corresponde

ITEM 15: Controles y Procedimientos

(a) *Controles y Procedimientos.* Nuestro Gerente General o CEO y nuestro Gerente de Finanzas o CFO han evaluado la efectividad de nuestros “controles y procedimientos de revelaciones” (según se definen en las reglamentaciones 13a-14(c) y 15d-14(c) de la Ley de Bolsas) al 31 de diciembre de 2008. Dichos controles y procedimientos se diseñaron para asegurar que la información significativa relativa a nosotros y nuestras filiales sea comunicada a nuestro CEO y CFO. Basándose en esta evaluación, nuestro CEO y CFO concluyeron que nuestros controles y procedimientos de revelaciones eran efectivos para advertirles en forma oportuna la necesidad de incluir información significativa en nuestros informes periódicos a la SEC. No ha habido cambios significativos en nuestros controles y procedimientos internos con posterioridad a la fecha de evaluación.

(b) *Informe Anual de la Administración sobre el Control Interno de los Informes Financieros.* Nuestra Administración, incluyendo a nuestro CEO y CFO, es responsable de establecer y mantener un adecuado control interno sobre los informes financieros y ha evaluado la efectividad de nuestro control interno sobre los informes financieros al 31 de diciembre de 2008 sobre la base de criterios establecidos en “Control Interno – Marco Integrado” emitido por el Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (“COSO”) y, sobre la base de dichos criterios, nuestra Administración ha concluido que, al 31 de diciembre de 2008, nuestro control interno sobre los informes financieros es efectivo.

Nuestro control interno sobre los informes financieros es un proceso diseñado para proveer una certeza razonable en cuanto a la fiabilidad de los informes financieros y la preparación de estados financieros para propósitos externos, de acuerdo a los PCGA. Nuestro control interno sobre los informes financieros incluye las políticas y procedimientos que (i) pertenecen al mantenimiento de registros y, en razonable detalle, en forma precisa y justa, reflejan las transacciones y desinversiones de nuestros activos; (ii) proporcionan una razonable certeza en cuanto a que las transacciones son registrados según lo necesario para permitir la preparación de estados financieros de acuerdo a los PCGA y que nuestros recibos y gastos se hacen sólo de acuerdo a las autorizaciones de nuestra Administración y directores; y (iii) proporcionan una razonable certeza respecto de la prevención u oportuna detección de adquisiciones no autorizadas, el uso o desinversión de nuestros activos que podría tener un efecto significativo sobre los estados financieros.

Debido a sus inherentes limitaciones, el control interno sobre los informes financieros podría no prevenir o detectar declaraciones erróneas. Además, las proyecciones de cualquier evaluación de la efectividad del control interno en períodos futuros está sujeta al riesgo de que los controles podrían volverse inadecuados debido a cambios en las condiciones y que el grado de cumplimiento con las políticas o procedimientos podría deteriorarse.

La efectividad de nuestro control interno sobre los informes financieros al 31 de diciembre de 2008 ha sido auditada por PricewaterhouseCoopers, una firma de auditores independientes, según se indica en su informe que aparece en este documento.

(c) *Informe de Certificación de los Auditores Independientes.* Véase la página F-2 de los estados financieros consolidados auditados de la Compañía.

(d) *Cambios en los Controles Internos sobre Informes Financieros.* No ha habido cambios en nuestro control interno sobre informes financieros durante 2008 que haya afectado materialmente, o se espere razonablemente que afecte, nuestro control interno sobre informes financieros.

ITEM 16A: Experto Financiero del Comité de Auditoría

En la Junta de Accionistas celebrada el 20 de abril de 2009, nuestro Directorio designó como miembros de nuestro Comité de Auditoría a los señores Giorgio Maschietto, Carlos Olivos y Alberto Sobredo, cada uno de los cuales es independiente de acuerdo a lo definido por la Ley Sarbanes-Oxley de 2002. Nuestros directores miembros del Comité de Auditoría, en su sesión del 4 de mayo de 2009, analizaron los requerimientos de la Sección 407 de la Ley Sarbanes Oxley Act respecto de las calificaciones de "Experto Financiero del Comité de Auditoría" y, después de la debida consideración, determinaron que ninguno de los miembros del Comité de Auditoría cumple con los requerimientos de un "Experto Financiero del Comité de Auditoría". Sin embargo, no estamos obligados a tener un "Experto Financiero del Comité de Auditoría" o un experto similar de acuerdo a las leyes pertinentes de los Estados Unidos o de Chile.

ITEM 16B: Código de Ética

Hemos adoptado un Código de Conducta en los Negocios que se aplica a todos nuestros ejecutivos principales y empleados. Nuestro Código de Conducta en los Negocios se encuentra disponible en nuestro sitio web www.ccu-sa.com. Nuestro código de ética fue modificado en diciembre de 2007 y no se han otorgado excepciones, ya sea explícitas o implícitas, de provisiones del código de ética al Gerente General, al Gerente de Finanzas o al Contador General.

ITEM 16C: Principales Honorarios y Servicios de los Auditores

La siguiente tabla muestra los honorarios facturados a nosotros por nuestros auditores independientes, PricewaterhouseCoopers, durante el año tributario terminado el 31 de diciembre de 2007 y 2008:

	<u>2007</u>	<u>2008</u>
	(millones de \$ a diciembre 2008)	
Honorarios auditoría	438	367
Relacionados auditoría	6	62
Honorarios tributarios	1	0
Todos los demás honorarios	<u>19</u>	<u>47</u>
Total Honorarios	464	476

Los "Honorarios de Auditoría" en la tabla anterior son los honorarios totales facturados por PricewaterhouseCoopers en relación a la revisión y auditoría de nuestros estados financieros consolidados semestrales y anuales, además de la revisión de otras presentaciones. Los "Relacionados con Auditoría" son los honorarios totales facturados por PricewaterhouseCoopers por

servicios de garantía y relacionados que se relacionan razonablemente con el desempeño de la auditoría o revisión de nuestros estados financieros, o son desempeñados en forma tradicional por los auditores externos e incluye consultas relativas a la Ley Sarbanes-Oxley y due diligence relacionado con las transacciones. Los “Honorarios Tributarios” son aquellos facturados por PricewaterhouseCoopers asociados a la emisión de certificados para propósitos tributarios y de cumplimiento legal. “Todos los Demás” se relacionan principalmente con la migración a IFRS.

Políticas y Procedimientos de Preaprobación del Comité de Auditoría

Desde julio de 2005 nuestro comité de auditoría preaprueba todos los servicios de auditoría y no auditoría prestados por nuestros auditores independientes de acuerdo a la Ley Sarbanes-Oxley de 2002 y preaprueba todos los servicios de auditoría prestados por cualquier otra firma de auditoría.

ITEM 16D: Exenciones de las Normas de Cotización para el Comité de Auditoría

No corresponde.

ITEM 16E: Compras de Instrumentos de Patrimonio por parte del Emisor y Compradores Asociados

No corresponde.

ITEM 16G: Gobierno Corporativo

Resumen general de diferencias significativas con respecto de normas de gobierno corporativo

Los siguientes párrafos proporcionan un breve resumen general de las diferencias significativas entre las prácticas de gobierno corporativo seguidas por nosotros de acuerdo a las reglamentaciones de nuestro propio país y aquellas aplicables a los emisores de los Estados Unidos de acuerdo a las normas de registro de la Bolsa de Nueva York (“NYSE”).

Composición del Directorio; independencia. Las normas de registro de la NYSE estipulan que las compañías registradas deben contar con una mayoría de directores independientes y que determinados comités del directorio deben estar formados sólo por directores independientes. De acuerdo a la reglamentación de la NYSE 303A.02, un director califica como independiente sólo si el Directorio determina en forma afirmativa que dicho director no tiene una relación significativa con la compañía, ya sea en forma directa o indirecta. Además, las normas de registro de la NYSE enumeran una serie de relaciones que impiden la independencia.

De acuerdo a las leyes chilenas no existen obligaciones legales de tener directores independientes. Sin embargo, las leyes chilenas establecen determinados principios de aplicación general, diseñadas para evitar conflictos de intereses y para establecer normas de transacciones entre partes relacionadas. Específicamente, los directores elegidos por un grupo o clase de accionistas tienen las mismas obligaciones hacia la compañía y hacia los demás accionistas que el resto de los directores y, por lo tanto, no pueden dejar de cumplir con sus obligaciones bajo el pretexto de defender los intereses de los accionistas que los eligieron. Además, todas las transacciones con la compañía en que un director participe, ya sea en forma personal (lo que incluye al cónyuge y algunos parientes de dicho director) o en representación de un tercero, requieren la aprobación previa del Directorio y se deben llevar a cabo bajo condiciones de mercado. Por otra parte, dichas transacciones deben ser revisadas por el Comité de Directores (según se define más adelante) y ser reveladas en la siguiente Junta de Accionistas. De acuerdo a la reglamentación 303A.00 de la NYSE, podemos atenernos a la práctica en Chile y no estamos obligados a contar con una mayoría de directores independientes.

Comités. Las normas de registro de la NYSE exigen que las compañías registradas cuenten con un Comité de Gobierno Corporativo/Nominación, un Comité de Remuneraciones y un Comité de Auditoría. Cada uno de estos comités debe estar formado sólo por directores independientes y debe contar con estatutos escritos que aborden determinadas materias especificadas en las normas de registro.

De acuerdo a las leyes chilenas el único comité que se requiere es el Comité de Directores formado por tres miembros, el que tiene la responsabilidad directa de (a) revisar los estados financieros de la compañía y el informe de los auditores independientes y emitir una opinión sobre dichos estados financieros y emitir un informe con anterioridad a su presentación a la aprobación de los accionistas; (b) hacer recomendaciones al Directorio en relación al nombramiento de auditores independientes y agencias clasificadoras de riesgo; (c) revisar las transacciones en que participen los directores y las transacciones entre empresas asociadas y emitir un informe sobre dichas transacciones; (d) revisar las políticas y planes de remuneraciones de los gerentes y principales ejecutivos y (e) cumplir con otras obligaciones definidas en los estatutos de la compañía, por la Junta de Accionistas o el Directorio. Un director que es miembro del Comité de Directores es “independiente” si, al restar los votos del accionista mayoritario y sus asociados del total de votos otorgados a favor de dicho director, igualmente habría sido elegido. Los directores elegidos con los votos del accionista mayoritario y sus asociados pueden constituir la mayoría del Comité de Directores en caso que no haya suficientes directores independientes en el Directorio.

De acuerdo a la Reglamentación 303A.06 de la NYSE debemos contar con un Comité de Auditoría que satisfaga los requerimientos de la Reglamentación 10A-3 de la Ley de Bolsas el 31 de julio de 2005. Por lo tanto, nuestro Directorio, durante su sesión del 20 de abril de 2009, designó como miembros de este comité a los señores Giorgio Maschietto, Carlos Olivos y Alberto Sobredo, todos ellos cumpliendo con los criterios de independencia contenidos en la Ley de Bolsas y la Reglamentación de la NYSE.

Aprobación de los accionistas de los planes de compensación con patrimonio. De acuerdo a las normas de registro de la NYSE, los accionistas deben tener la oportunidad de votar en relación a todos los planes de compensación con patrimonio y sus revisiones significativas, con limitadas excepciones. Un “plan de compensación con patrimonio” es un plan u otro acuerdo que provee la entrega de valores de patrimonio de la compañía registrada a cualquier empleado, director u otro proveedor de servicios a modo de compensación por éstos.

De acuerdo a las leyes chilenas, en caso de contar con la aprobación de una Junta Extraordinaria de Accionistas, hasta el diez por ciento de un aumento de capital de una compañía que se transa públicamente puede ser reservado para financiar planes de compensación con patrimonio para los empleados de la compañía y/o para los empleados de sus filiales. De acuerdo a la reglamentación 303A.00 de la NYSE, en su calidad de emisor extranjero, la Compañía puede atenerse a las prácticas chilenas y no está obligada a cumplir con las normas de registro de la NYSE en relación a la aprobación por parte de los accionistas de los planes de compensación con patrimonio.

Lineamientos de Gobierno Corporativo. Las normas de registro de la NYSE estipulan que las compañías registradas deben adoptar y revelar los lineamientos de gobierno corporativo en relación a (a) las normas de calificación de los directores; (b) las responsabilidades de los directores; (c) el acceso de los directores a la administración y los asesores independientes; (d) la remuneración de los directores; (e) la orientación y continuada educación de los directores; (f) la sucesión de la administración, y (g) la evaluación del desempeño anual del Directorio.

Las leyes chilenas no exigen que se adopten dichos lineamientos de gobierno corporativo. Las responsabilidades de los directores y el acceso a la administración y los asesores independientes son estipulados directamente por la ley correspondiente. La remuneración de los directores es aprobada en la Junta de Accionistas, de acuerdo a la ley correspondiente. En su calidad de emisor extranjero, la Compañía puede atenerse a las prácticas chilenas y no está obligada a adoptar y revelar lineamientos de gobierno corporativo.

Código de Ética y de Normas de Conducta. Las normas de registro de la NYSE exigen que las compañías registradas adopten y revelen un código de ética y normas de conducta para los directores, ejecutivos y empleados y que cualesquiera exenciones al código para directores o ejecutivos sean reveladas a la brevedad.

La Compañía adoptó un código de ética y de normas de conducta que se aplica en general a todos sus ejecutivos y empleados. Una copia del código de ética se encuentra disponible en nuestro sitio web www.ccu-sa.com.

Manual of Información de Interés para el Mercado. En 2008 la Superintendencia de Valores y Seguros (SVS) promulgó nuevas reglamentaciones que requieren que las compañías que se transan públicamente adopten un manual respecto de la revelación de información de interés para el mercado, el Directorio y de transacciones de acciones de ejecutivos y períodos de bloqueo para dichas transacciones. Este manual se aplica a todos los directores, los directores de nuestras filiales, nuestros ejecutivos principales, algunos de nuestros empleados que podrían poseer información confidencial, reservada o privilegiada de interés y a nuestros asesores. El manual entró en vigencia el 1 de junio de 2008. Una copia del manual relativo a la revelación de información de interés al mercado se encuentra disponible en nuestro sitio web www.ccu-sa.com.

Sesiones Ejecutivos. A fin de preparar a los directores que no pertenecen a la Administración a efectuar un control más efectivo sobre ésta, las normas de registro de la NYSE estipulan que los directores que no pertenecen a la administración deben reunirse regularmente en sesiones ejecutivas sin la Administración.

De acuerdo a las leyes chilenas el cargo de director no es legalmente compatible con el de ejecutivo de la compañía en las sociedades abiertas. El Directorio ejerce sus funciones como un cuerpo colectivo y puede delegar en forma parcial sus facultades a ejecutivos, abogados, un director o una comisión del directorio y, para propósitos específicos, a otras personas. En su calidad de emisor extranjero, la Compañía puede atenerse a las prácticas chilenas y no está obligada a cumplir con las normas de registro de la NYSE en cuanto a sesiones ejecutivas.

Exigencias de Certificación. De acuerdo a las normas de registro de la NYSE, la sección 303A.12(a) exige que el Gerente General de cada compañía registrada certifique a la NYSE cada año que no está al tanto de ninguna infracción por parte de la compañía de las normas de registro de gobierno corporativo de la NYSE. La sección 303A.12 (b) exige que el Gerente General de cada compañía registrada certifique a la brevedad por escrito a la NYSE cada vez que un ejecutivo de la compañía registrada esté al tanto de cualquier incumplimiento significativo de las estipulaciones correspondientes de la sección 303A.

En su calidad de emisor extranjero, la Compañía debe cumplir con la Sección 303A.12(b) de las normas de registro de la NYSE, pero no está obligada a cumplir con la Sección 303A.12(a).

PART III

ITEM 17: Estados Financieros

The Compañía respondió al Item 18 en lugar de responder a este ítem.

ITEM 18: Estados Financieros

Véase anexo Estados Financieros

ITEM 19: Anexos

Indice de Anexos

- 1.1 Estatutos de la Compañía (incorporados por referencia al Anexo 1.1 del Informe Anual de Compañía Cervecerías Unidas S.A. en Formulario 20-F para el año terminado el 31 de diciembre de 2001, presentado el 28 de junio de 2002).
- 8.1 Filiales significativas de Compañía Cervecerías Unidas S.A. (incorporadas por referencia al Anexo 8.1 del del Informe Anual de Compañía Cervecerías Unidas S.A. en Formulario 20-F para el año terminado el 31 de diciembre de 2003 presentado el 24 de junio de 2004).
- 12.1 Certificación del Gerente General de Compañía Cervecerías Unidas S.A. de acuerdo a la Sección 302 de la Ley Sarbanes-Oxley de 2002.
- 12.2 Certificación del Gerente de Finanzas de Compañía Cervecerías Unidas S.A. de acuerdo a la Sección 302 de la Ley Sarbanes-Oxley de 2002.
- 13.1 Certificación del Gerente General de Compañía Cervecerías Unidas S.A. de acuerdo a la Sección 906 of the Sarbanes-Oxley Act of 2002.
- 13.2 Certificación del Gerente de Finanzas de Compañía Cervecerías Unidas S.A. de acuerdo a la Sección 906 of the Sarbanes-Oxley Act of 2002.

Indice a los Estados Financieros y Anexos

	Page
Dictamen de la Firma de Auditores Independientes.....	F-2
Balance Consolidado al 31 de diciembre de 2008 y 2007.....	F-4
Estado de Resultados Consolidado para los tres años del período terminado 31 diciembre 2008.....	F-5
Estado Consolidado de Flujos de Efectivo para los tres años del período terminado 31 diciembre 2008.....	F-6
Notas a los estados financieros consolidados.....	F-8

Sección 302 – Certificado del Gerente General

Yo, Patricio Jottar, certifico que:

1. He revisado este informe anual en Formulario 20-F de Compañía Cervecerías Unidas S.A.;
2. De acuerdo a mis conocimientos, este informe no contiene ninguna declaración falsa sobre algún hecho significativo, ni omite la declaración de un hecho significativo necesario para las declaraciones efectuadas a la luz de las circunstancias bajo las que se hicieron dichas declaraciones, como tampoco induce a error en relación al período cubierto por este informe;
3. De acuerdo a mis conocimientos, los estados financieros y demás información financiera incluida en este informe presentan de manera adecuada, en todos los aspectos significativos, la posición financiera, los resultados operacionales y los flujos de efectivo de la compañía a y para los períodos presentados en este informe;
4. El otro ejecutivo de la Compañía que certifica y yo somos responsables de establecer y mantener controles y procedimientos de revelación para la Compañía (según se definen en las Reglamentaciones 13a-15(e) y 15d-15(e)) de la Ley de Bolsas y en los controles internos sobre informes financieros (según se definen en las Reglamentaciones 13a- 15(f) y 15d- 15(f)) de la Ley de Bolsas y hemos:
 - a) diseñado dichos controles y procedimientos de revelación, o nos hemos ocupado de que se diseñen dichos controles y procedimientos de revelación bajo nuestra supervisión, para asegurar que la información significativa que dice relación con la compañía, incluyendo sus filiales consolidadas, nos sea proporcionada por terceros al interior de dichas entidades, especialmente durante el período en que se prepara este informe;
 - b) diseñado los controles internos sobre informes financieros, o nos hemos ocupado de que se diseñen dichos controles internos sobre informes financieros bajo nuestra supervisión, a fin de proporcionar una razonable certeza en cuanto a la fiabilidad de los informes financieros y la preparación de estados financieros para propósitos externos de acuerdo a los principios contables generalmente aceptados;
 - c) evaluado la efectividad de los controles y procedimientos de revelación de la Compañía y hemos presentado en este informe nuestras conclusiones acerca de la efectividad de los controles y procedimientos de revelación al término del período cubierto por este informe sobre la base de nuestra evaluación; y
 - d) revelado en este informe cualquier cambio en los controles internos de la Compañía sobre los informes financieros ocurrido durante el período cubierto por el informe anual que haya afectado de manera significativa, o tenga posibilidades razonables de afectar en forma significativa los controles internos sobre los informes financieros de la Compañía;
5. El otro ejecutivo de la Compañía que certifica y yo hemos revelado, sobre la base de nuestra evaluación más reciente de los controles internos sobre informes financieros, a los auditores de la Compañía y al Comité de Auditoría del Directorio de la Compañía (o las personas que actúan con un cargo equivalente):
 - a) todas las deficiencias y debilidades significativas en el diseño u operación de los controles internos sobre los informes financieros que razonablemente pudieran afectar en forma negativa la capacidad de la Compañía para registrar, procesar, resumir y entregar información financiera; y
 - b) cualquier fraude, sea o no significativo, que involucre a la Administración u otros empleados que tengan un papel importante en el control interno de la Compañía sobre los informes financieros.

Fecha: 22 de junio de 2009

/f/ Patricio Jottar
Gerente General

Sección 302 – Certificado del Gerente de Finanzas

Yo, Ricardo Reyes, certifico que:

1. He revisado este informe anual en Formulario 20-F de Compañía Cervecerías Unidas S.A.;
2. De acuerdo a mis conocimientos, este informe no contiene ninguna declaración falsa sobre algún hecho significativo, ni omite la declaración de un hecho significativo necesario para las declaraciones efectuadas a la luz de las circunstancias bajo las que se hicieron dichas declaraciones, como tampoco induce a error en relación al período cubierto por este informe;
3. De acuerdo a mis conocimientos, los estados financieros y demás información financiera incluida en este informe presentan de manera adecuada, en todos los aspectos significativos, la posición financiera, los resultados operacionales y los flujos de efectivo de la compañía a y para los períodos presentados en este informe;
4. El otro ejecutivo de la Compañía que certifica y yo somos responsables de establecer y mantener controles y procedimientos de revelación para la Compañía (según se definen en las Reglamentaciones 13a-15(e) y 15d-15(e)) de la Ley de Bolsas y en los controles internos sobre informes financieros (según se definen en las Reglamentaciones 13a- 15(f) y 15d- 15(f)) de la Ley de Bolsas y hemos:
 - a) diseñado dichos controles y procedimientos de revelación, o nos hemos ocupado de que se diseñen dichos controles y procedimientos de revelación bajo nuestra supervisión, para asegurar que la información significativa que dice relación con la compañía, incluyendo sus filiales consolidadas, nos sea proporcionada por terceros al interior de dichas entidades, especialmente durante el período en que se prepara este informe;
 - b) diseñado los controles internos sobre informes financieros, o nos hemos ocupado de que se diseñen dichos controles internos sobre informes financieros bajo nuestra supervisión, a fin de proporcionar una razonable certeza en cuanto a la fiabilidad de los informes financieros y la preparación de estados financieros para propósitos externos de acuerdo a los principios contables generalmente aceptados;
 - c) evaluado la efectividad de los controles y procedimientos de revelación de la Compañía y hemos presentado en este informe nuestras conclusiones acerca de la efectividad de los controles y procedimientos de revelación al término del período cubierto por este informe sobre la base de nuestra evaluación; y
 - d) revelado en este informe cualquier cambio en los controles internos de la Compañía sobre los informes financieros ocurrido durante el período cubierto por el informe anual que haya afectado de manera significativa, o tenga posibilidades razonables de afectar en forma significativa los controles internos sobre los informes financieros de la Compañía;
5. El otro ejecutivo de la Compañía que certifica y yo hemos revelado, sobre la base de nuestra evaluación más reciente de los controles internos sobre informes financieros, a los auditores de la Compañía y al Comité de Auditoría del Directorio de la Compañía (o las personas que actúan con un cargo equivalente):
 - a) todas las deficiencias y debilidades significativas en el diseño u operación de los controles internos sobre los informes financieros que razonablemente pudieran afectar en forma negativa la capacidad de la Compañía para registrar, procesar, resumir y entregar información financiera; y
 - b) cualquier fraude, sea o no significativo, que involucre a la Administración u otros empleados que tengan un papel importante en el control interno de la Compañía sobre los informes financieros.

Fecha: 22 de junio de 2009

/s/ Ricardo Reyes
Gerente de Finanzas

Compañía Cervecerías Unidas S.A.
Certificado Según la Sección 906 de la Ley Sarbanes-Oxley de 2002
(18 U.S.C. Section 1350)

Según los requerimientos de la Sección 906 de la Ley Sarbanes-Oxley de 2002 (18 U.S.C. Secciones 1350(a) y (b)), el abajo firmante por este instrumento certifica lo siguiente:

1. Soy el Gerente General de Compañía Cervecerías Unidas S.A. (la "Compañía").
2. El Informe Anual de la Compañía en Formulario 20-F para el año terminado el 31 de diciembre de 2008 que acompaña este Certificado, en formulario presentado a la Securities and Exchange Commission (el "Informe") cumple a cabalidad con los requerimientos de la Sección 13(a) ó 15(d) de la Ley de Bolsas de Valores de 1934 (la "Ley de Bolsas"); y
3. La información contenida en este Informe presenta de manera adecuada, en todos los aspectos significativos, la posición financiera y resultados operacionales de la Compañía.

Fecha: 22 de junio de 2009

/s/ Patricio Jottar
Gerente General

Compañía Cervecerías Unidas S.A.
Certificado Según la Sección 906 de la Ley Sarbanes-Oxley de 2002
(18 U.S.C. Section 1350)

Según los requerimientos de la Sección 906 de la Ley Sarbanes-Oxley de 2002 (18 U.S.C. Secciones 1350(a) y (b)), el abajo firmante por este instrumento certifica lo siguiente:

1. Soy el Gerente de Finanzas de Compañía Cervecerías Unidas S.A. (la "Compañía").
2. El Informe Anual de la Compañía en Formulario 20-F para el año terminado el 31 de diciembre de 2008 que acompaña este Certificado, en formulario presentado a la Securities and Exchange Commission (el "Informe") cumple a cabalidad con los requerimientos de la Sección 13(a) ó 15(d) de la Ley de Bolsas de Valores de 1934 (la "Ley de Bolsas"); y
3. La información contenida en este Informe presenta de manera adecuada, en todos los aspectos significativos, la posición financiera y resultados operacionales de la Compañía.

Fecha: 22 de junio de 2009

/s/ Ricardo Reyes
Gerente de Finanzas

COMPAÑIA CERVECERIAS UNIDAS S.A.
Y FILIALES

Diciembre 31, 2008

Estados Financieros Consolidados

CONTENIDOS

Dictamen de los Auditores Independientes

Estados Financieros Auditados:

Balance Consolidado al 31 de diciembre de 2008 y 2007

Estados de Resultados Consolidados para los años terminados el 31 de diciembre de 2008, 2007 y 2006

Estados de Flujo de Efectivo Consolidados para los años terminados al 31 de diciembre de 2008, 2007 y 2006

- \$ - Pesos chilenos
- M\$ - miles de pesos chilenos
- US\$ - dólares
- A\$ - pesos argentinos
- € - euros
- UF - Una UF es una unidad monetaria denominada en pesos, indexada diariamente. La tasa de la UF se fija a diario por anticipado, sobre la base de la tasa de inflación del mes anterior.

PRICEWATERHOUSECOOPERS 

DICTAMEN DE LOS AUDITORES INDEPENDIENTES

Al Directorio y Accionistas de
Compañía Cervecerías Unidas S.A.

En nuestra opinión el balance consolidado y los estados de resultados y de flujos de efectivo consolidados relacionados que se acompañan reflejan en forma adecuada, en todos los aspectos materiales, la posición financiera de Compañía Cervecerías Unidas S.A. y sus filiales al 31 de diciembre de 2008 y 2007 y sus resultados operacionales y flujos de efectivo para cada uno de los tres años del periodo terminado el 31 de diciembre de 2008 de acuerdo a los principios contables generalmente aceptados en Chile. También en nuestra opinión la Compañía mantuvo, en todos los aspectos significativos, un control interno efectivo sobre los informes financieros al 31 de diciembre de 2008, sobre la base de criterios establecidos en el Marco Integrado de Control Interno emitido por el Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO). La administración de la Compañía es responsable de estos estados financieros, de mantener un efectivo control interno sobre los informes financieros y de la evaluación de la efectividad del control interno sobre los informes financieros incluidos en el Informe de la Administración sobre Control Interno de los Informes Financieros que aparece en el ítem 15. Es nuestra responsabilidad expresar opiniones sobre estos estados financieros y sobre el control interno de la Compañía sobre los informes financieros sobre la base de nuestras auditorías integradas. Efectuamos nuestra auditoría de acuerdo a las normas del Public Company Accounting Oversight Board (Estados Unidos). Dichas normas exigen que planifiquemos y llevemos a cabo las auditorías para obtener una certeza razonable en cuanto a si los estados financieros están exentos de errores significativos y si se mantuvo el control interno sobre los informes financieros en todos los aspectos significativos. Nuestra auditoría de los estados financieros incluyó examinar, sobre una base de pruebas, la evidencia de apoyo de los montos y revelaciones de los estados financieros, evaluando los principios contables utilizados y las estimaciones significativas preparadas por la Administración y evaluar la presentación general de los estados financieros. Nuestra auditoría de los controles internos sobre los informes financieros incluyó obtener una comprensión de los informes financieros, evaluando el riesgo de que exista alguna debilidad significativa y sometiendo a prueba y evaluando el diseño y la efectividad operacional de los controles internos sobre la base de los riesgos evaluados. Nuestra auditoría también incluye efectuar los procedimientos que consideremos necesarios bajo las circunstancias. Creemos que nuestra auditoría proporciona una base razonable para nuestras opiniones.

Los principios contables generalmente aceptados en Chile varían en algunos aspectos significativos de los principios contables generalmente aceptados en los Estados Unidos (“U.S. GAAP”). La información relativa a la naturaleza y efecto de dichas diferencias se presenta en la Nota 24 de los estados financieros consolidados.

El control interno de la Compañía sobre los informes financieros es un proceso diseñado para proveer una razonable certeza respecto de la fiabilidad de los informes financieros y la preparación de los estados financieros para propósitos externos de acuerdo a los principios contables generalmente aceptados. Los controles internos sobre informes financieros de una Compañía incluyen las políticas y procedimientos que (i) pertenecen al mantenimiento de registros que, en razonable detalle, reflejan en forma razonablemente detallada, precisa y justa las transacciones y disposiciones de activos de la Compañía; (ii) proporcionan una razonable certeza en cuanto a que las transacciones serán registradas de la manera necesaria para permitir la preparación de estados financieros de acuerdo a principios contables generalmente aceptados y que los recibos y gastos de la Compañía se han efectuado sólo de acuerdo a las autorizaciones de la Administración y directores de la Compañía; y (iii) proporcionar una razonable certeza en cuanto a la prevención u oportuna detección de adquisiciones, uso o disposiciones no autorizadas de los activos de la Compañía que podrían tener un efecto significativo sobre los estados financieros.

Debido a sus inherentes limitaciones, los controles internos sobre informes financieros podrían no evitar o detectar errores. Además, las proyecciones de cualquier evaluación de la efectividad de períodos futuros están sujetas al riesgo de que los controles se vuelvan inadecuados debido a cambios en las condiciones, o que el grado de cumplimiento con las políticas o procedimientos se deteriore.

Santiago Chile
Junio 19, 2009

COMPAÑÍA CERVECERIAS UNIDAS S.A. Y FILIALES
BALANCE CONSOLIDADO

**Ajustado de acuerdo a cambios por corrección monetaria y expresados
en miles de pesos constantes al 31 de diciembre de 2008**

	Al 31 de diciembre	
	<u>2008</u>	<u>2007</u>
	M\$	M\$
<u>ACTIVOS</u>		
ACTIVOS CIRCULANTES		
Efectivo	17.493.871	21.445.353
Depósitos a plazo e instrumentos negociables (Nota 3)	18.869.641	77.511.343
Cuentas por cobrar – comerciales y otras, neto (Nota 4)	150.175.806	130.745.094
Cuentas por cobrar de empresas relacionadas (Nota 15)	5.902.504	6.243.842
Existencias (Nota 5)	133.910.003	84.267.467
Gastos prepagados	6.075.695	7.884.342
Impuestos prepagados (Nota 13)	16.868.496	3.196.621
Otros activos circulantes (Nota 6)	<u>26.414.798</u>	<u>32.873.231</u>
Total activos circulantes	375.710.814	364.167.293
ACTIVO FIJO, neto (Nota 7)	519.519.954	429.045.216
OTROS ACTIVOS (Nota 8)	<u>177.722.464</u>	<u>106.972.845</u>
Total activos	1.072.953.232	900.185.354
<u>PASIVOS</u>		
PASIVOS CIRCULANTES		
Créditos de corto plazo (Nota 9)	17.323.073	6.112.660
Porción vigente créditos bancarios y bonos por pagar (Notas 10 y 11)	69.083.024	5.160.814
Dividendos por pagar	6.957.762	17.067.416
Cuentas por pagar	78.305.254	61.815.455
Pagarés por pagar	1.206.916	3.927.548
Otras cuentas por pagar	7.334.079	7.140.786
Cuentas por pagar a empresas relacionadas (Nota 15)	14.198.438	3.750.086
Gastos acumulados (Nota 12)	43.123.994	34.506.636
Impuestos de retención por pagar	23.297.655	18.017.559
Impuesto a la renta (Nota 13)	2.099.664	5.537.692
Otros pasivos circulantes	10.438.438	1.092.075
Total pasivos circulantes	<u>273.368.297</u>	<u>164.128.727</u>
PASIVOS DE LARGO PLAZO		
Préstamos bancarios (Nota 10)	103.690.362	116.643.380
Bonos por pagar (Nota 11)	57.439.256	60.955.291
Gastos acumulados y otros pasivos (Nota 12)	16.051.111	36.213.083
Impuesto a la renta diferido (Nota 13)	23.180.414	16.470.916
Garantías sobre botellas y contenedores	8.567.656	8.100.645
Cuentas por pagar de largo plazo a empresas relacionadas (Nota 15)	610.093	664.391
Total pasivos de largo plazo	209.538.892	239.047.706
Total pasivos	482.907.189	403.176.433
PARTICIPACIÓN MINORITARIA		
	93.800.248	59.453.228
COMPROMISOS Y CONTINGENCIAS (Nota 17)		
PATRIMONIO ACCIONISTAS (Nota 14)		
Acciones ordinarias (318.502.872 acciones sin valor nominal autorizadas y en circulación)	215.540.419	215.540.419
Premio acciones	16.856.819	16.856.819
Otras reservas	2.161.946	(23.728.026)
Ganancias retenidas	<u>261.686.611</u>	<u>228.886.481</u>
Total patrimonio accionistas	<u>496.245.795</u>	<u>437.555.693</u>
Total pasivos y patrimonio accionistas	1.072.953.232	900.185.354

Las notas 1 a 25 que se acompañan forman parte integrante de estos estados financieros consolidados

COMPAÑÍA CERVECERIAS UNIDAS S.A. Y FILIALES
ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO

**Ajustado de acuerdo a cambios por corrección monetaria y expresados
en miles de pesos constantes al 31 de diciembre de 2008**

	Para los años terminados <u>Al 31 de diciembre,</u>		
	<u>2008</u>	<u>2007</u>	<u>2006</u>
	M\$	M\$	M\$
RESULTADOS OPERACIONALES			
Ventas netas	781.798.468	684.201.409	638.356.685
Costo de las ventas	<u>(369.739.160)</u>	<u>(321.561.942)</u>	<u>(303.963.118)</u>
Margen bruto	412.050.308	362.639.467	334.393.567
Gastos de Administración y Venta	<u>(290.984.615)</u>	<u>(252.232.238)</u>	<u>(241.186.712)</u>
Utilidad Operacional	121.065.693	110.407.229	93.206.855
RESULTADOS NO OPERACIONALES			
Utilidad no operacional (Nota 19)	4.419.685	22.049.634	9.145.785
Gastos no operacionales (Nota 20)	<u>(20.132.831)</u>	<u>(20.758.806)</u>	<u>(19.937.078)</u>
Corrección monetaria y diferencias tipo de cambio (Nota 21)	<u>(5.449.480)</u>	<u>(4.924.377)</u>	<u>(741.159)</u>
Utilidad antes de impuesto a la renta y participación minoritaria	99.903.067	106.773.680	81.674.403
Impuesto a la renta (Nota 13)	<u>(14.085.385)</u>	<u>(18.151.902)</u>	<u>(16.648.711)</u>
Utilidad antes de participación minoritaria	85.817.682	88.621.778	65.025.692
Participación minoritaria	<u>(3.186.979)</u>	<u>(2.373.831)</u>	<u>275.493</u>
UTILIDAD NETA	82.630.703	86.247.947	65.301.185

Las notas 1 a 25 que se acompañan forman parte integrante de estos estados financieros consolidados

COMPAÑÍA CERVECERIAS UNIDAS S.A. Y FILIALES
ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO CONSOLIDADO

**Ajustado de acuerdo a cambios por corrección monetaria y expresados
en miles de pesos constantes al 31 de diciembre de 2008**

	Para los años terminados el 31 de diciembre,		
	<u>2008</u>	<u>2007</u>	<u>2006</u>
	M\$	M\$	M\$
FLUJOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDADES OPERACIONALES			
UTILIDAD NETA	82.630.703	86.247.947	65.301.185
CARGOS (CRÉDITOS) A UTILIDAD QUE NO REPRESENTAN FLUJOS DE EFECTIVO:			
Depreciación	54.623.450	48.807.702	48.528.563
Amortización mayor valor de inversión	3.636.157	2.959.678	4.186.508
Amortización menor valor de inversión	(90.583)	(54.569)	(57.440)
Amortización de otros intangibles	945.845	642.020	676.914
Provisión para deterioro de activo fijo y castigos de botellas de vidrio, castigo de repuestos y otras provisiones	3.808.149	4.956.013	5.475.873
Patrimonio en utilidad neta de coligadas no consolidadas (neto)	(472.279)	1.590.525	(126.010)
Corrección monetaria	5.449.480	4.924.377	741.159
Ganancia por venta de activo fijo conservado para su venta	(828.183)	(129.534)	(4.322.377)
Ganancia por venta de inversiones en otros activos	(399.061)	(16.488.602)	(454.514)
Impuesto a la renta diferido	8.794.208	(1.222.560)	(1.542.365)
Otros débitos	3.664.087	6.224.345	7.011.461
Otros créditos	(5.599.930)	(3.173.033)	(1.721.088)
Participación minoritaria	3.186.979	2.373.831	(275.494)
CAMBIOS EN ACTIVOS Y PASIVOS QUE AFECTAN LOS FLUJOS DE EFECTIVO			
Cuentas y pagarés por cobrar	7.231.494	(24.157.541)	(15.511.211)
Existencias	(37.852.102)	1.796.468	(2.400.672)
Otros activos	6.200.264	(19.816.448)	(11.730.268)
Cuentas por pagar que afectan los resultados no operacionales	4.534.948	25.565.857	22.441.554
Intereses por pagar	773.694	431.445	(9.165)
Impuesto a la renta por pagar	(18.114.899)	2.019.448	422.851
Cuentas por pagar que afectan los resultados no operacionales	(7.782.547)	7.723.459	(1.293.900)
Impuesto al Valor Agregado	<u>5.255.370</u>	<u>(999.429)</u>	<u>(896.502)</u>
Efectivo neto originado por actividades operacionales	<u>119.595.244</u>	<u>130.221.399</u>	<u>114.445.062</u>

COMPAÑÍA CERVECERIAS UNIDAS S.A. Y FILIALES
ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO CONSOLIDADO

**Ajustado de acuerdo a cambios por corrección monetaria y expresados
en miles de pesos constantes al 31 de diciembre de 2008**

	Para los años terminados el 31 de diciembre,		
	<u>2008</u>	<u>2007</u>	<u>2006</u>
	M\$	M\$	M\$
FLUJO DE EFECTIVO DE ACTIVIDADES FINANCIAMIENTO			
Fondos originados por créditos bancarios	32.175.376	48.214.181	10.458.597
Pago de créditos bancarios	(6.011.885)	(34.887.279)	(12.108.033)
Fondos originados por bonos	-	-	-
Pago de bonos por pagar	(3.723.812)	(2.831.449)	(4.073.748)
Dividendos pagados	(52.491.805)	(42.755.870)	(36.798.213)
Fondos originados por la emisión de acciones ordinarias	-	8.263.433	-
Otros	<u>(24.950)</u>	<u>(286.369)</u>	<u>603.973</u>
Efectivo neto usado en actividades de financiamiento	(30.077.076)	(24.283.353)	(41.917.424)
 FLUJO DE EFECTIVO DE ACTIVIDADES DE INVERSIÓN			
Inversiones	(63.315.818)	(70.197.018)	(58.686.271)
Fondos originados por la venta de activo fijo	1.016.148	5.536.934	3.936.633
Fondos originados por la venta de inversiones en coligadas	-	17.940.468	-
Inversiones en coligadas no consolidadas	(96.753.169)	(9.589.425)	(1.772.884)
(Inversiones) en fondos originados por instrumentos financieros	(5.689.771)	5.435.943	13.911.236
Cuentas por cobrar de empresas relacionadas	(14.177)	-	(323.411)
Adquisición de marcas	-	-	(17.591.459)
Otros	<u>4.266.572</u>	<u>(1.225.705)</u>	<u>56.138</u>
Efectivo neto usado en actividades de inversión	<u>(160.490.215)</u>	<u>(52.098.803)</u>	<u>(60.470.018)</u>
 Corrección monetaria y tipo de cambio de efectivo y ef. equivalente	<u>(6.225.846)</u>	<u>(1.789.975)</u>	<u>157.132</u>
AUMENTO (DISMINUCIÓN) NETA EN EFECTIVO Y EFECTIVO EQUIVALENTES	(77.197.893)	52.049.268	12.214.752
EN EFECTIVO Y EFECTIVO EQUIVALENTES AL COMIENZO DEL AÑO	<u>127.101.694</u>	<u>75.052.426</u>	<u>62.837.674</u>
EN EFECTIVO Y EFECTIVO EQUIVALENTES AL TÉRMINO DEL AÑO	49.903.801	127.101.694	75.052.426

Las notas 1 a 25 que se acompañan forman parte integrante de estos estados financieros consolidados

COMPAÑÍA CERVECERIAS UNIDAS S.A. Y FILIALES
NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS

AL 31 DE DICIEMBRE DE 2008

Ajustados de acuerdo a cambios en la corrección monetaria y expresados en miles de pesos constantes
al 31 de diciembre de 2008, excepto lo indicado

NOTA 1 - NATURALEZA DE LAS OPERACIONES Y RESUMEN DE POLÍTICAS CONTABLES SIGNIFICATIVAS

Compañía Cervecerías Unidas S.A. ("CCU" o "la Compañía" o "la Matriz") es el mayor productor, embotellador y distribuidor de cerveza en Chile. La línea de cervezas de CCU incluye una amplia gama de marcas super-premium, premium, de precios intermedios y populares, principalmente comercializadas bajo seis distintas marcas propias y dos extensiones de marcas. La Compañía cuenta con tres plantas de producción de cervezas a lo largo de Chile y con una red de producción y distribución. En Chile la Compañía también produce y distribuye cerveza Heineken e importa y distribuye Budweiser.

La Compañía es uno de los mayores productores del mercado argentino de cerveza. Cuenta con dos plantas de producción en Argentina, en Salta y Santa Fe. La Compañía produce y distribuye cervezas Heineken y Budweiser en Argentina, además de sus marcas propias.

La Compañía también produce vinos chilenos a través de una participación controladora en Viña San Pedro Tarapacá S.A. ("VSPT"), el segundo mayor exportador de vinos de Chile y la tercera mayor viña del mercado local. VSPT produce y comercializa vinos premium, varietales de de precio popular bajo las familias de marcas Viña San Pedro, Tarapacá y Santa Helena.

La Compañía es uno de los mayores productores de agua mineral y bebidas, embotelladora y distribuidora en Chile de sus marcas propias y de las marcas producidas bajo licencia de PepsiCo, Schweppes Holding Limited y Watt's S.A. Los productos de bebidas y néctares de la Compañía se producen en tres plantas ubicadas a lo largo de Chile y su agua mineral se embotella en dos plantas de la región central del país.

La Compañía también produce licores (brandy de uvas) a través de su filial Compañía Pisquera de Chile S.A. ("CPCh"). Esta filial es el resultado de la fusión de la anterior filial Pisonor S.A. con Cooperativa Agrícola Control Pisquero de Elqui y Limarí ("Control") Limitada, en marzo de 2005. La filial es dueña de una porción significativa del mercado de licores.

A continuación aparece un resumen de las políticas contables significativas:

a) Presentación

Los estados financieros que se acompañan se prepararon de acuerdo a los principios contables generalmente aceptados en Chile y a las disposiciones de la Superintendencia de Valores y Seguros (de aquí en adelante la "SVS"). En caso de discrepancia, prevalecerán las disposiciones de la SVS. No existen discrepancias significativas en los principios o disposiciones que hayan afectado a los estados financieros que se acompañan.

La Compañía ha emitido sus estados financieros consolidados auditados en español y de acuerdo a los principios contables generalmente aceptados en Chile, los que incluyen algunas notas e información adicionales de parte de la SVS para propósitos estatutarios. La administración opina que dichas notas e información adicionales no son esenciales para la total comprensión de los estados financieros consolidados y, de acuerdo a ello, estas notas e información adicional se han excluido de los estados financieros consolidados que se acompañan.

b) Consolidación

Los estados financieros consolidados incluyen las cuentas de la Matriz y filiales sobre las que la Matriz tiene el control. Las cuentas y transacciones entre compañías han sido eliminadas en la consolidación. La participación de los accionistas minoritarios se presenta en los estados financieros consolidados bajo Participación Minoritaria.

Los estados financieros consolidados incluyen las siguientes filiales significativas:

	<u>Al 31 de diciembre</u>		
	<u>2008</u>	<u>2007</u>	<u>2006</u>
	%	%	%
Porcentaje de propiedad directa e indirecta:			
Embotelladoras Chilenas Unidas S.A. (antes Inv. Ecusa S.A.) (8).....	99.94	99.94	99.94
Comercial CCU S.A.	99.97	99.97	99.97
Southern Breweries Establishment	99.99	99.97	99.97
Compañía Pisquera de Chile S.A.	80.00	80.00	80.00
Compañía Cervecerías Unidas Argentina S.A. (3)	92.95	92.79	92.04
Compañía Industrial Cervecera S.A. (5).....	95.69	92.37	91.31
Millahue S.A. (antes Aguas Minerales Cachantun S.A.) (6).....	99.93	99.93	99.93
Andina de Desarrollo S.A.	56.65	54.69	54.06
CCU Cayman Limited.....	99.98	99.95	99.94
Cervecera CCU Chile Limitada (antes Pisonor S.A.) (7).....	99.99	99.99	99.99
Fábrica de Envases Plásticos S.A. (16).....	99.99	99.99	99.99
Finca Eugenio Bustos S.A.	50.44	58.14	60.20
Saint Joseph Investment Limited.....	99.98	99.95	99.94
South Investment Limited.....	99.98	99.95	99.94
Transportes CCU Limitada	99.99	99.99	99.99
Vending y Servicios CCU Limitada	99.94	99.94	99.94
Inversiones Invex CCU Ltda. (antes Invex CCU S.A.) (9)	99.98	99.95	99.94
CCU Inversiones S.A. (10)	99.95	99.94	99.94
Compañía Cervecera Kunstmann S.A. (11)	50.00	50.00	50.00
New Ecusa S.A. (12)	99.94	99.94	99.94
Promarca Ecusa S.A.	-	-	99.94
Aguas CCU Nestlé Chile S.A (1)..	79.95	79.95	-
CCU Investments Limited.(14)	99.99	99.99	-
Financiera CRECCU S.A. (17).	99.99	-	-
Viña Santa Helena S.A.	50.05	58.09	60.14
Viña Altaír S.A. (antes Viña Dassault San Pedro S.A.)(13).....	49.99	58.15	-
Viña Urmeneta S.A.	49.99	58.15	60.20
San Pedro Limited.....	49.99	-	-
Finca La Celia S.A. (2).....	50.04	58.14	60.20
Viña San Pedro Tarapacá S.A. (4).....	49.99	58.15	60.20

Como consecuencia de la fusión de VT en VSP, las siguientes filiales también se incluyen en los estados financieros de consolidación:

Vitivinícola del Maipo S.A.	49.99	-	-
Viña Misiones de Rengo S.A.	49.99	-	-
Viña Del Mar de Casablanca S.A.	49.99	-	-
Transportes y logística Sursol S.A.	49.99	-	-
Bodega Tamarí S.A.	49.99	-	-

(1) Aguas CCU-Nestlé Chile S.A.

En la Junta Ordinaria de Accionistas sostenida el 15 de abril de 2008 se acordó distribuir un dividendo definitivo N° 1 por un monto total de M\$471.222, correspondiente a \$0,044746052 por acción.

El 5 de diciembre de 2008 el Directorio acordó distribuir el dividendo provisorio N° 2 por un monto total de M\$2.489.000 correspondiente a \$0,2363492665 por acción. El dividendo estará a disposición de los accionistas a partir del 6 de enero de 2009.

El 12 de noviembre de 2007 se constituyó la sociedad Ecusa Dos S.A., cuyos accionistas eran Embotelladoras Chilenas Unidas S.A. y Millahue S.A. (antes Aguas Minerales Cachantun S.A.). Cada una de ellas aportó M\$500, constituyendo un capital de M\$1.000 dividido en 1.000 acciones.

El 4 de diciembre de 2007, según un acuerdo de la Junta de Accionistas se decidió cambiar el nombre de Ecusa Dos S.A. a Aguas CCU-Nestlé Chile S.A. También se acordó aumentar el capital en M\$10.531.024 mediante la emisión de 10.531.023.856 acciones con un valor nominal de \$1. Este aumento se pagó a través del aporte de activos fijos, existencias y plantas de producción de la Compañía y las filiales Vending y Servicios CCU Ltda., Millahue S.A. (antes Aguas Minerales Cachantun S.A.) y Embotelladoras Chilenas Unidas S.A.

El 5 de diciembre de 2007 la Compañía, Aguas Minerales Cachantun S.A. y Vending y Servicios CCU Ltda. cedieron sus derechos y Embotelladoras Chilenas Unidas S.A. cedió parte de ellos a Nestlé Waters Chile S.A.. Como resultado, Embotelladoras Chilenas Unidas S.A. tiene un 80% de la propiedad y Nestlé Waters Chile S.A. un 20%.

(2) Finca La Celia S.A.

El 3 de diciembre de 2008 la Compañía recibió un aporte de capital irrevocable de Viña Santa Helena S.A. por US\$6.000.000, para futuros aumentos de capital de la Compañía. Con posterioridad a dicho aporte y a contar del 31 de diciembre de 2008, Viña Santa Helena S.A. es dueña de un 90,6603% y Viña San Pedro S.A. de un 9,3397% del patrimonio de Finca La Celia.

El 24 de mayo, el 23 de junio y el 2 de agosto de 2006, en Juntas de Accionistas se acordó aumentar el capital social capital en US\$400.000, US\$400.000 y US\$140.000 respectivamente; a través de la emisión de 900.000 acciones ordinarias. Viña San Pedro S.A. suscribió todas las acciones emitidas. El patrimonio final de la filial es equivalente a 1.900.000 acciones al 31 de diciembre de 2007 y la propiedad de Viña San Pedro S.A. es de un 98,69%.

(3) Compañía Cervecerías Unidas Argentina S.A. ("CCU Argentina S.A.")

El 1 de abril y el 10 de junio de 2008 la Compañía recibió aportes de capital irrevocables de Invex CCU S.A. por US\$70.000.000 y US\$4.600.000 respectivamente, para futuros aumentos de capital de la Compañía. El 3 de junio de 2008 se capitalizó el primer monto.

El 30 de mayo de 2008 CCU Cayman Branch transfirió 264.188.240 acciones de Compañía Cervecerías Unidas Argentina S.A. de su propiedad, equivalentes a US\$109.835.718 a Invex CCU S.A.

Según estos cambios, al 31 de diciembre de 2008 los accionistas de CCU Argentina S.A. son Inversiones Invex

CCU Ltda. (antes Invex CCU S.A.) (95,96%) y Anheuser Busch Inc (4,04%). Al 31 de diciembre de 2007 los accionistas de CCU Argentina S.A. eran CCU Cayman Branch (92,04%) y Anheuser Busch Inc (7,96%).

El 6 de diciembre de 2007 CCU Argentina recibió un aporte de capital irrevocable de Invex CCU S.A. equivalente a US\$15.000.000, correspondiente a futuros aumentos de capital de la firma capitalizada el 3 de junio de 2008.

(4) Viña San Pedro Tarapacá S.A.(VSPT)

El 28 de agosto de 2008 CCU S.A. adquirió 1.199.039.008 acciones de VSP en M\$4.456.924 (histórico) aumentando su participación en VSP a un 63,1453%. La transacción generó un menor valor de inversión de M\$1.481.357.

En las Juntas Extraordinarias de Accionistas de Viña San Pedro S.A. y Viña Tarapacá Ex Zavala, ambas celebradas el 3 de diciembre de 2008, se aprobó la fusión por absorción de Viña Tarapacá en Viña San Pedro, siendo esta última la entidad absorbente, mediante la aprobación de un aumento de capital por M\$30.193.541 dividido en 15.987.878.653 acciones. La razón de canje de la nueva emisión a ser entregada a los accionistas de VT fue de 1.480,30828321 acciones de VSP por cada acción de VT. También se aprobó la modificación a los estatutos en relación al cambio del nombre de la Compañía a Viña San Pedro Tarapacá S.A. (VSPT). Esta transacción generó un menor valor de inversión de M\$2.417.866.

El 3 de diciembre de 2008 CCU S.A. adquirió un 25% de las acciones de VT en US\$33,1 millones (M\$22.092.264), equivalentes a un 10% de las acciones de VSPT, las que después del canje representaron 3.996.969.663 acciones de VSPT, generando un mayor valor de inversión de M\$1.284.812.

La fusión tuvo efectos contables a contar del 1 de octubre de 2008, mientras que para los efectos legales la fusión se formalizó el 9 de diciembre de 2008, mediante la reducción a escritura pública de las correspondientes actas de las Juntas Extraordinarias. No obstante, el canje de acciones se efectuó en enero de 2009.

Además, en diciembre de 2008 una coligada de la Compañía adquirió una cantidad adicional de acciones de VSP, aumentando su participación en el patrimonio de VSP a un 66,66% antes del canje de acciones, las que representan un 50,00% después del canje de VSPT. Esta transacción generó un menor valor de inversión de M\$ 1.273.299.

Como consecuencia de los referidos cambios, al 31 de diciembre de 2008 los accionistas de VSPT eran Compañía Cervecerías Unidas S.A. (CCU S.A.) con un 47,8872% y CCU Inversiones S.A. con un 2,1128%, lo que en conjunto otorga a CCU S.A. una participación de un 50,00% en las acciones de VSPT. Los demás accionistas son Compañía Chilena de Fósforos S.A. (CCF) y accionistas minoritarios con una participación de un 30,00% y un 20,00% respectivamente. No obstante dichos porcentajes, CCU S.A. consolidó VSPT debido al hecho que el Pacto de Accionistas suscrito con CCF otorga el control a CCU S.A. Después del canje de acciones efectuado en enero de 2009, la Compañía adquirió acciones adicionales de VSPT y aumentó su participación a un 50,01%.

El mayor y menor valor de inversión resultantes de las anteriores transacciones, incluyendo la amortización de M\$4.721 al 31 de diciembre de 2008 se presentó neta para propósitos locales; dando como resultado un menor valor de inversión total de M\$3.882.989 (véase nota 8.d).

La Compañía registró la transacción bajo el método de adquisición de acuerdo al Boletín Técnico N°72 del Colegio de Contadores de Chile AG. La transacción generó un Mayor Valor de Inversión de M\$ 1.133.054, el que corresponde a la diferencia positiva entre el valor determinado y el valor neto ajustado de VSPT. A continuación se presenta un resumen detallado del Mayor Valor de Inversión:

	M\$
Patrimonio de Viña Tarapacá Ex Zavala S.A. al Valor Libro	
al 1 de octubre de 2008	44,161,157
Ajuste al Valor Justo (47,8872%)	39,507,000
Viña Tarapacá Ex Zavala S.A. al Valor Justo	83,668,157
Patrimonio de Viña San Pedro S.A. al Valor Libro	
al 1 de octubre de 2008	106.458.760
Ajuste al Valor Justo (adquisición en 2008	
equivalente a un 2,9999%)	14.514.240
Viña San Pedro S.A. al Valor Justo	120.973.000
Valor según método de patrimonio de Viña San Pedro Tarapacá S.A.	91.481.777
Activos entregados por CCU S.A. en la transacción.....	<u>(89.063.911)</u>
Menor Valor de Inversión	2.417.866
Mayor Valor de Inversión por la adquisición de un 25%	
de Viña Tarapacá S.A. antes de la fusión.....	<u>(1.284.812)</u>
Menor Valor de Inversión Neto por la fusión al 1 de octubre de 2008	1.133.054
	=====

Con motivo de la Fusión, al 31 de diciembre de 2008 VSPT consolida las siguientes coligadas:

Viña Misiones de Rengo S.A.

Viña Misiones de Rengo S.A se constituyó por escritura pública de fecha 31 de julio de 2000 y es considerada una viña relativamente joven en la industria del vino, dedicada a la comercialización de vinos finos en Chile y en el extranjero.

Vitivinícola del Maipo S.A.

Vitivinícola del Maipo S.A. (Videma) se constituyó por escritura pública de fecha 3 de abril de 1995 y su objeto social es la actividad vitivinícola en general, concentrándose principalmente en la comercialización de vinos finos en Chile y en el extranjero.

Viña del Mar de Casablanca S.A.

Viña del Mar de Casablanca S.A. se constituyó el 18 de julio de 2002 y se ubica en el valle de Casablanca, una ubicación emblemática para la viticultura chilena y mundial. La viña se dedica a la producción de vinos complejos y originales sobre la base de un moderno concepto enológico. Cuenta con tecnología de punta para cumplir con los mayores estándares del mundo.

Transportes y Logística SURSOL S.A.

La Compañía se constituyó por escritura pública de fecha 31 de agosto de 2004. Sus principales actividades son el transporte, distribución y comercialización de mercadería, carga y flete nacional e internacional, arriendo de maquinaria y equipos (propios o de terceros) y cualquier tipo de administración y explotación de vehículos de transporte.

Bodega Tamarí S.A.

La Compañía se constituyó con el nombre "Bodegas del Valle S.A." por escritura pública de fecha 30 de julio de 2004 y en la Junta de Accionistas celebrada el 22 de febrero de 2006 su nombre fue cambiado a "Bodega Tamarí S.A."; se inscribió en el Registro de Comercio de Mendoza el 14 de marzo de 2006. La Compañía se dedica a la fabricación de vinos finos, con uvas principalmente del valle de Mendoza, Argentina, aprovechando las condiciones de tierras altas de la provincia de Mendoza para el cultivo de uvas de gran calidad.

(5) Compañía Industrial Cervecera S.A. ("CICSA")

El 1 de abril y el 11 de junio de 2008 CICSA recibió aportes de capital irrevocables de CCU Argentina S.A. por US\$ 85.000.000 y US\$ 4.027.000 respectivamente, para futuros aumentos de capital de la Compañía.

El 1 de julio de 2008 recibió otro aporte de capital de CCU Argentina S.A. por US\$ 573.000.

Al 31 de diciembre de 2008 los accionistas de CICSA eran CCU Argentina S.A. y terceros, en un 99,73% y un 0,27% respectivamente. (Al 31 de diciembre de 2007 los accionistas de CICSA eran CCU Argentina S.A. y accionistas minoritarios en un 99,21% y un 0,79% respectivamente).

El 4 de octubre de 2007 la coligada Compañía Industrial Cervecera S.A. (CICSA) suscribió un contrato por la adquisición de un 100% de las acciones de Inversora Cervecera S.A. (ICSA). La transacción estaba condicionada a la aprobación de las autoridades antimonopolio (actualmente, la Secretaría de Comercio Interior), la que se obtuvo el 31 de marzo de 2008.

El pago de la transacción se efectuó el 2 de abril de 2008, considerando un pago inicial de MUS\$88.000, menos pasivos, más un pago complementario. Esta transacción generó un Mayor Valor de Inversión de M\$25.900.509 al 31 de diciembre de 2008 (véase la nota 8.b).

ICSA es la propietaria de las marcas de cerveza Palermo, Imperial y Bieckert, con una participación de mercado de aproximadamente un 5,8% del mercado argentino de cervezas y una planta cervecera ubicada en Luján (provincia de Buenos Aires). La planta tiene una capacidad de producción de 2,7 millones de hectolitros al año.

El 25 de agosto de 2008 los Directorios de ICSA y CICSA aprobaron el "Compromiso Preliminar de Fusión entre CICSA e ICSA", mediante el cual CICSA absorbería ICSA y esta última se disolvería. Dicha transacción se registró con validez a contar de agosto de 2008.

Al 31 de diciembre de 2008 las Juntas de Accionistas de ambas compañías tenían pendiente tratar la fusión, además del acuerdo final de fusión, la que será implementada de acuerdo a los términos legales y a las reglamentaciones vigentes en la República de Argentina. Como resultado de esta operación, ICSA fue absorbida y consolida sus operaciones con CICSA desde agosto de 2008.

El 18 de diciembre de 2007, la Compañía acordó capitalizar un aporte de capital irrevocable de US\$9.950.245 de la deuda que CICSA mantenía con CCU Argentina S.A.

El 28 de diciembre de 2007 se aprobó capitalizar el monto restante del aporte de capital irrevocable de US\$15.544.481 mediante la emisión de 80.380.770 acciones ordinarias, nominativas no endosables.

(6) Millahue S.A. (antes Aguas Minerales Cachantun S.A.)

El 29 de diciembre de 2008 la Junta de Accionistas acordó distribuir un dividendo eventual con cargo a utilidades acumuladas. Dicho dividendo eventual es el N° 25 y representa un total de M\$10.000.000 correspondiente a \$390,625 por acción. Estará disponible para los accionistas a contar del 6 de enero de 2009.

El 9 de diciembre de 2008 el Directorio acordó pagar un dividendo provisorio de M\$1.311.686, N° 24, correspondiente a \$51,23773438 por acción. Estará disponible para los accionistas a contar del 6 de enero de 2009.

El 30 de mayo de 2008 la Junta Extraordinaria de Accionistas acordó cambiar el nombre a Millahue S.A.

El 16 de abril de 2008 la Junta Ordinaria de Accionistas aprobó la distribución, con cargo a las utilidades de 2007, del dividendo definitivo N° 23 por un total de M\$1.143.387 (histórico), correspondiente a \$44,68114074 por acción.

Al 31 de diciembre de 2008 su valor por método de patrimonio incluye una pérdida neta no realizada de

M\$76.295 (M\$85.014 en 2007), que surge del cambio de participación en Fábrica de Envases Plásticos S.A., efectuado el 1 de septiembre de 1997, mediante el cual Millahue S.A. disminuyó su participación y Compañía Cervecerías Unidas S.A. la aumentó.

El 28 de febrero de 2006 CCU S.A. y Cervecera CCU Chile Limitada vendieron cuatro y una acción respectivamente de Pisonor S.A. a Millahue S.A.. A través de dicha transacción, Millahue S.A. obtuvo una participación de un 5% en Pisonor S.A. La propiedad consolidada de la entidad no cambió.

(7) Cervecera CCU Chile Limitada

El 3 de diciembre de 2008 el Directorio aprobó una distribución de utilidades acumuladas de M\$45.397.178 y una distribución de utilidades del año en curso de M\$20.238.000 respectivamente. CCU S.A. y Millahue S.A. recibieron las utilidades distribuidas de acuerdo a sus correspondientes porcentajes de derechos, es decir, CCU S.A. recibió un 95% y Millahue S.A. recibió un 5%.

En la misma oportunidad el Directorio acordó aumentar el capital de M\$15.001.103 a M\$21.161.477 mediante la capitalización de las reservas de revalorización al 31 de diciembre de 2007 y disminuir el capital pagado en M\$20.000.000, para un capital final de M\$1.161.477.

El 15 de marzo de 2006 Pisonor S.A. (filial de CCU) cambió su estructura de una sociedad cerrada a una compañía de responsabilidad limitada. Con posterioridad a este cambio de estructura, el 24 de marzo de 2006 Cervecera CCU Chile Limitada y Pisonor S.A. se fusionaron a valores libro. Pisonor S.A. continuó siendo la entidad legal y tributaria y cambió su nombre a Cervecera CCU Chile Limitada.

(8) Embotelladoras Chilenas Unidas S.A. (antes Inversiones Ecusa S.A.)

En Junta Extraordinaria celebrada el 23 de diciembre de 2008 se acordó distribuir un dividendo con cargo a las utilidades del año anterior, el N° 5, por un total de M\$489.900 correspondiente a \$ 0,030025 por acción. Además se acordó disminuir el capital de M\$133.284.087 dividido en 16.316.269.241 acciones nominativas sin valor par de una misma serie, en M\$100.000.000 a un capital de M\$33.284.087 divididos en la misma cantidad de acciones de idénticas características, siendo estas últimas el capital suscrito y pagado de la Compañía.

En el Directorio de fecha 2 de diciembre de 2008 se acordó distribuir como dividendo provisorio N° 4 un monto total de M\$10.620.000, correspondiente a \$0,650884 por acción.

La Junta Ordinaria de Accionistas celebrada el 16 de abril de 2008 aprobó la distribución del dividendo definitivo N° 3 por un total de M\$ 24.115.052 (histórico), correspondiente a \$ 1,477976 por acción.

La Junta Ordinaria de Accionistas celebrada el 17 de abril de 2007 acordó distribuir el dividendo definitivo N° 2 por un total de M\$ 5.985.623 (histórico), correspondiente a \$ 0,366850 por acción.

El 28 de febrero de 2006 los accionistas acordaron reestructurar Inversiones Ecusa S.A., creando Invex CCU S.A.

Como parte de este cambio, Inversiones Ecusa S.A. disminuyó su capital de M\$3.345.666 (histórico) a M\$1.039.685 (histórico) dividido en 117.500.000 acciones. Inversiones Ecusa S.A. también cedió a Invex CCU S.A. sus inversiones y derechos en Southern Breweries Establishment y CCU Cayman Limited.

El 24 de abril de 2006 Inversiones Ecusa S.A. cambió su nombre a Embotelladoras Chilenas Unidas S.A.

Durante 2006 la entidad firmó varias transacciones de capital, las que dieron como resultado que Embotelladoras Chilenas Unidas S.A. tenga un aporte de capital total de M\$121.755.646 (histórico). Dichas transacciones entre entidades bajo el control común no tuvieron un efecto significativo a nivel consolidado.

(9) Inversiones Invex CCU Limitada (antes Invex CCU S.A.)

El 1 de abril de 2008 la Segunda Junta Extraordinaria de Accionistas aprobó aumentar el capital de Invex CCU S.A. en M\$30.639.700, mediante la emisión de 70.401.790 acciones en efectivo sin valor par. Los

accionistas de CCU S.A. y CCU Inversiones S.A. renuncian a sus derechos preferenciales, siendo CCU Investments Limited la que suscribe y paga el aumento total.

El 30 de Mayo de 2008 la Tercera Junta Extraordinaria de Accionistas aprobó aumentar el capital en M\$52.683.800, mediante la emisión de 120.299.994 acciones en efectivo sin valor par, aumentando así el capital a un total de M\$143.048.140 dividido en 326.196.713 acciones en efectivo sin valor par. Los accionistas de CCU S.A. y CCU Inversiones S.A. renuncian a sus derechos preferenciales, siendo CCU Investments Limited la que suscribe y paga el aumento total con un aporte en dominio de 264.188.240 acciones de Compañía Cervecerías Unidas Argentina S.A., equivalente a US\$109.835.718 de su propiedad.

El 10 de junio de 2008 la Cuarta Junta Extraordinaria de Accionistas aprobó el aumento de capital en M\$2.224.330 mediante la emisión de 5.560.825 acciones en efectivo sin valor par, aumentando así el capital a un total de M\$145.272.470 dividido en 331.757.538 acciones en efectivo sin valor par. El accionista CCU Inversiones S.A. renuncia a sus derechos preferenciales, siendo CCU S.A. y CCU Investments Limited las que suscriben y pagan el aumento total en efectivo.

El 30 de septiembre de 2008 Invex CCU S.A. se convirtió en una compañía de responsabilidad limitada, cambiando su nombre a Inversiones Invex CCU Limitada y modificando la duración y el objeto de la Compañía.

Al 31 de diciembre de 2008 los accionistas de Inversiones Invex CCU Limitada eran CCU S.A., CCU Inversiones S.A. y CCU Investment Limited, con una participación de un 6,7979%, un 35,4138% y un 57,788% respectivamente.

El 6 de diciembre de 2007 la Junta Extraordinaria de Accionistas aprobó capitalizar el monto restante de las reservas mantenidas al 31 de diciembre de 2006, a través de la emisión de 6.329 acciones sin pago, distribuidas entre los accionistas de manera proporcional a sus acciones propias, además se aprobó aumentar el capital social en \$7.451.000.000 a través de la emisión de 17.988.600 acciones de pago sin valor nominal, las que fueron totalmente suscritas y pagadas por CCU. El capital social estaba compuesto de \$56.122.917.628 acciones divididas en 135.494.929 acciones sin valor nominal.

Al 31 de diciembre de 2007 los accionistas de Invex CCU S.A. eran CCU Inversiones S.A. y Compañía Cervecerías Unidas S.A. con un 86,71% y un 13,29% respectivamente.

El 28 de febrero de 2006 esta entidad fue creada con un capital de \$2.305.981.661 (histórico) dividido en 117.500.000 acciones de la misma serie, sin valor nominal.

(10) CCU Inversiones S.A.

En diciembre de 2008 CCU Inversiones S.A. adquirió 844.478.445 acciones de VSP por M\$3.150.709. Esta transacción generó un mayor valor de inversión de M\$1.278.539 como consecuencia de la fusión de VSP y VT. Al 31 de diciembre de 2008 la participación de la Compañía era de un 2,1128%.

El 31 de diciembre de 2007 la Primera Junta Extraordinaria de Accionistas acordó capitalizar reservas y utilidades acumuladas por un total de M\$11.936 (histórico) emitiendo 39.553.467 acciones adicionales.

En la misma Junta de Accionistas se acordó aumentar el capital de M\$54.304.918 (histórico) dividido en 1.700.798.965 acciones nominativas sin valor par, de la misma serie, a un monto M\$61.074.613 (histórico) dividido en 1.912.821.921 acciones emitiendo 212.022.956 acciones en efectivo, a ser suscritas y totalmente pagadas en efectivo, dentro de los 60 días siguientes a la fecha de la Junta de Accionistas.

A la fecha de vencimiento el aumento de capital no había sido suscrito y pagado en su totalidad, faltando la suscripción y pago de 5.234.151 acciones. Por lo tanto, el capital se redujo al monto realmente suscrito y pagado, que corresponde a M\$60.907.492 (histórico).

Por lo tanto, el capital de CCU Inversiones S.A. se fijó en M\$64.942.563 (histórico) dividido en 1.907.587.770 acciones nominativas sin valor par, de la misma serie.

Esta entidad fue creada el 28 de abril de 2006 con un capital de \$52.968.761.888 (histórico) dividido en 1.661.245.498 acciones de la misma serie, sin valor nominal.

Al 31 de diciembre de 2007 los accionistas de CCU Inversiones S.A. eran Compañía Cerverías Unidas S.A. con un 97,531%, Millahue S.A. (antes Aguas Minerales Cachantun S.A.) con un 2,411% y otros accionistas minoritarios con una participación total de un 0,058%.

(11) Compañía Cervecería Kunstmann S.A.

El 15 de noviembre de 2006 la Compañía adquirió una acción de Compañía Cervecería Kunstmann S.A., aumentando su participación de 50,00000% a 50,00073% y modificó el pacto de accionistas. Como resultado, Compañía Cervecería Kunstmann paso a ser una filial de Compañía Cervecerías Unidas S.A. y se ha consolidado con la Compañía desde noviembre de 2006.

(12) New Ecusa S.A.

El 14 de diciembre de 2006 se creó la entidad New Ecusa S.A. como una sociedad cerrada, con un capital de \$15.042.262.000, dividido en 15.042.262 acciones. Su objeto social es la administración de las marcas anteriormente adquiridas a Watt's S.A. Algunos de estos derechos son usados por Embotelladoras Chilenas Unidas S.A. bajo un contrato de royalty. Al 31 de diciembre de 2008, sus accionistas eran Embotelladoras Chilenas Unidas S.A. y CCU Inversiones S.A., con una participación de un 99,99% y un 0,01% respectivamente.

(13) Viña Altaír S.A.(antes Viña Dassault San Pedro S.A.)

En septiembre de 2007 Dassault Investment Fund Inc., dueña de un 50% de Viña Dassault-San Pedro S.A. ("Viña Altaír"), vendió su participación en esta Compañía. Esta fue la culminación de un proceso de búsqueda de una alternativa que permitiera a cada una de las partes renovar su participación en Viña Altaír.

Debido al anterior proceso, Viña San Pedro S.A. adquirió 494.999 acciones en US\$4.503.649, las que le permitieron aumentar su propiedad en esta Compañía a un 99,9999%, mientras que la filial Viña Santa Helena S.A. adquirió una acción, alcanzando un 0,0001% de esta Compañía.

Como resultado de esta operación, esta Compañía pasó a ser una filial y consolida sus resultados con Viña San Pedro S.A. desde septiembre de 2007.

(14) CCU Investments Limited

El 30 de mayo de 2008 el Directorio acordó que la Compañía aumentara su capital en US\$ 109.835.718 mediante la emisión de 109.835.718 acciones, las que fueron suscritas y pagadas por CCU Cayman Branch con un aporte de 264.188.240 acciones de Compañía Cervecerías Unidas Argentina S.A.

El 17 de noviembre de 2007 se constituyó CCU Investments Limited, registrándose como una compañía extranjera en el registro de comercio de Islas Caimanes. Su patrimonio equivalente a US\$1.000, representado por 1.000 acciones fue suscrito y pagado por CCU-Cayman Branch y CCU Inversiones S.A., con 990 y 10 acciones respectivamente.

El 27 de noviembre de 2007 CCU Investments Limited aumentó su capital a US\$70.000.000 mediante la emisión de 70.000.000 acciones, que fueron totalmente suscritas por Cayman Branch.

Al 31 de diciembre de 2008 los accionistas de la Compañía eran Cayman Branch con un 99,99% y CCU Inversiones S.A. con un 0,01%.

(15) Viña Santa Helena S.A. ("VSH")

El 3 de abril de 2008 CCU Inversiones S.A. compró a Iansagro S.A., 20 acciones de VSH a un precio de M\$10.483.

Como consecuencia de lo anterior, al 31 de diciembre de 2008 los accionistas de VSH eran Viña San Pedro Tarapacá S.A. y CCU Inversiones S.A. en un 99,90% y un 0,10% respectivamente.

(16) Plasco S.A.

Durante su sesión del 28 de diciembre de 2008 el Directorio acordó distribuir el dividendo eventual N° 17 con cargo a utilidades de años anteriores, por un total de M\$55.676, correspondiente a \$4,21798 por acción.

Durante su sesión del 21 de noviembre de 2008 el Directorio acordó distribuir el dividendo provisorio N° 16, por un total de M\$633.000 (histórico), correspondiente a \$ 47,954545 por acción.

La Junta Ordinaria de Accionistas celebrada el 15 de abril de 2008 acordó distribuir, con cargo a las utilidades de 2007, el dividendo definitivo N° 15, por un total de M\$1.230.879 (histórico), correspondiente a \$93,24842 por acción.

Durante su sesión del 16 de marzo de 2007 el Directorio acordó proponer a los accionistas la distribución del dividendo definitivo N° 14, por \$72,74164 por acción, el que implicó la distribución de M\$960.190 (histórico), representando un 70,43% de la utilidad del año tributario.

(17) Financiera CRECCU S.A.

El 2 de octubre de 2008 se formó esta Compañía con un capital de M\$1.000, dividido en 1.000 acciones nominativas sin valor par, de una misma serie. El capital fue suscrito y pagado por CCU S.A. y CCU Inversiones S.A., con 900 y 100 acciones respectivamente.

c) Uso de estimaciones en la preparación de estados financieros

La preparación de los estados financieros de acuerdo a los principios contables generalmente aceptados exige que la administración haga estimaciones y supuestos que afectan los montos informados de activos y pasivos, de ingresos y gastos y las revelaciones de pasivos contingentes. La administración hace su mejor estimación del resultado final para estos ítems sobre la base de las tendencias históricas y demás información disponible cuando se preparan los estados financieros. Los cambios en las estimaciones son reconocidos de acuerdo a las reglas contables para la estimación, lo que ocurre normalmente durante el período en que nueva información es puesta a disposición de la administración. Las áreas en que la naturaleza de la estimación hacen razonablemente posible que los resultados reales pudieran diferir de los montos estimados incluyen: el valor contable del activo fijo, la idoneidad de la provisión para activos riesgosos, el valor contable del mayor valor de inversión, las inversiones en coligadas no consolidadas y la determinación del pasivo por garantías para botellas y contenedores.

d) Corrección Monetaria

Los estados financieros, que se expresan en pesos, han sido conciliados para reflejar los efectos de las variaciones en el poder adquisitivo de la moneda local durante cada año. Con este propósito y de acuerdo a las regulaciones chilenas vigentes, los activos y pasivos no monetarios y las cuentas de patrimonio han sido conciliados por cargos o créditos a la utilidad. Además, las cuentas de utilidad y gastos han sido conciliadas en términos de pesos constantes al fin del año. De acuerdo a las regulaciones tributarias y prácticas contables chilenas, las conciliaciones se calcularon sobre la base del Índice de Precios al Consumidor oficial del Instituto Nacional de Estadística, aplicado con un desfase de un mes, el que correspondió a un 8,9%, un 7,4% y un 2,1% para los años terminados el 31 de diciembre de 2008, 2007 y 2006 respectivamente. Este índice es considerado por la comunidad comercial, la profesión contable y el gobierno chileno como el índice que cumple en forma más precisa con el requisito técnico para reflejar la variación en el nivel general de precios en el país y, por lo tanto, es ampliamente usado para los propósitos de informes financieros en Chile. Para propósitos comparativos, los estados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2007 y 2006 y los montos revelados en las notas al pie relacionadas han sido conciliados en términos de poder adquisitivo en pesos al 31 de diciembre de 2008. Las mencionadas correcciones monetarias no pretenden presentar una tasación o valores de reposición y sólo sirven para conciliar todos los componentes no monetarios de los estados financieros en términos de moneda local de un solo poder adquisitivo e incluir en el resultado neto para cada año la utilidad o pérdida en poder adquisitivo que surge de poseer activos y pasivos expuestos a los efectos de la inflación.

e) *Moneda Extranjera*

Los saldos en moneda extranjera y en unidades indexadas incluidos en los balances consolidados y resumidos en la Nota 21 han sido convertidos a pesos a los tipos de cambio del mercado (“observado”) y equivalencias de cierre vigentes al término de cada año como sigue:

	<u>2008</u>	<u>2007</u>	<u>2006</u>
U.S. Dólar	636,45	496,89	532,39
Euro	898,81	730,94	702,08
Unidad de fomento (UF)	21.452,57	19.622,66	18.336,38

f) *Depósitos a plazo y valores negociables*

Los depósitos a plazo son informados al costo más intereses acumulados y corrección monetaria al término de cada año.

Los valores negociables incluyen fondos del mercado de dineros, acciones ordinarias o repentinas que se informan al menor de su costo histórico más las correcciones monetarias (“costo conciliado”) o valor de mercado. Los fondos del mercado de dineros se declaran al valor de mercado sobre la base de los valores cotizados al término del año.

g) *Provisión para cuentas riesgosas por cobrar*

La Compañía registra una provisión para cuentas riesgosas por cobrar sobre la base de un análisis de la antigüedad del saldo pendiente, además de otra información pertinente. Esta provisión se muestra neta contra las Cuentas por cobrar – comerciales y otras.

h) *Inventarios*

Los productos terminados se valorizan al costo de producción más las correcciones monetarias usando el método de absorción de costos, que incluye costos directos de materias primas, costos de mano de obra y fabricación indirecta. Los bienes en curso, las materias primas y los suministros son valorizados al costo de adquisición más correcciones monetarias. La Compañía estima que las existencias tienen un período de movimiento promedio de un año o menos.

La Compañía y sus filiales establecen una provisión para existencias obsoletas sobre la base de informes técnicos preparados por las unidades responsables del control de dichos inventarios.

i) *Gastos Prepagados*

Los gastos prepagados se muestran al costo más correcciones monetarias e incluyen prepagos por publicidad, primas de seguros, servicios de mantenimiento de computadores y otros y son amortizados durante el período del beneficio. Las porciones de largo plazo de los gastos prepagados se incluyen en Otros activos en los balances consolidados.

j) *Otros activos circulantes*

Otros activos circulantes incluyen principalmente valores adquiridos de acuerdo a contratos de reventa que se declaran al costo más los intereses acumulados y correcciones monetarias, impuestos a la renta diferidos de corto plazo y descuentos de bonos por bonos emitidos por la Compañía y otros costos de financiamiento y refinanciamiento.

k) *Activo fijo*

El activo fijo se declara al costo más correcciones monetarias. La depreciación para cada año se ha calculado usando el método de depreciación lineal, sobre la base de las vidas útiles estimadas asignadas a los activos. Las vidas útiles estimadas de los activos son las siguientes:

	<u>Años</u>
Edificios.....	25 - 100
Viñas.....	20 - 30
Maquinaria y equipos.....	5 - 20
Botellas y contenedores	3 - 10
Otros activos fijos.....	10

Las botellas y contenedores se informan al costo más las correcciones monetarias, netos de castigos por roturas y provisiones. La depreciación de las botellas de vidrio, pallets y cajas plásticas se calcula de acuerdo al método de depreciación lineal sobre la base de las vidas útiles estimadas asignadas a los activos correspondientes.

El activo fijo incluye el incremento de revalorización que surge de la tasación técnica efectuada durante 1979 en conformidad a las instrucciones emitidas por la SVS.

El software adquirido se amortiza durante un período de cuatro años.

Los costos de reparaciones y mantenimiento se cargan contra utilidad, mientras que las mejoras se capitalizan como adiciones a los activos relacionados. Los retiros, ventas y desinversiones de activos son registrados reversando el costo y las cuentas de depreciación acumuladas, con cualquier ganancia o pérdida relacionada reflejada en la utilidad no operacional o en el gasto no operacional en el estados de resultados consolidado.

Activos Fijos en Leasing

Los activos fijos adquiridos a través de leasing financiero son registrados al valor vigente de los contratos relacionados. La valorización y depreciación de dichos activos se llevan a cabo usando los mismos criterios usados para activos fijos similares.

Los pasivos relacionados se muestran como pasivos de corto y largo plazo, netos de intereses diferidos.

Las instalaciones del edificio corporativo de la Compañía se arriendan con una opción de compra. Al cierre de estos estados financieros la Compañía no ha definido aún si ejercerá dicha opción. Las instalaciones se registran como activos fijos bajo arriendo financieros de acuerdo a la normativa correspondiente.

Dichos activos no son legalmente de propiedad de la Compañía y, por lo tanto, no pueden desinvertirse libremente hasta que las opciones de compra correspondientes sean ejercidas.

l) Otros activos

Otros activos incluyen terrenos y edificios conservados para la venta que han sido ajustados a sus valores realizables estimados, marcas que han sido valorizadas al costo más correcciones monetarias y son amortizadas durante un período de veinte años; descuentos de bonos que surgen de los bonos emitidos por la Compañía y otros costos de financiamiento y refinanciamiento; impuestos relacionados con la utilidad en Argentina sobre la base de un 1% del valor de los activos de la Compañía; contratos de comercialización de largo plazo que son valorizados a su costo más corrección monetaria, netos de servicios recibidos por este concepto; reserva de capacidad de producción, valorizada al costo de inversión en términos de dólares convertidos al tipo de cambio del término del período e indemnizaciones diferidas, que se amortizan durante los futuros años de servicio esperados de los empleados.

Otros activos también incluyen lo siguiente:

Inversiones de Patrimonio en coligadas no consolidadas

Las inversiones en coligadas no consolidadas se contabilizan usando el método de patrimonio cuando la Compañía tiene la capacidad de ejercer una influencia significativa sobre las políticas operacionales y financieras de la inversión. De acuerdo a los PCGA chilenos, se presume por lo general que esto ocurre cuando el inversionista es dueño de entre un 20% y un 50% de las acciones emitidas con derecho a voto. De acuerdo a ello, la participación proporcional de la Compañía en la utilidad (o pérdida) neta de cada inversión se reconoce sobre

una base acumulada, después de eliminar cualesquiera ganancias o pérdidas no realizadas de las transacciones con las inversiones en la utilidad o gasto no operacional en el estado de resultados consolidado.

Mayor y menor valor de inversión

De acuerdo a los PCGA chilenos, a contar del 1 de enero de 2004 el Boletín Técnico N° 72 (“BT 72”) exige que la determinación del mayor y menor valor de inversión se base en el valor justo de la compañía adquirida. Con anterioridad al 1 de enero de 2004, el mayor valor de inversión incluía el excedente del precio de compra de las compañías adquiridas por encima de su valor libro; el menor valor de inversión se establecía cuando el valor libro excedía el precio de compra de las compañías adquiridas. El mayor y menor valor de inversión también surgen de la adquisición de inversiones contabilizadas mediante el método de patrimonio.

El mayor y menor valor de inversión se amortizan durante 20 años considerando el período esperado de retorno de la inversión. La Compañía evalúa la recuperabilidad del mayor valor de inversión sobre una base periódica.

Inversiones en otras compañías

Las inversiones en otras compañías incluyen inversiones en acciones ordinarias transadas con un valor de transacción promedio por debajo de UF 400 (M\$16.835, M\$21.500 al 31 de diciembre de 2008 y 2007 respectivamente) durante el último trimestre de cada año e inversiones en acciones no registradas y participaciones en otras compañías en que la Compañía no tiene la facultad de ejercer una influencia significativa sobre las políticas operacionales y financieras de la inversión.

Las inversiones en acciones no registradas y participaciones en otras compañías se registran al término de cada año al costo, más correcciones monetarias y la utilidad por dichas inversiones se reconoce sobre una base en efectivo. Se registraron provisiones para deterioro cada vez que se consideró necesario.

m) Conversión de moneda extranjera en los estados financieros

Las inversiones en las filiales argentinas se registran de acuerdo al Boletín Técnico N° 64 del Colegio de Contadores. Según dicho pronunciamiento, los estados financieros de filiales extranjeras que operan en países que están expuestos a riesgos, restricciones o inflación/fluctuaciones de moneda significativos deben expresarse primero en dólares y luego convertirse a pesos chilenos al tipo de cambio del término del año. Como resultado, no se otorga efecto a las correcciones monetarias sobre la base de la inflación en dichos países, en el caso de las filiales argentinas el dólar se considera la moneda funcional de dichas operaciones. De acuerdo a lo anterior, los estados financieros de dichas filiales se preparan de acuerdo a los PCGA chilenos, excluyendo la aplicación de corrección monetaria y luego se expresan en dólares como sigue:

- los activos y pasivos monetarios se convierten al tipo de cambio del cierre del período;
- todos los demás activos y pasivos y patrimonio de los accionistas son convertidos a tipos de cambio históricos;
- las cuentas de utilidad y gastos son convertidas a tasas promedio durante el período; y
- los ajustes de tipo de cambio resultantes se incluyen en los resultados operacionales del período.

Los montos resultantes en moneda extranjera son luego convertidos a pesos chilenos al tipo de cambio al cierre en la fecha del balance. La diferencia entre el valor de patrimonio de las inversiones que surge de los estados financieros replanteados como se explicó anteriormente y el valor de patrimonio neto al inicio del año conciliado de acuerdo a la inflación en Chile, más la participación proporcional de la utilidad (o pérdida) de la inversión para el año se registra como un “Ajuste de Conversión Acumulativo” en el ítem patrimonio del balance consolidado.

n) Bonos por pagar

Los bonos se registran al valor del cupón más el interés acumulado. El descuento y los gastos incurridos en la emisión de los bonos se incluyen en Otros activos circulantes y Otros activos en el balance consolidado y son amortizados durante la vigencia de los bonos.

o) Indemnizaciones por Años de Servicio

La obligación de indemnizaciones por años de servicio, pagadera a todo evento, se ha determinado a su valor actual, de acuerdo al costo acumulado del método de beneficio, considerando una tasa de descuento anual de un 6% sobre los años estimados de servicio que los empleados tendrán a la fecha de jubilación.

En el caso de costos de indemnizaciones por años de servicio que fueron resultado de modificaciones a los contratos de convenio colectivo, que incluían aumentar los beneficios acordados, dichos efectos han sido reconocidos como un activo y están siendo amortizados sobre la base de los años promedio esperados de futuro servicio de los empleados en la Compañía.

p) Impuesto a la renta e impuestos diferidos

A contar del 1 de enero de 2000 los efectos de los impuestos diferidos que surgen de las diferencias temporales entre la base de activos y pasivos para propósitos tributarios y de los estados financieros se registran de acuerdo a los Boletines Técnicos N° 60, 68 y 69 del Colegio de Contadores y la Circular N° 1.466 de la SVS. Los efectos de los impuestos diferidos al 1 de enero de 2000 que no fueron registrados con anterioridad se reconocieron de acuerdo al período de transición proporcionado en el Boletín Técnico N° 60, en una cuenta de contra-activo o pasivo (“cuentas complementarias”) y se registraron para compensar los efectos de los activos y pasivos tributarios diferidos no registrados con anterioridad al 1 de enero de 2000. Las cuentas complementarias se amortizan contra la utilidad durante los períodos de reverso promedio estimados correspondientes a diferencias temporales subyacentes con las cuales se relacionan los activos o pasivos tributarios diferidos. Los impuestos diferidos al 1 de enero de 2000 son reconocidos en la utilidad desde el inicio de 2000 en la medida que las diferencias temporales son reversadas.

Los activos tributarios diferidos se reducen debido a una provisión para valoración si, sobre la base de evidencia disponible, existe una mayor probabilidad de que parte o la totalidad de los activos tributarios diferidos no sean realizados. La provisión para valoración debiera ser suficiente para reducir el activo tributario diferido a un monto respecto del cual existe una mayor probabilidad de que no sea realizado.

Las filiales argentinas, a excepción de Finca La Celia S.A., no han registrado una provisión tributaria vigente debido a la existencia de traslados de pérdidas tributarias (véase Nota 13). Sin embargo, CICSA registró un impuesto a la renta mínimo imputado que había sido incluido bajo Otros activos en el balance consolidado como un impuesto recuperable, ya que los impuestos pagados pueden ser usados para compensar impuestos a la renta en períodos futuros.

q) Vacaciones de los Empleados

Las vacaciones son acumuladas como un pasivo cuando son ganadas por los empleados y se incluyen en Gastos Acumulados en el balance consolidado.

r) Garantías por botellas y contenedores

Las botellas se presentan a su costo más corrección monetaria, neta de provisiones por obsolescencia.

El pasivo relacionado con garantías para botellas en circulación se determina sobre la base de una estimación de las devoluciones esperadas en relación al valor total de las garantías existentes. Esta estimación se determina sobre la base de una contabilización física anual de botellas en poder de los clientes de la Compañía, más una estimación de aquellas en poder de los consumidores finales, la que se basa en información técnica e histórica.

En el caso de las obligaciones relacionadas con garantías relativas a cuentas y documentos por cobrar como activos circulantes, estas se muestran en los pasivos de corto plazo. Las restantes garantías se presentan en el balance como pasivos de largo plazo.

Las garantías recibidas por botellas y contenedores en circulación se clasifican como pasivos de largo plazo. Al 31 de diciembre de 2008 y 2007 el monto de dichas garantías se determinó sobre la base del rescate estimado de las botellas y contenedores por los clientes y se valorizó usando el monto histórico de la garantía. No se aplica corrección monetaria a estas garantías.

s) *Instrumentos Derivados*

La Compañía participa en contratos de hedging, incluyendo cross-currency interest rate swap y contratos de forward de moneda extranjera. Los contratos se contabilizan de acuerdo al Boletín Técnico No. 57, "Contabilidad para Contratos Derivados" ("BT 57") del Colegio de Contadores. Según el BT 57 todos los instrumentos derivados se reconocen en el balance a su valor justo. Los instrumentos derivados se contabilizan como sigue:

Hedge de transacciones proyectadas

El instrumento derivado se declara a su valor justo en el balance y cualesquiera cambios en el valor justo se reconocen en el balance como una ganancia no realizada o pérdida en los Gastos Acumulados y Otros Pasivos, o en Otros Activos. Cuando se liquida el contrato, la ganancia o pérdida no realizada sobre el instrumento se reconoce en las ganancias, en la Utilidad o Gasto No operacional en los Estados de Resultados Consolidados.

Hedge de compromisos a firme

El ítem protegido y el instrumento derivado se miden al valor justo en el balance. En relación a contratos abiertos, si el efecto neto es una pérdida, se carga a gastos inmediatamente. Si el efecto neto es una ganancia, se difiere y se reconoce cuando el contrato se liquida. Las ganancias no reconocidas asociadas al instrumento derivado se incluyen en los Gastos Acumulados y Otros pasivos en los Balances Consolidados.

Contratos de Inversión (non-hedging)

Estos contratos de derivados se muestran en los estados financieros al valor justo. Los cambios en el valor justo se reconocen directamente contra los resultados del año en que dichos cambios ocurrieron.

t) *Efectivo Equivalentes*

Para los propósitos del estado de flujos de efectivo consolidado, la Compañía considera que todas las inversiones altamente líquidas adquiridas con un vencimiento de tres meses o menos son efectivo equivalentes, incluyendo depósitos a plazo, fondos de mercado de dineros y valores adquiridos de acuerdo a contratos de reventa.

Los flujos de efectivo de las actividades operacionales incluyen todos los flujos de efectivo relacionados con las actividades operacionales principales de la Compañía y también incluyen intereses pagados, utilidad por intereses recibidos y, en general, todos los demás flujos de efectivo que no están definidos como actividades de inversión o financiamiento. El concepto operacional usado en esta declaración es más amplio que el concepto de utilidad operacional usado en los estados de resultados consolidados.

El saldo de efectivo y efectivo equivalente es el siguiente:

	Al 31 de diciembre	
	<u>2008</u>	<u>2007</u>
	M\$	M\$
Efectivo	17.493.871	21.445.353
Depósitos a plazo	1.449.989	27.588.366
Fondos Money Market.....	11.639.941	49.606.961
Valores adquiridos según contratos de reventa	<u>19.320.000</u>	<u>28.461.014</u>
Total.....	49.903.801	127.101.694
	=====	=====

u) *Reconocimiento de ingresos*

La Compañía y filiales reconocen ingresos a la entrega física del producto, en cuyo momento el título de propiedad pasa al cliente. Viña San Pedro Tarapacá S.A. reconoce ingresos relativos a la exportación de vinos cuando el vino es embarcado lo que, de acuerdo a los términos de ventas establecidos, corresponde a cuando el título de propiedad pasa al cliente.

v) *Publicidad y costos de promoción de ventas*

La publicidad en medios por lo general se contabiliza en gastos como incurrida cuando los avisos son emitidos, impresos o presentados al público. Al 31 de diciembre de 2008 y 2007 M\$2.393.590 y M\$7.373.358, respectivamente de la publicidad fueron informados como activos. Los gastos publicitarios ascendieron a M\$55.057.779, M\$47.541.713 y M\$46.308.779 para los años terminados el 31 de diciembre de 2008, 2007 y 2006 respectivamente.

w) Planes de Compensación

Los planes de compensación implementados a través de la suscripción de opciones de acciones se reconocen en los estados financieros de acuerdo a la Norma Internacional de Informes Financieros Número 2 “Pagos sobre la base de acciones”, registrando el efecto del valor justo de las opciones como parte de las remuneraciones en una forma lineal, en la medida que el servicio percibido por los beneficiarios de la opción se acumula entre la fecha de otorgamiento y la fecha para ejercer las opciones.

NOTA 2 – CAMBIOS CONTABLES

Durante 2008 y 2007 no hubo cambios contables en comparación a los años anteriores que pudieran haber tenido un efecto significativo sobre la interpretación de estos estados financieros.

NOTA 3 - DEPÓSITOS A PLAZO Y VALORES NEGOCIABLES

Los depósitos a plazo y valores negociables se resumen como sigue:

	Al 31 de diciembre	
	<u>2008</u>	<u>2007</u>
	M\$	M\$
Depósitos a plazo	6.900.130	27.605.637
Fondos Mercado de Dineros	11.649.156	49.608.178
Acciones ordinarias	<u>320.355</u>	<u>297.528</u>
Total.....	18.869.641	77.511.343
	=====	=====

NOTA 4 – CUENTAS POR COBRAR – COMERCIALES Y OTRAS

Las cuentas por cobrar se resumen como sigue:

	Al 31 de diciembre	
	<u>2008</u>	<u>2007</u>
	M\$	M\$
Cuentas comerciales por cobrar.....	134.266.860	117.891.880
Otras cuentas por cobrar	17.500.649	13.775.068
Anticipos a proveedores.....	2.976.602	2.976.602
Provisión para cuentas riesgosas	<u>(4.568.305)</u>	<u>(3.898.456)</u>
Total.....	150.175.806	130.745.094
	=====	=====

Los cambios en la provisión para cuentas riesgosas durante los años terminados el 31 de diciembre de 2008, 2007 y 2006 fueron los siguientes:

<u>Año</u>	<u>Saldo al Inicio del período</u>	<u>Adiciones cargadas a costo y gastos</u>	<u>Castigos Deudas impagas</u>	<u>Diferencias cambiarías</u>	<u>Saldo al fin del período</u>
	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$
2008	3.898.456	2.217.192	(1.708.047)	160.704	4.568.305
2007	4.526.118	1.760.351	(2.267.692)	(120.321)	3.898.456
2006	5.527.093	1.176.472	(2.229.562)	52.115	4.526.118

NOTA 5 – EXISTENCIAS

Las existencias se resumen como sigue:

	Al 31 de diciembre	
	<u>2008</u>	<u>2007</u>
	M\$	M\$
Productos terminados	37.538.060	21.284.072
Producción en proceso y productos semi-manufacturados.....	3.679.709	2.217.460
Materia prima.....	81.893.225	53.520.809
Materia prima en tránsito.....	4.339.538	3.782.342
Suministros	1.407.815	2.562.924
Desarrollo cosecha uvas y costos de proceso	8.144.039	1.999.307
Provisiones para Obsolescencia	<u>(3.092.383)</u>	<u>(1.099.447)</u>
Total.....	<u>133.910.003</u>	<u>84.267.467</u>

NOTA 6 – OTROS ACTIVOS CIRCULANTES

Otros activos circulantes se resumen como sigue:

	Al 31 de diciembre	
	<u>2008</u>	<u>2007</u>
	M\$	M\$
Valores adquiridos según acuerdos de reventa	19.344.292	28.520.570
Valor justo de contratos de forward	5.201.550	434.160
Impuesto a la renta diferido (Nota 13).....	613.003	1.722.864
Costo emisión crédito sindicado.....	576.497	665.083
Costo emisión de bonos	281.924	305.832
Otros	<u>397.532</u>	<u>1.224.722</u>
Total.....	<u>26.414.798</u>	<u>32.873.231</u>

NOTA 7 – ACTIVO FIJO

El activo fijo (neto) se resume como sigue:

	Al 31 de diciembre	
	<u>2008</u>	<u>2007</u>
	M\$	M\$
Maquinaria y equipos	400.311.689	330.357.704
Botellas y contenedores	171.603.675	158.504.584
Terrenos y edificaciones	138.996.084	108.580.381
Activos Promocionales	92.739.078	90.305.133
Viñas.....	72.153.256	36.548.414
Construcción en proceso.....	64.708.413	81.291.174
Accesorios.....	56.890.181	53.145.311
Activos fijos en tránsito	11.826.944	2.027.141
Aumento originado por valorización técnica	10.965.406	10.383.623
Software (neto).....	1.887.111	1.237.571
Otros activos fijos.....	14.207.163	14.824.384
Depreciación acumulada.....	(516.769.046)	(458.160.204)
Total activos fijos (neto)	519.519.954	429.045.216
	=====	=====

NOTA 8 – OTROS ACTIVOS

Al 31 de diciembre de 2008 y 2007 Otros Activos se componen de:

	Al 31 de diciembre	
	<u>2008</u>	<u>2007</u>
	M\$	M\$
Mayor valor de inversión, neto (b)	68.584.699	32.353.166
Inversiones en coligadas no consolidadas.....	43.217.313	34.475.332
Marcas	36.475.332	13.266.909
Amortización acumulada de marcas.....	(4.711.839)	(4.856.215)
Terrenos y edificios conservados para su venta (c)	15.149.792	13.230.997
Valor justo contratos de swap	9.566.257	-
Gastos diferidos por indemnización años de servicio	4.942.423	5.258.537
Costo crédito sindicado y emisión de bonos	3.481.017	4.093.435
Gastos prepagados	2.683.951	3.977.588
Impuestos recuperables (IVA en Argentina).....	1.228.072	445.821
Impuestos recuperables (Renta mínima imputada en Argentina).....	1.155.398	783.882
Descuento de bonos.....	832.002	884.324
Cuentas por cobrar a empresas relacionadas.....	295.382	309.771
Cuentas por cobrar – comerciales y otras.....	59.398	29.443
Inversiones en otras compañías.....	16.836	21.500
Anticipo pagos por capacidad de producción.....	-	3.246.679
Menor valor de inversión, neto (d)	(5.560.030)	(678.971)
Otros.....	<u>306.461</u>	<u>274.757</u>
Total.....	177.722.464	106.972.845
	=====	=====

(a) Las inversiones en coligadas no consolidadas al 31 de diciembre de cada año se resumen como sigue:

<u>Compañía</u>	Porcentaje propiedad		Inversión valor contable		Patrimonio en utilidad (pérdida) neta de compañías coligadas reconocidas en utilidad		
	<u>2008</u>	<u>2007</u>	<u>2008</u>	<u>2007</u>	<u>2008</u>	<u>2007</u>	<u>2006</u>
	%	%	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$
Foods Compañía de Alimentos CCU S.A.	50,00	50,00	13.493.208	8.747.283	(636.696)	(1.523.413)	(351.091)
Viña altair S.A.	-	-	-	-	-	(341.745)	-
Cervecería Austral S.A.	50,00	50,00	2.447.745	2.345.474	102.270	58.957	89.470
Viña Valles de Chile S.A.	50,00	50,00	8.154.410	4.131.374	(220.965)	(657.690)	-
Compañía Cervecera Kunstmann S.A.	-	-	-	-	-	-	337.598
Promarca S.A.	50,00	50,00	19.121.950	19.107.088	890.780	900.881	-
Total			43.217.313	34.331.219	135.389	(1.563.010)	75.977

Foods Compañía de Alimentos CCU S.A. (antes Calaf S.A.)

El 9 de mayo de 2008 se cambió el nombre de la compañía de Calaf S.A. a "Foods Compañía de Alimentos CCU S.A."

El 26 de octubre de 2007 la Cuarta Junta Ordinaria de Accionistas acordó modificar los estatutos corporativos y aumentar el capital social. Como resultado, se acordó aumentar el capital de la compañía a M\$27.763.946. Para dicho propósito, se propuso aumentar el capital en M\$13.205.146 mediante la emisión de 13.205.146 acciones, las que deberán estar totalmente suscritas y pagadas en efectivo en un período de un año a contar de la fecha de la Junta. Al 31 de diciembre de 2007 y enero de 2008 M\$3.277.798 y M\$9.927.348 se han suscrito y pagado respectivamente.

Al 31 de diciembre de 2008 los accionistas son CCU Inversiones S.A. e Industria Nacional de Alimentos S.A., con una participación de un 50% cada uno.

Durante el año tributario 2008 se incluye una pérdida neta no realizada de M\$338.886 (utilidad de M\$27.515 en 2007) en su valor de patrimonio proporcional, generado por las ventas de productos de Foods a la filial ECUSA.

Viña Altair (antes Viña Dassault San Pedro S.A.)

En enero de 2007 se suscribió y pagó el aumento del capital social de Viña Altair S.A. aprobado en la Junta Ordinaria de Accionistas de fecha 26 de septiembre de 2007, correspondiente a M\$5.250.000 (US\$10.000.000) dividido en 900.000 acciones de pago sin valor nominal.

La filial Viña San Pedro S.A. suscribió 450.000 acciones, las que le permitieron mantener su participación en esta compañía.

De acuerdo a la nota 1b) Viña Altair S.A. pasó a ser una filial y consolida sus resultados financieros con Viña San Pedro S.A. desde septiembre de 2007.

Viña Valles de Chile S.A.(antes Viña Tabalí S.A.)

Durante mayo y junio de 2008 se suscribió y pagó el aumento de capital aprobado en la Junta Ordinaria de Accionistas de fecha 12 de mayo de 2008. El aumento fue de M\$8.000.000 (histórico), evidenciado por 200.000 acciones ordinarias nominativas, sin valor par. La coligada Viña San Pedro S.A. suscribió 100.000 acciones, manteniendo su participación en esta Compañía.

El 27 de marzo de 2007 se cambió el nombre de Viña Tabalí S.A. a “Viña Valles de Chile S.A.” y, para efectos comerciales y de comercialización, se incluyeron los nombres “Viña Leyda S.A.”, “Viña Tabalí S.A.” y “VTL S.A.”.

Durante febrero de 2007 se suscribió y pagó el aumento del capital social de Viña Valles de Chile S.A. aprobado en la Junta Ordinaria de Accionistas de fecha 22 de enero de 2007, correspondiente a M\$3.816.260 (histórico), mediante la emisión de 73.390 acciones de pago sin valor nominal. La filial Viña San Pedro S.A. suscribió 36.695 acciones, lo que le permitió mantener su participación en esta compañía .

Compañía Cervecera Kunstmann S.A.

Durante 2006 CCU reconoció los resultados acumulados obtenidos por su inversión en Compañía Cervecera Kunstmann S.A., que incluyeron parte de los resultados obtenidos en diciembre de 2005, los que no fueron reconocidos ese año. Los resultados acumulados adicionales para ese mes correspondieron a una pérdida de M\$7.112 (histórico).

Como se describe en la Nota 1b) Compañía Cervecera Kunstmann S.A. pasó a ser una filial consolidada de Compañía Cervecerías Unidas S.A en noviembre de 2006.

Promarca S.A.

El 30 de enero de 2007, según los registros de la Junta Extraordinaria de Accionistas se acordó fusionar por absorción a Promarca Watt’s S.A. y Promarca Ecusa S.A., quedando Promarca Watt’s S.A. como la entidad continuadora y sucesora para todos los efectos legales y tributarios. Como parte del mismo proceso, Promarca Watt’s S.A. cambió su nombre a Promarca S.A.

La fusión se hizo efectiva a contar del 1 de enero de 2007. Al 31 de diciembre de 2008 los accionistas de Promarca S.A eran New Ecusa S.A. y Watt’s Dos S.A., con un 50% de participación cada una.

El 22 de diciembre de 2006, según el acuerdo entre New Ecusa S.A. y Watt’s S.A., se estipuló que si los productos fabricados bajo las marcas adquiridas aumentaban su porcentaje en relación a sus ingresos durante un período de tres años, New Ecusa S.A. tendría que pagar un precio eventual por los derechos de las marcas adquiridas.

Al 31 de diciembre de 2008, de acuerdo a los ingresos obtenidos por dichos productos y considerando un aumento sostenido en los productos de Watt’s durante los últimos cinco años, New Ecusa S.A. considera probable el pago del precio eventual, registrando una provisión de largo plazo para un total de M\$1.556.340. (M\$1.550.283 en 2007)

Considerando que el pago del precio contingente eventual corresponde a parte del valor de la marca que New Ecusa S.A. adquirió, este pasivo se reconoció como un aumento sobre el valor de inversión en empresas relacionadas.

b) El mayor valor de inversión (neto de amortización acumulada) se resume como sigue:

<u>Compañía</u>	Al 31 diciembre	
	<u>2008</u>	<u>2007</u>
	M\$	M\$
Inversora Cervecera S.A.	25.900.509	-
Viña Tarapacá S.A.(*).....	12.128.057	-
Compañía Pisquera de Chile S.A.	10.059.286	10.681.510
Compañía Industrial Cervecera S.A.	7.664.996	7.512.994
Embotelladoras Chilenas Unidas S.A.	7.540.859	8.236.937
Viña San Pedro S.A.....	3.369.399	3.857.626
Cervecería Austral S.A.	1.911.134	2.063.404
Transporte y Logística Sursol S.A.....	9.828	-
Aguas Minerales Cachantun S.A.....	631	695
Total.....	68.584.699	32.353.166
	=====	=====

(*) Corresponde al 50,00% del mayor valor de inversión generado y registrado por VSPT como resultado de la fusión con VT, neto de amortizaciones al 31 de diciembre de 2008.

(c) Los terrenos y edificios conservados para su venta se resumen como sigue:

<u>Ubicación</u>	Al 31 de diciembre	
	<u>2008</u> M\$	<u>2007</u> M\$
Osorno	4.537.487	3.513.008
Argentina	3.120.770	2.607.944
Quilicura	2.621.332	2.880.719
Limache	1.908.125	1.908.125
Santiago	1.562.823	1.488.410
La Serena	613.164	49.790
Valparaíso	432.196	431.047
Temuco	242.834	16.063
Antofagasta	85.527	83.569
Lonquén	25.534	25.533
Concepción	-	<u>226.789</u>
Total terrenos y edificios conservados para su venta	<u>15.149.792</u>	<u>13.230.997</u>

(d) El menor valor de inversión (neto de amortización acumulada) se resume como sigue:

<u>Compañía</u>	Al 31 de diciembre	
	<u>2008</u> M\$	<u>2007</u> M\$
Viña San Pedro Tarapacá S.A.....	3.882.989	-
Compañía Cervecerías Unidas Argentina S.A	1.242.990	301.084
Compañía Industrial Cervecera S.A.	306.291	291.084
Cervecería Austral S.A.	94.141	86.803
Bodega Tamari S.A.....	<u>33.619</u>	-
Total.....	<u>5.560.030</u>	<u>678.971</u>

En 2008 y 2007 la Compañía efectuó pruebas de deterioro para su mayor valor de inversión y determinó que no había experimentado deterioro.

NOTA 9 – CRÉDITOS DE CORTO PLAZO

Los créditos de corto plazo dicen relación con préstamos bancarios por pagar en un año plazo y se denominan principalmente en monedas extranjeras:

	Al 31 de diciembre	
	<u>2008</u> M\$	<u>2007</u> M\$
Dólares	2.855.983	4.452.256
Unidad de Fomento (UF)	2.180.072	840.330
Pesos	10.932.680	-
Otros	<u>1.354.338</u>	<u>820.074</u>
Total.....	<u>17.323.073</u>	<u>6.112.660</u>

La tasa promedio anual de interés en 2008 relativa a los créditos fue de un 10,82% (7,77% en 2007).

NOTA 10 – CRÉDITOS BANCARIOS

Los detalles de los créditos bancarios y con instituciones financieras al 31 de diciembre de 2008 se resumen como sigue:

<u>Institución</u>	<u>Moneda</u>	<u>Porción vigente</u>	<u>Largo plazo</u>	<u>Total al 31 de diciembre 2008</u>	<u>Tasa interés anual</u>
		M\$	M\$	M\$	%
JPMorgan Chase.....	US\$	63.889.569	-	63.889.569	2,71
BBVA S.A. New York Branch	US\$	128.839	44.551.500	44.680.339	2,81
Banco Crédito e Inversiones ...	UF	358.453	10.060.871	10.419.324	3,60
Banco Santander Chile.....	\$	-	30.465.658	30.465.658	9,48
Banco Chile.....	UF	261.910	-	261.910	4,00
Banco Chile.....	\$	45.661	2.700.000	2.745.661	10,80
Banco Estado.....	UF	-	1.277.135	1.277.135	4,36
Cía. de Seguros de Vida Consorcio Nacional de Seguros S.A.....	UF	<u>54.394</u>	<u>14.635.198</u>	<u>14.689.592</u>	7,07
Total.....		<u>64.738.826</u>	<u>103.690.362</u>	<u>168.429.188</u>	

Los detalles de los créditos bancarios al 31 de diciembre de 2007 se resumen como sigue:

<u>Banco</u>	<u>Moneda</u>	<u>Porción vigente</u>	<u>Largo plazo</u>	<u>Total al 31 de diciembre 2007</u>	<u>Tasa interés anual</u>
		M\$	M\$	M\$	%
JPMorgan Chase.....	US\$	408.097	54.111.322	54.519.419	5,22
BBVA S.A. New York Branch	US\$	204.959	37.877.924	38.082.883	5,13
Banco Crédito e Inversiones ...	UF	140.303	10.021.714	10.162.017	3,60
Cía.de Seguros de Vida Consorcio Nacional de Seguros S.A.....	UF	<u>50.604</u>	<u>14.632.420</u>	<u>14.683.024</u>	7,07
Total.....		<u>803.963</u>	<u>116.643.380</u>	<u>117.447.343</u>	

El 4 de noviembre de 2004 la Compañía firmó un acuerdo para obtener un crédito sindicado a cinco años por US\$ 100.000.000 con JPMorgan Security Inc. actuando como el agente líder. La tasa de interés por el crédito es de Libor más un 0,3% durante los tres primeros años y Libor más un 0,325% para los restantes dos.

El vencimiento de este crédito es el 9 de noviembre de 2009 y, por esta razón, esta obligación se presenta en los pasivos de corto plazo.

El 23 de noviembre de 2007 la Compañía, a través de su agencia CCU Cayman Branch, suscribió un crédito por US\$70 millones con Banco BBVA sucursal Nueva York, a un interés de Libor más 0,27%. Este crédito vence el 23 de noviembre de 2012.

Al 31 de diciembre de 2008 la Compañía tiene obligaciones de leasing de corto y largo plazo a una tasa de interés de un 7,07% anual.

Revelación de Leasing Financiero

Los futuros pagos mínimos requeridos de acuerdo al leasing financiero, junto con el valor vigente de dichos pagos mínimos con términos iniciales o restantes no cancelables superiores a un año al 31 de diciembre de 2008, son los siguientes:

	Arrendos financieros (M\$)
31 de diciembre	
2009	1.059.683
2010	1.059.683
2011	1.059.683
2012	1.059.683
2013	1.059.683
2014 a 2017	4.128.065
2018 a 2031	<u>27.220.918</u>
Total pago arrendos mínimo	36.647.389
Menos: Monto correspondiente a interés	(21.957.806)
Valor actual de pagos arriendo mínimos	14.689.592
Menos: Porción actual de la obligación	<u>(54.394)</u>
Porción de Largo plazo de obligación arriendo	<u>14.635.198</u>

Los créditos exigen que la Compañía y sus filiales, Cervecera CCU Chile Limitada y Embotelladoras Chilenas Unidas S.A. cumplan con determinadas condiciones de interés, deuda y patrimonio, incluyendo las siguientes:

- i) Mantener una razón de cobertura financiera consolidada de al menos 3,0 a medirse en forma trimestral sobre la base de un promedio móvil durante los últimos cuatro trimestres.
- ii) Mantener una razón de deuda consolidada inferior o igual a 3,0.
- iii) Mantener un patrimonio consolidado mínimo de UF 15.000.000 al término de cada trimestre. Además, el crédito requiere que la Compañía cumpla con ciertas condiciones operativas, incluyendo mantener seguros, pago de impuestos y limitaciones a las fusiones y ventas de determinados activos.

El 22 de agosto de 2005, la filial Compañía Pisquera de Chile S.A. (CPCh) obtuvo un crédito sindicado ascendente a UF 468.982 con los bancos BCI, BBVA y Raboinvestment. El crédito exige que CPCh cumpla con lo siguiente:

- a) Mantener una razón de gastos financieros netos de deuda subordinada no inferior a 3. Dicha condición rige hasta el término del contrato, el 30 de junio de 2007.
- b) Mantener una razón de deuda no mayor a 1,5, excluyendo la deuda subordinada, vigente hasta el término del crédito.
- c) Mantener un patrimonio mayor a UF 700.000 al 31 de diciembre de 2005, y UF 800.000 a partir del 31 de diciembre de 2006 hasta el término del crédito.

Además, el crédito exige que la filial adhiera a determinadas restricciones como mantener seguros, limitaciones a la venta de activos y adquisiciones y limitaciones de hasta UF 10.000 sobre garantías o hipotecas.

Al 31 de diciembre de 2008 la Compañía se encontraba en cumplimiento de todas las condiciones asociadas a todas las obligaciones.

Los vencimientos programados de los préstamos bancarios y de instituciones financieras al 31 de diciembre de 2008 son los siguientes:

<u>Vencimiento durante los años</u>	<u>M\$</u>
2009.....	64.738.826
2010.....	33.037.066
2011.....	11.283.753
2012 a 2031.....	<u>59.369.543</u>
Total.....	<u>168.429.188</u>

NOTA 11 - BONOS POR PAGAR

Los bonos por pagar se resumen como sigue:

	Al 31 de diciembre	
	<u>2008</u>	<u>2007</u>
	M\$	M\$
Porción vigente		
Capital.....	3.754.199	3.739.588
Interés acumulado.....	<u>589.999</u>	<u>617.263</u>
Subtotal.....	4.344.198	4.356.851
Largo plazo		
Capital.....	<u>57.439.256</u>	<u>60.955.291</u>
Total.....	<u>61.783.454</u>	<u>65.312.142</u>

El 13 de junio de 2005 la filial Viña San Pedro S.A. emitió bonos Serie A por un monto de UF 1.500.000. Los bonos se colocaron el 20 de julio de 2005, con una ganancia de M\$ 227.378 (histórica) que se diferirá y amortizará durante la vigencia de los bonos, de 20 años.

Los bonos tienen algunas condiciones restrictivas, incluyendo las siguientes:

- i) Mantener el control sobre las filiales que representen al menos un 30% de EBITDA consolidado del emisor.
- ii) Restricciones a determinadas transacciones con relacionadas.
- iii) Restricción a la venta o cesión de determinados activos operacionales esenciales.
- iv) Mantener una razón de endeudamiento medida de acuerdo a los estados financieros consolidados no mayor a 1.2 al término de cada trimestre.
- v) Mantener una cobertura de gastos financieros, liquidada al término de cada trimestre y sobre una base retroactiva para períodos de 12 meses, medida de acuerdo a los estados financieros o los estados financieros consolidados no inferior a 3.
- vi) Mantener un patrimonio mínimo de UF 4.000.000 al término de cada trimestre.

El 18 de octubre de 2004 la Compañía emitió sus bonos serie E por un total teórico de UF 2.000.000. Los bonos fueron colocados el 1 de diciembre de 2004 a un descuento de M\$ 897.857 (histórico) que está siendo amortizado durante la vigencia de los bonos.

Los bonos tienen las siguientes condiciones:

- i) La Compañía está obligada a mantener una razón de pasivos totales a patrimonio no mayor a 1,5 ó 1, calculada en relación a sus estados financieros consolidados y de 1,7 ó 1 calculada en relación a sus estados financieros no consolidados.

- ii) Mantener una razón de cobertura de al menos 3,0 medida trimestralmente sobre la base de un promedio móvil durante los últimos cuatro trimestres.
- iii) La Compañía debe mantener una razón de activos sin prenda sobre sus pasivos sin garantía de al menos 1,2 calculada trimestralmente sobre sus estados financieros consolidados y no consolidados.
- iv) La Compañía debe mantener, directa o indirectamente, la propiedad de al menos un 50% de las filiales: Cervecera CCU Chile Limitada, Embotelladoras Chilenas Unidas S.A. y Viña San Pedro Tarapacá S.A.
- v) La Compañía debe mantener, en forma directa o a través de una filial, la propiedad de la marca “Cristal” (en relación a cerveza).
- vi) La Compañía debe mantener un patrimonio mínimo consolidado de UF 15.000.000 al término de cada trimestre.
- vii) La Compañía no debe vender o ceder activos que representen más de un 25% de sus activos consolidados.

Al 31 de diciembre de 2008, la Compañía cumplía con todas las condiciones relacionadas con dichos bonos.

Los vencimientos programados de los bonos por pagar al 31 de diciembre de 2008 son los siguientes:

<u>Vencimiento durante los años</u>	<u>M\$</u>
2009.....	4.344.198
2010.....	3.754.199
2011.....	3.754.199
2012.....	3.754.199
2013.....	3.754.199
2014 a 2016.....	11.262.597
2017 a 2025.....	<u>31.159.863</u>
Total.....	61.783.454 =====

NOTA 12 - GASTOS Y OTROS PASIVOS ACUMULADOS

El detalle de los gastos acumulados se resume como sigue:

<u>Corto Plazo</u>	<u>2008</u>	<u>2007</u>
	M\$	M\$
Gastos publicitarios sobre facturas no recibidas.....	15.127.694	13.259.159
Gastos acumulados sobre facturas no recibidas.....	5.168.295	6.120.140
Provisión para gastos de vacaciones.....	5.271.466	4.460.042
Dividendos compartidos de directores.....	1.301.311	2.331.656
Bonos por desempeño para los empleados.....	1.783.875	1.568.634
Provisión para indemnizaciones por años de servicio.....	1.789.485	1.547.390
Beneficios legales acumulados de los empleados.....	1.499.504	1.097.514
Comisiones por ventas.....	1.402.304	531.228
Provisión para gastos de restructuración.....	-	250.470
Otros beneficios para los empleados.....	1.148.471	194.896
Remuneraciones por pagar.....	-	183.868
Valor justo de contratos de forward tipo de cambio.....	2.961.298	-
Otros gastos acumulados.....	<u>5.670.291</u>	<u>2.961.639</u>
Total.....	43.123.994 =====	34.506.636 =====

<u>Largo Plazo</u>	<u>2008</u>	<u>2007</u>
	M\$	M\$
Valor justo de cross-currency swap	-	20.162.702
Provisión para indemnizaciones por años de servicio.....	8.500.577	7.129.110
Provisión para ganancia no realizada operación protección.....	4.705.766	2.734.418
Provisión para juicios	1.026.870	1.596.856
Pago adicional para derechos sobre marcas (nota 8a).....	1.556.340	1.550.283
Documentos por pagar.....	-	1.517.205
Otros.....	<u>261.558</u>	<u>1.522.509</u>
Total.....	<u>16.051.111</u>	<u>36.213.083</u>

Al 31 de diciembre de 2008 la Compañía tenía dos contratos de derivados de cross-currency swap vigentes, con el propósito de proteger a la Compañía contra el riesgo del tipo de cambio y tasa de interés. Los contratos derivados son una protección contra pagos de interés y capital futuros que ascienden a US\$ 170.000.000 relacionados con los créditos obtenidos en moneda extranjera a tasa variable.

NOTA 13 – IMPUESTO A LA RENTA

La provisión tributaria vigente de la Compañía para el año terminado el 31 de diciembre de 2008 asciende a M\$ 14.056.565 (M\$ 17.535.462 en 2007). Aunque los resultados tributables no pueden ser consolidados de acuerdo a la legislación chilena, una parte del impuesto a la renta que habría debido pagarse sobre los resultados de 2008, 2007 y 2006 ha sido reducida mediante la aplicación de traslados de pérdidas tributarias disponibles en las filiales. Al 31 de diciembre de 2008 las filiales chilenas de la Compañía tenían traslados de pérdidas tributarias ascendentes a M\$ 56.398.053 (M\$ 20.241.280 en 2007) que se encuentran disponibles para ser aplicadas contra sus propios pasivos tributarios en años futuros. La ley chilena no establece fecha de vencimiento para traslados de pérdidas tributarias.

Además, CCU Argentina S.A. y sus filiales tenían traslados de pérdidas tributarias por un total de M\$ 3.919.060 al 31 de diciembre de 2008 (M\$ 2.535.791 en 2007) que pueden ser aplicadas para reducir la utilidad tributaria en Argentina durante un período de traslado de cinco años.

El saldo para el impuesto a la renta corporativo al 31 de diciembre de 2008 y 2007 es el siguiente:

	<u>2008</u>	<u>2007</u>
	M\$	M\$
Provisiones vigentes impuesto a la renta	13.748.705	17.484.756
Otros impuestos.....	<u>101.255</u>	<u>50.706</u>
Total provisión tributaria vigente.....	13.849.960	17.535.462
Pagos provisionales mensuales	(11.504.104)	(10.825.782)
Pago impuestos por fusión	-	(794.667)
Otros créditos.....	<u>(246.192)</u>	<u>(377.321)</u>
Total impuestos por pagar	<u>2.099.664</u>	<u>5.537.692</u>

Los impuestos por pagar se presentan como un pasivo circulante en "Impuesto a la renta por pagar". Los impuestos recuperables se incluyen bajo impuestos prepagados, junto con el IVA y otros créditos tributarios vigentes.

	<u>2008</u>	<u>2007</u>
	M\$	M\$
Impuesto a la renta recuperable	1.458.070	1.328.940
Crédito tributario en Argentina	2.944.818	1.057.696
Crédito IVA Exportadores	1.147.768	761.048
Impuesto a la renta por recuperar	<u>11.317.840</u>	<u>48.937</u>
Total impuestos prepagados	16.868.496	3.196.621
	=====	=====

Al 31 de diciembre de 2008 y 2007 los saldos acumulados de los impuestos diferidos originados por diferencias temporales fueron los siguientes:

	2008				2007			
	Activos Diferidos		Pasivos Diferidos		Activos Diferidos		Pasivos Diferidos	
	Corto Plazo M\$	Largo Plazo M\$						
Provisión para cuentas riesgosas	560.232	6.596	-	-	617.921	1.108	-	1.175
Provisión vacaciones personal	653.847	-	-	-	591.844	-	-	3.537
Amortización de activos intangibles	2.464	718.204	-	-	9.262	539.052	-	-
Depreciación de activos fijos	-	-	-	25.560.297	-	-	-	21.497.713
Indemnizaciones años de servicio	250.017	271.153	7.060	2.881	242.183	151.306	-	58.743
Ajuste garantías botellas y contenedores	-	-	-	3.199.990	-	-	-	3.451.687
Gastos Software capitalizados	-	-	-	637.222	-	-	-	545.090
Gastos Operacionales – Cosecha	-	-	1.596.484	-	-	-	1.850.032	-
Traslado pérdida tributaria	703.133	4.241.233	-	-	937.986	3.435.444	-	-
Diferencia en valoración inventario	430.911	-	-	-	176.798	3.435.444	-	-
Ganancia no realizada operación protección	-	752.038	700.670	-	180.949	3.892.511	73.807	-
Provisión terrenos y edificios conservados para su venta	47.896	671.633	-	-	9.812	822.983	-	-
Ganancias no realizadas	-	367.164	-	-	-	278.906	-	-
Cambios en provisiones	640.387	1.384.501	-	-	550.640	1.681.510	-	-
Costo emisión deuda diferida	-	1.852	98.744	315.517	-	-	93.783	386.720
Utilidad diferida por venta de activos fijos	-	-	-	259.310	-	-	-	302.110
Otros	1.570.831	76.892	1.843.730	512.498	1.292.914	77.579	869.068	595.795
Cuentas suplementarias (netas de amortización)	-	-	-	(37.582)	-	-	-	(3.035)
Subtotal	4.859.691	8.491.266	4.246.688	30.450.133	4.609.554	10.880.399	2.886.690	26.844.147
Provisión Valoración	-	(1.221.547)	-	-	-	(507.168)	-	-
Total	<u>4.859.691</u>	<u>7.269.719</u>	<u>4.246.688</u>	<u>30.450.133</u>	<u>4.609.554</u>	<u>10.373.231</u>	<u>2.886.690</u>	<u>26.844.147</u>

Las cuentas suplementarias corresponden al efecto acumulado de impuestos a la renta diferidos que no fueron registrados hasta el 1 de enero de 2000, cuando se adoptó el Boletín Técnico N°60. Las cuentas suplementarias se amortizan durante el período promedio ponderado de duración de las diferencias temporales correspondientes.

Efecto sobre la utilidad:

	<u>2008</u>	<u>2007</u>	<u>2006</u>
	M\$	M\$	M\$
Provisión tributaria vigente	(13.849.960)	(17.535.462)	(13.441.014)
Amortización de cuentas complementarias	-	(433.243)	(430.853)
Efectos sobre impuesto a la renta Diferido.....	577.383	(424.254)	(2.953.029)
Otros	<u>(812.808)</u>	<u>241.057</u>	<u>176.185</u>
Total	<u>(14.085.385)</u>	<u>(18.151.902)</u>	<u>(16.648.711)</u>
	=====	=====	=====

NOTA 14 – PATRIMONIO ACCIONISTAS

Los cambios en las cuentas de Patrimonio de los accionistas durante 2006, 2007 y 2008 fueron los siguientes:

	Cantidad de Acciones	Acciones Ordinarias M\$	Premio sobre Acciones M\$	Other reserves			Ganancias retenidas M\$	Ganancias retenidas utilidad neta para el año M\$	Total M\$
				Excedente de tasación técnica de activos fijos y otros M\$	Déficit etapa preoperacional M\$	Ajuste conversión acumulativo M\$			
Saldos al 31 diciembre, 2005 (histórico)	318.502.872	180.497.346	14.116.197	5.626.828	(463.614)	(16.650.794)	97.282.478	38.622.041	319.030.482
Asignación utilidad neta de 2005	-	-	-	-	463.614	-	38.158.427	(38.622.041)	319.030.482
Dividendo definitivo de \$67,37364	-	-	-	-	-	-	(21.458.698)	-	(21.458.698)
Corrección monetaria	-	3.790.444	296.440	113.910	-	(349.665)	2.436.545	-	6.287.674
Participación proporcional en pérdida de filial en etapa en desarrollo	-	-	-	-	-	-	(647.730)	-	(647.730)
Dividendo provisorio de \$35,00 por acción	-	-	-	-	-	-	-	(11.147.601)	(11.147.601)
Ajuste conversión para el año	-	-	-	-	-	1.702.251	-	-	1.702.251
Ajuste patrimonio	-	-	-	(371.570)	-	-	-	-	(371.570)
Utilidad neta para el año	-	-	-	-	-	-	-	55.832.734	55.832.734
Saldos al 31 de diciembre de 2006	<u>318.502.872</u>	<u>184.287.790</u>	<u>14.412.637</u>	<u>5.369.168</u>	-	<u>(15.298.208)</u>	<u>115.771.022</u>	<u>44.685.133</u>	<u>349.227</u>
Saldos al 31 de diciembre de 2006 reformulados a pesos constantes al 31 de diciembre de 2008	-	<u>215.540.419</u>	<u>16.856.819</u>	<u>6.279.704</u>	-	<u>(17.892.570)</u>	<u>135.404.167</u>	<u>52.263.107</u>	<u>408.451.646</u>
Saldos al 31 diciembre, 2006 (histórico)	318.502.872	184.287.790	14.412.637	5.369.168	-	(15.298.208)	115.771.022	44.685.133	349.227.542
Asignación utilidad neta de 2006	-	-	-	-	-	-	44.685.133	(44.685.133)	-
Dividendo definitivo de \$ 77,62144 por acción	-	-	-	-	-	-	(24.722.652)	-	(24.722.652)
Corrección monetaria	-	13.637.296	1.066.536	389.689	-	(1.124.367)	10.217.338	-	24.186.652
Dividendo provisorio de \$ 47,00 por acción	-	-	-	-	-	-	-	(14.969.635)	(14.969.635)
Ajuste conversión para el año	-	-	-	-	-	(10.889.144)	-	-	(10.889.144)
Ajuste patrimonio	-	-	-	(235.959)	-	-	-	-	(235.959)
Utilidad neta para el año	-	-	-	-	-	-	-	79.199.216	79.199.216
Saldos al 31 de diciembre de 2007	<u>318.502.872</u>	<u>197.925.086</u>	<u>15.479.173</u>	<u>5.522.898</u>	-	<u>(27.311.719)</u>	<u>145.950.841</u>	<u>64.229.581</u>	<u>401.795.960</u>
Saldos al 31 de diciembre de 2007 reformulados a pesos constantes al 31 de diciembre de 2008	-	<u>215.540.419</u>	<u>16.856.819</u>	<u>6.014.436</u>	-	<u>29.742.462</u>	<u>158.940.466</u>	<u>69.946.015</u>	<u>437.555.693</u>
Saldos al 31 diciembre, 2007 (histórico)	318.502.872	197.925.086	15.479.173	5.522.898	-	(27.311.719)	145.950.841	64.229.581	401.795.860
Asignación utilidad neta de 2007	-	-	-	-	-	-	64.229.581	(64.229.581)	-
Dividendo definitivo de \$ 102,19655 por acción	-	-	-	-	-	-	(32.549.895)	-	(32.549.895)
Corrección monetaria	-	17.615.333	1.377.646	501.667	-	(2.375.825)	16.395.016	-	33.513.837
Ajuste patrimonio	-	-	-	74.620	-	-	-	-	74.620
Dividendo provisorio de \$ 47,00 por acción	-	-	-	-	-	-	-	(14.969.635)	(14.969.635)
Ajuste conversión para el año	-	-	-	-	-	25.750.305	-	-	25.750.305
Utilidad neta para el año	-	-	-	-	-	-	-	82.630.703	82.630.703
Saldos al 31 de diciembre, 2008	<u>318.502.872</u>	<u>215.540.419</u>	<u>16.856.819</u>	<u>6.099.185</u>	-	<u>(3.937.239)</u>	<u>194.025.543</u>	<u>67.661.068</u>	<u>496.245.795</u>

- a) De acuerdo a las leyes chilenas, el capital ha sido modificado para reflejar la capitalización anual de su corrección monetaria.
- b) La política de la Compañía es distribuir al menos un 50% de la utilidad neta del el año como dividendo.
- c) De acuerdo a la Circular N° 1819 de la SVS.de fecha 14 de noviembre de 2006 las compañías que mantienen un porcentaje de propiedad sobre compañías en etapa de desarrollo deben valorizar dichas inversiones usando la misma metodología aplicable a las inversiones en sociedades totalmente operativas.

Al 31 de diciembre de 2006 la filial Viña San Pedro S.A. era dueña de un 50% de Viña Altaír S.A. y de un 50% de Viña Valles de Chile S.A., entidades que se encontraban en etapa de desarrollo. Como consecuencia, CCU registró en su patrimonio un déficit acumulado por etapa de desarrollo de M\$392.152 (histórico) y M\$255.578 (histórico) respectivamente, los que se presentan bajo resultados acumulados, de acuerdo a la Circular N° 1819 de la SVS.

- d) El crédito a otras reservas de 2004 por M\$2.899.435 (histórico), fue resultado principalmente de beneficios tributarios relacionados con la fusión entre Comercial CCU Santiago S.A. y Embotelladoras Chilenas Unidas S.A. Al 31 de diciembre de 2008 M\$138.084 (M\$274.706 en 2007) del anterior beneficio tributario fueron utilizados durante el año y, por lo tanto, reconocidos en resultados.
- e) El 17 de abril de 2008 los accionistas aprobaron distribuir, con cargo a los resultados de 2007, un dividendo ascendente a M\$ 32.549.895 (histórico) correspondiente a \$ 102,19655 por acción. Este dividendo se pagó el 28 de abril de 2008.
- f) El 5 de diciembre de 2007 el Directorio acordó distribuir un dividendo provisorio de M\$14.969.635 (histórico) correspondiente a \$ 47 por acción. Dicho dividendo se pagó el 11 de enero de 2008.
- g) El 18 de abril de 2007 los accionistas aprobaron un cargo a los resultados de 2007 por el déficit acumulado de entidades en etapa de desarrollo al 31 de diciembre de 2006 por M\$647.730.

Además, en la misma reunión se acordó distribuir, con cargo a los resultados de 2006, un dividendo ascendente a M\$ 24.722.652 (histórico) correspondiente a \$ 77,62144 por acción. Este dividendo se pagó el 27 de abril de 2007.

- h) El 6 de diciembre de 2006 el Directorio acordó distribuir un dividendo provisorio de M\$11.147.601 (histórico) correspondiente a \$ 35 por acción. Este dividendo se pagó el 5 de enero de 2007.
- i) El 20 de abril de 2006 los accionistas aprobaron un cargo a los resultados de 2006 por el déficit acumulado de las entidades en etapa de desarrollo al 31 de diciembre de 2005 de M\$ 463.614 (histórico).
- j) Además, el 20 de abril de 2006 la Junta de Accionistas acordó distribuir, con cargo a los resultados de 2005, un dividendo ascendente a M\$ 21.458.698 (histórico) correspondiente a \$ 67,37364 por acción. Dicho dividendo se pagó el 28 de abril de 2006.

NOTA 15 – CUENTAS Y SALDOS CON EMPRESAS RELACIONADAS

Los balances consolidados al 31 de diciembre de 2008 y 2007 incluyen las siguientes cuentas con empresas relacionadas:

<u>Entidad</u>	2008		2007	
	Por cobrar M\$	Por pagar M\$	Por cobrar M\$	Por pagar M\$
Calaf S.A	2.656.686	1.296.457	4.127.563	336.566
Andheuser Busch International Holding	2.486.394	-	1.224.008	-
Promarca S.A.	301.861	914.371	478.284	882.127
Comercial Patagona Ltda.	136.657	37.463	68.306	18.780
Viñas Valles de Chile (Ex. Viña Tabalí S.A)	89.991	35.821	82.588	751
Cervecera Austral S.A.	65.206	61.113	51.172	265.204
Compañía Cervecera Kutsmann Limitada	46.625	-	38.610	6.691
Cooperativa Agrícola Control Pisquero de Elqui Limitada	39.500	348.457	43.289	9.691
Banco Chile	31.303	-	8.435	5.637
Soc. Agrícola y Ganadera Río Negro Ltda.	10.822	-	13.297	-
Inversiones y Rentas S.A.	5.287	9.231.821	-	-
Terciado y Elaboracion de Maderas	2.859	-	-	-
Compañía Agrícola y Forestal el Alamo Ltda.	1.613	-	-	-
Quiñenco S.A.	431	-	-	-
Madeco S.A.	269	-	-	-
Heineken International	-	-	103.349	-
Latincermex	-	-	812	-
Heineken Brouwerijen B.V	-	1.333.694	-	1.397.534
Anheuser Bush Latin America Development Corporation	-	792.847	-	527.163
Empresa Nacional de Telecomunicaciones S.A.	-	-	-	4.061
Entel PCS Telecomunicaciones S.A.	-	-	-	13.982
Heineken Supply Chain	-	-	4.129	-
Entel Telefónica Local S.A.	-	-	-	8.385
Cia Nacional de Teléfonos del Sur	-	1.216	-	904
Cervecería Modelo	-	144.777	-	272.608
Telefónica del Sur Serv. Intermedios S.A.	-	401	-	-
Total	<u>5.902.504</u>	<u>14.198.438</u>	<u>6.243.842</u>	<u>3.750.086</u>

NOTA 16 – TRANSACCIONES SIGNIFICATIVAS CON EMPRESAS RELACIONADAS

Compañía	Relación	Transacción	2008	2007	2006
			M\$	M\$	M\$
Alusa S.A.	Coligada	Compra de productos	512.023	514.876	947.190
Anheuser Busch internacional Inc.	Coligada	Aportes Comercialización	302.112	255.523	-
		Venta de productos	8.096.750	4.560.154	310.339
		Compra de productos	695.878	784.241	588.777
Anheuser Busch Lat. Am. Develop. Corp.	Coligada	Licencia y asistencia técnica	2.369.392	1.518.308	1.327.256
Banchile Corredores de Bolsa	Coligada	Compra de inversiones	-	-	4.561.385
Banco de Chile	Coligada	Contratos Forward	5.669.392	17.529.869	28.518.678
		Venta de productos	29.804	15.867	-
		Comisiones bancarias	18.302	-	-
		Servicios cobranza	8.613	39.561	-
		Transporte valores	283	4.221	-
		Compra de inversiones	-	-	58.230.582
		Préstamos obtenidos	-	-	3.736.055
		Foods Compañía de Alimentos CCU S.A.	Inversión	Compra de productos	6.547.667
Cervecería Austral S.A.	Inversión	Aportes Comercialización	-	-	853.234
		Compra de productos	708.466	551.728	400.776
		Royalty	343.657	428.617	-
Cervecería Modelo	Coligada	Venta de productos	241.765	13.362	-
		Compra de productos	2.498.188	1.305.377	-
Comercial Patagona Ltda.	Inversión	Aportes Comercialización	446.955	-	-
		Venta de productos	911.857	794.388	1.163.142
Cooperativa Agrícola Control Pisquero de Elqui y Limarí Ltda.	Coligada	Aportes Comercialización	76.760	7.990	-
		Compra de productos	4.586.864	4.980.617	351.062
Heineken Brouwerijen B.V.	Indirecta	Préstamos	295.382	308.981	-
		Royalty	2.934.002	1.922.681	1.428.686
		Venta de productos	2.559.300	1.518.353	1.438.521
		Licencia y asistencia técnica	1.443.670	810.414	-
		Soporte pagado	50.237	49.264	702.683
Inversiones y Rentas S.A.	Controlador común	Servicios recibidos (gastos)	47.072	38.569	-
Promarca S.A.	Inversión	Dividendos por pagar	9.231.821	10.043.245	-
Serv. Transportes Integrados Ltda	Coligada	Royalty	416.285	-	-
		Dividendos por recibir	300.000	-	-
Viña Altair (ex Dassault San Pedro S.A.)	Inversión	Servicios pagados	850.122	1.409.829	-
Viña Valles de Chile (ex Viña Tabalí S.A.)	Inversión	Aumento de capital	-	-	483.646
		Aumento de capital	4.244.005	2.175.617	1.272.510
		Remesas pagadas	615.573	713.212	-
		Remesas recibidas	605.595	930.968	682.756

NOTA 17 – COMPROMISOS Y CONTINGENCIAS

Al 31 de diciembre de 2008 la Compañía era parte de varios juicios comerciales y laborales del tipo normalmente asociado al negocio de la Compañía que involucraban demandas por daños por montos menores. La Compañía contaba con una provisión de M\$ 1.026.870 en diciembre de 2008 por dichos montos, ya que la Administración opina que la mayoría de las sentencias serán favorables y cualesquiera pérdidas adicionales incurridas no darán como resultado obligaciones significativas para la Compañía.

NOTA 18 - REMUNERACIÓN DE LOS DIRECTORES

Durante 2008 los Directores de la Compañía y sus filiales recibieron M\$ 537.613 (M\$ 497.085 en 2007 y M\$555.040 en 2006) por concepto de honorarios por asistencia a sesiones de Directorio, los que se han incluido en los Estados de Resultados Consolidados, bajo Gastos de Administración y Ventas. Además, se registró un acumulado de M\$ 1.199.467 correspondiente a la participación de los Directores en los dividendos para el año 2008 (M\$ 2.253.973 en 2007 y M\$ 1.627.306 en 2006) que también se incluyó en los Gastos de Administración y Ventas del Estado de Resultados Consolidado. La participación en las ganancias se aprueba cada año, en la Junta Ordinaria de Accionistas.

NOTA 19 – RESULTADO NO OPERACIONAL

Los siguientes ítems se incluyen en el Resultado No Operacional:

	<u>2008</u>	<u>2007</u>	<u>2006</u>
	M\$	M\$	M\$
Resultado por venta de acciones	-	16.193.511	-
Cambio en revaloración existencias filiales	-	565.966	-
Reverso provisión para valoración inversión	-	497.719	-
Ganancia o pérdida de propiedades conservadas para su venta y otros activos	606.532	739.118	4.031.650
Intereses percibidos por inversiones en bancos y otras instituciones financieras	570.662	1.287.029	3.000.093
Ganancia o pérdida por vidrio, cajas plásticas y subproductos	434.682	461.035	615.968
Patrimonio en utilidad neta de coligadas no consolidadas	1.331.936	959.838	477.101
Utilidad por renta	156.952	123.635	134.820
Amortización de menor valor de inversión	90.583	54.569	57.440
Ajuste a provisión para propiedades conservadas para su venta y otros activos	332.356	371.641	-
Otros	895.982	795.573	828.713
Total	<u>4.419.685</u>	<u>22.049.634</u>	<u>9.145.785</u>

El 5 de diciembre de 2007 la Compañía y sus filiales Embotelladoras Chilenas Unidas S.A., Vending y Servicios Ltda. y Aguas Minerales Cachantun S.A. vendieron en conjunto un total de 2.106.704.471 acciones de su propiedad en Aguas CCU-Nestlé Chile S.A. El precio representó una ganancia de M\$14.367.555 (histórico).

NOTA 20 – GASTOS NO OPERACIONALES

Los siguientes ítems se incluyen en el gasto No Operacional

	<u>2008</u>	<u>2007</u>	<u>2006</u>
	M\$	M\$	M\$
Gasto financiero	12.274.343	9.507.583	8.904.550
Amortización mayor valor de inversión	3.636.157	2.959.678	4.186.508
Indemnizaciones por años de servicio	1.187.347	2.960.133	1.113.025
Costos de reestructuración	-	-	1.885.374
Patrimonio en pérdida de coligadas no consolidadas	859.657	2.550.363	351.091
Pérdida por venta, provisión para deterioro y castigos de activos	400.891	1.397.493	1.660.717
Otros	1.774.436	1.383.556	1.835.813
Total	<u>20.132.831</u>	<u>20.758.806</u>	<u>19.937.078</u>

NOTA 21 – CORRECCIÓN MONETARIA Y DIFERENCIAS POR TIPO DE CAMBIO

El ajuste por corrección monetaria y la ganancia (pérdida) por tipo de cambio se determinan como sigue:

	<u>2008</u>	<u>2007</u>	<u>2006</u>
	M\$	M\$	M\$
Reformulación de cuentas no monetarias sobre la base del Índice de Precios al Consumidor y UF			
Activo fijo y botellas y contenedores	32.616.353	24.749.675	6.504.490
Inversiones en empresas relacionadas	14.117.061	10.494.871	2.773.556
Inversiones en otras empresas y valores negociables	643.587	380.071	159.316
Otros activos	8.853.882	6.921.219	2.430.857
Patrimonio accionistas	(33.513.838)	(26.339.089)	(7.353.973)
Ajuste de existencias al costo de reemplazo	3.813.787	2.114.170	1.215.434
Aumento de pasivos denominados en UF debido a indexación	(22.725.875)	(18.001.957)	(5.105.536)
Reformulaciones netas de cuentas de utilidad y gastos en términos de pesos constantes al término del año	<u>(6.164.819)</u>	<u>(5.147.471)</u>	<u>(1.107.114)</u>
Total corrección monetaria	<u>(2.359.862)</u>	<u>(4.828.511)</u>	<u>(482.970)</u>
Nueva medición y conversión de cuentas en monedas extranjeras:			
Efectivo	(226.456)	(1.129.647)	(58.301)
Depósitos a plazo y valores negociables	(71.949)	158.805	(28.851)
Cuentas por cobrar - comerciales y otras	(881.737)	300.727	598.437
Cuentas por cobrar de empresas relacionadas	759.678	(184.146)	65.068
Existencias	458.838	(44.525)	(25.000)
Otros activos circulantes	2.868.595	(274.977)	190.143
Otros activos	464.300	9.858	(2.681)
Préstamos de corto plazo	(554.400)	41.846	(8.464)
Otros pasivos circulantes	(6.040.222)	1.343.543	(539.843)
Impuesto a la renta	-	15.349	(1.518)
Préstamos de largo plazo y otros pasivos de largo plazo	554.575	(136.452)	(154.393)
Pérdida por tipo de cambio resultante de la conversión de activos y pasivos en Argentina (neto)	<u>(420.840)</u>	<u>(196.247)</u>	<u>(292.786)</u>
Total tipo de cambio moneda extranjera (pérdida)	<u>(3.089.618)</u>	<u>(95.866)</u>	<u>(258.189)</u>
Total corrección monetaria y diferencias cambiarias	<u>(5.449.480)</u>	<u>(4.924.377)</u>	<u>(741.159)</u>

Los activos y pasivos denominados en o expuestos a los efectos de la moneda extranjera se incluyen en los estados financieros consolidados y se convierten a pesos según se describe en la Nota 1 e) y m) como sigue:

	Al 31 de diciembre	
	<u>2008</u>	<u>2007</u>
	M\$	M\$
Activos		
Activos circulantes	80.673.486	108.521.746
Activo fijo	111.552.539	70.499.276
Otros activos	68.640.682	16.432.984
Total	<u>260.866.707</u>	<u>195.454.006</u>
Pasivos		
Pasivos circulantes	115.732.939	34.418.534
Pasivos de largo plazo	46.840.046	94.133.299
Total	<u>162.572.985</u>	<u>128.551.833</u>

Los montos recién detallados incluyen los activos y pasivos no monetarios de inversiones en filiales extranjeras e inversiones (Compañía Cervecerías Unidas Argentina S.A. expresado en dólares de acuerdo a la aplicación del Boletín Técnico N° 64, según se describe en la Nota 1 m).

NOTA 22 – INFORME POR SEGMENTO

La Compañía ha determinado que la información usada por quienes toman las decisiones clave sobre operaciones y para evaluar desempeños incluye los siguientes cinco segmentos: producción y venta de cerveza en Chile, producción y venta de cerveza en Argentina, bebidas y agua mineral, vino y licores. Todas las demás actividades, incluyendo actividades corporativas no asignadas a otros segmentos, se presentan bajo el título Otros. Esta incluye la producción y venta de chocolates y dulces y la venta de cajas y contenedores plásticos a compañías no coligadas. La información histórica ha sido conciliada para reflejar los segmentos vigentes. El total de ingresos por segmento incluye las ventas a clientes no coligados, según se informó en los Estados de Resultados Consolidados de la Compañía.

La utilidad operacional es el total de los ingresos menos los gastos operacionales, que incluyen el Costo de las ventas y los gastos por Ventas y administrativos. Al calcular la utilidad operacional ninguno de los siguientes ítems ha sido agregado o quitado: gastos financieros netos, patrimonio en utilidad (pérdida) neta de coligadas no consolidadas, corrección monetaria, otra utilidad y gastos, participación minoritaria e impuesto a la renta.

Los activos identificables por segmento son aquellos que se usan en las operaciones de cada segmento, según lo informado por quien toma las principales decisiones de la Compañía.

Datos del Estado de Resultados

Año Terminado el 31 de diciembre de 2008

	Cerveza Chile	Cerveza Argentina	Gaseosas y Agua Mineral	Vino	Licores	Otros	Consolidado
	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$
Total Ingresos	<u>284.566.838</u>	<u>143.436.547</u>	<u>199.110.896</u>	<u>99.559.729</u>	<u>41.887.675</u>	<u>13.227.783</u>	<u>781.789.468</u>
Utilidad (pérdida) Operacional	<u>73.802.440</u>	<u>10.042.319</u>	<u>21.893.149</u>	<u>6.981.851</u>	<u>5.875.970</u>	<u>2.469.964</u>	<u>121.065.693</u>
Patrimonio en utilidad neta o coligadas	-	-	-	-	-	-	472.279
Otra Utilidad	-	-	-	-	-	-	2.517.087
Gastos financieros (neto)	-	-	-	-	-	-	(11.703.681)
Otros Gastos	-	-	-	-	-	-	(6.998.831)
Corrección Monetaria	-	-	-	-	-	-	(5.449.480)
Utilidad antes de impuesto a la renta y participación minoritaria	-	-	-	-	-	-	<u>99.903.067</u>
Datos Balance al 31 de diciembre de 2007:							
Activos Identificables	<u>297.174.295</u>	<u>125.645.394</u>	<u>138.680.899</u>	<u>183.552.604</u>	<u>40.212.019</u>	<u>27.074.116</u>	<u>812.339.327</u>
Efectivo y efectivo equivalentes	-	-	-	-	-	-	49.903.801
Inversiones en coligadas y otras compañías	-	-	-	-	-	-	43.234.149
Mayor valor de inversión	1.911.134	33.565.505	7.541.490	15.507.284	10.059.286	0	68.584.699
Menor valor de inversión	(94.141)	(1.549.281)	0	(3.916.608)	0	0	(5.560.030)
Activos corporativos	-	-	-	-	-	-	104.451.286
Total activos consolidados	-	-	-	-	-	-	1.072.953.232
Las ventas de cada segmento incluyen:							
Cerveza	280.403.193	139.544.261	-	-	-	-	-
Bebidas carbonatadas	-	-	129.928.635	-	-	-	-
Néctares	-	-	32.939.417	-	-	-	-
Agua Mineral	-	-	35.052.009	-	-	-	-
Vino	-	-	-	98.615.364	-	-	-
Licores	-	-	-	-	41.452.138	-	-
Subproductos	1.128.900	408.218	3.209	193.082	20.758	-	-
Otros productos	3.034.745	3.484.068	1.187.626	751.263	414.779	-	-
Total	<u>284.566.838</u>	<u>143.436.547</u>	<u>199.110.896</u>	<u>99.559.729</u>	<u>41.887.675</u>	-	-

Datos del Estado de Resultados

	Año Terminado el 31 de diciembre de 2007						
	Cerveza Chile	Cerveza Argentina	Gaseosas y Agua Mineral	Vino	Licores	Otros	Consolidado
	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$
Total Ingresos	<u>270.506.651</u>	<u>75.434.312</u>	<u>188.336.991</u>	<u>94.745.799</u>	<u>433.376.675</u>	<u>11.800.981</u>	<u>684.201.409</u>
Utilidad (pérdida) Operacional	<u>75.642.868</u>	<u>4.392.825</u>	<u>18.410.644</u>	<u>6.196.682</u>	<u>3.385.145</u>	<u>2.379.065</u>	<u>110.407.229</u>
Patrimonio en utilidad neta de coligadas	-	-	-	-	-	-	(1.590.525)
Otra utilidad	-	-	-	-	-	-	19.802.767
Gastos financieros (neto)	-	-	-	-	-	-	(8.220.554)
Otros gastos	-	-	-	-	-	-	(8.700.860)
Corrección monetaria	-	-	-	-	-	-	(4.924.377)
Utilidad antes de impuesto a la renta y participación minoritaria	-	-	-	-	-	-	<u>106.773.680</u>
Datos Balance al 31 de diciembre de 2007:							
Activos Identificables	262.360.992	82.554.782	128.561.836	119.913.635	39.646.027	22.882.435	655.919.707
Efectivo y efectivo equivalentes	-	-	-	-	-	-	127.101.694
Inversiones en coligadas y otras compañías	-	-	-	-	-	-	34.352.719
Mayor valor de inversión	2.063.404	7.512.994	8.237.632	3.857.626	10.681.510	-	32.353.166
Menor valor de inversión	(86.803)	(592.168)	-	-	-	-	(678.971)
Activos corporativos	-	-	-	-	-	-	51.137.039
Total activos consolidados	-	-	-	-	-	-	900.185.354
Las ventas de cada segmento incluyen:							
Cerveza	266.821.373	74.260.052	-	-	-	-	-
Bebidas carbonatadas	-	-	121.733.779	-	-	-	-
Néctares	-	-	31.755.822	-	-	-	-
Agua Mineral	-	-	33.863.699	-	-	-	-
Vino	-	-	-	93.164.584	-	-	-
Licores	-	-	-	-	42.598.927	-	-
Subproductos	955.635	232.818	-	14.470	-	-	-
Otros productos	<u>3.729.643</u>	<u>941.442</u>	<u>983.691</u>	<u>1.566.745</u>	<u>777.748</u>	-	-
Total	<u>270.506.651</u>	<u>75.434.312</u>	<u>188.336.991</u>	<u>94.745.799</u>	<u>43.376</u>	=	=

Datos del Estado de Resultados

Año Terminado el 31 de diciembre de 2006

	Cerveza Chile	Cerveza Argentina	Gaseosas y Agua Mineral	Vino	Licores	Otros	Consolidado
	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$
Total Ingresos	<u>254.571.938</u>	<u>67.609.746</u>	<u>175.984.639</u>	<u>89.176.102</u>	<u>39.247.257</u>	<u>11.767.003</u>	<u>638.356.685</u>
Utilidad (pérdida) Operacional	<u>70.202.867</u>	<u>4.460.999</u>	<u>14.181.300</u>	<u>1.390.804</u>	<u>833.906</u>	<u>2.136.979</u>	<u>93.206.855</u>
Patrimonio en utilidad neta de coligadas	-	-	-	-	-	-	126.010
Otra utilidad	-	-	-	-	-	-	5.668.591
Gastos financieros (neto)	-	-	-	-	-	-	(5.904.457)
Otros gastos	-	-	-	-	-	-	(10.681.437)
Corrección monetaria	-	-	-	-	-	-	(741.159)
Utilidad antes de impuesto a la renta y participación minoritaria	-	-	-	-	-	-	<u>81.674.403</u>
Datos Balance al 31 de diciembre de 2006:							
Activos Identificables	233.855.781	84.007.954	120.716.871	116.225.687	38.309.990	23.210.485	616.326.768
Efectivo y efectivo equivalentes	-	-	-	-	-	-	75.052.426
Inversiones en coligadas y otras compañías	-	-	-	-	-	-	14.796.888
Mayor valor de inversión	2.241.060	9.791.764	8.933.774	4.345.851	11.300.552	-	36.613.001
Menor valor de inversión	(86.803)	(592.168)	-	-	-	-	(796.217)
Activos corporativos	-	-	-	-	-	-	74.185.123
Total activos consolidados	-	-	-	-	-	-	816.177.989
Las ventas de cada segmento incluyen:							
Cerveza	250.978.204	66.990.743	-	-	-	-	-
Bebidas carbonatadas	-	-	113.925.608	-	-	-	-
Néctares	-	-	26.605.181	-	-	-	-
Agua Mineral	-	-	34.614.524	-	-	-	-
Vino	-	-	-	87.806.467	-	-	-
Licores	-	-	-	-	38.849.519	-	-
Subproductos	974.592	167.447	-	9.514	-	-	-
Otros productos	<u>2.619.142</u>	<u>451.556</u>	<u>839.326</u>	<u>1.360.121</u>	<u>397.738</u>	-	-
Total	<u>254.571.938</u>	<u>67.609.746</u>	<u>175.984.639</u>	<u>89.176.102</u>	<u>39.247.257</u>	=	=

La depreciación se asignó a cada uno de los segmentos como sigue:

<u>Segmento</u>	<u>2008</u>	<u>2007</u>	<u>2006</u>
CervezaChile	23.560.486	21.797.456	21.602.974
Cerveza Argentina	8.571.623	6.094.531	6.646.127
Bebidas & Agua Mineral	11.649.220	11.081.849	11.618.208
Vino	6.460.676	6.071.216	5.940.315
Licores	2.269.136	1.798.383	1.255.720
Otros	<u>2.112.309</u>	<u>1.964.267</u>	<u>1.465.219</u>
Total	<u>54.623.450</u>	<u>48.807.702</u>	<u>48.528.563</u>

Las inversiones para cada uno de los segmentos fueron las siguientes:

<u>Segmento</u>	<u>2008</u>	<u>2007</u>	<u>2006</u>
Cerveza Chile	21.571.949	30.373.566	21.428.650
Cerveza Argentina	8.174.802	4.892.249	5.532.945
Bebidas & Agua Mineral	21.049.648	10.999.540	15.923.193
Vino	3.887.182	3.267.704	2.558.207
Licores	1.277.752	6.486.051	4.580.145
Otros	<u>7.354.485</u>	<u>14.177.908</u>	<u>8.663.131</u>
Total	<u>63.315.818</u>	<u>70.197.018</u>	<u>58.686.271</u>

La información acerca de las operaciones de la Compañía en diferentes áreas geográficas es la siguiente:

	2008			
	<u>Chile</u> M\$	<u>Argentina</u> M\$	<u>Eliminación</u> M\$	<u>Consolidado</u> M\$
Ventas a terceros	<u>627.927.274</u>	<u>153.939.591</u>	<u>(77.397)</u>	<u>781.789.468</u>
Utilidad (pérdida) operacional	<u>111.622.311</u>	<u>9.443.382</u>	<u>-</u>	<u>121.065.693</u>
Total activos al 31 de diciembre de 2008	<u>864.582.683</u>	<u>212.278.370</u>	<u>(3.907.821)</u>	<u>1.072.953.232</u>

	2007			
	Chile M\$	Argentina M\$	Eliminación M\$	Consolidado M\$
Ventas a terceros	600.935.782	83.359.747	(94.120)	684.201.409
Utilidad (pérdida) operacional	105.546.810	4.860.419	-	110.407.229
Total activos al 31 de diciembre de 2007	787.434.766	128.202.832	(15.452.244)	900.185.354

	2006			
	Chile M\$	Argentina M\$	Eliminación M\$	Consolidado M\$
Ventas a terceros	564.970.695	73.662.736	(276.746)	638.356.685
Utilidad (pérdida) operacional	89.034.952	4.171.903	-	93.206.855
Total activos al 31 de diciembre de 2006	707.742.230	125.740.437	(17.304.678)	816.177.989

NOTA 23 – HECHOS POSTERIORES

1) Entre el 13 y el 20 de enero de 2009 y durante el transcurso del proceso de reorganización, CCU S.A. y Cervecera CCU Chile Limitada vendieron las acciones de Viña San Pedro Tarapacá S.A. (VSPT) a la coligada CCU Inversiones S.A.

Mediante esta transacción se transfirió un total de 19.140.350.123 acciones de VSPT y CCU Inversiones S.A. alcanzó una participación de un 50,01%.

2) El 27 de enero de 2009 la Compañía solicitó el registro ante la Superintendencia de Valores y Seguros de dos líneas de Bonos por un monto total nominal de hasta UF 5 millones en conjunto, contra los cuales se colocaron dos series de pagarés el 2 de abril de 2009.

La serie H fue colocada por UF 2 millones a un plazo de 21 años, con períodos semestrales de pago de interés y un valor par de tasa de interés de UF+4,25%. La serie I fue por UF 3 millones a un plazo de 5 años, pago global y pagos de interés semestrales, con un valor par de tasa de interés de UF+3,0%. Las tasas de interés de colocación fueron de UF+4,3 y UF+3,18 respectivamente.

Los fondos serán utilizados para refinanciar pasivos financieros y proyectos de inversión en otras compañías.

3) El 20 de abril de 2009 la Junta Ordinaria de Accionistas acordó pagar el Dividendo definitivo N°237 por un monto de M\$34.608.787 correspondiente a un 41,88% de la ganancia líquida a pagar por el año tributario 2008. Se encuentra a disposición de los accionistas desde el 28 de abril de 2009.

El referido dividendo está compuesto de una porción mínima obligatoria (M\$9.819.576) y una porción adicional (M\$24.789.211). Dichos montos más el dividendo provisorio N°236, pagado en enero de 2009, por M\$14.969.635, corresponden a un 60% de la ganancia neta del año tributario 2008.

En diciembre de 2007 CCU firmó un contrato con Nestlé Chile S.A. y and Nestlé Waters Chile S.A., la que adquirió una participación de un 20% de nuestra filial Aguas CCU-Nestlé Chile S.A., la compañía a través de la cual desarrollamos nuestro negocio de agua embotellada en Chile. Nestlé cuenta con una opción de compra para aumentar su participación en Aguas CCU-Nestlé Chile S.A., a través de un 29,9% adicional. Esta opción se ejerció el 4 de junio de 2009; el contrato de suscripción de acciones y el pago de su precio correspondiente se efectuarán el 10 de julio de 2009.

Debido a la venta de las acciones, durante 2009 CCU tendrá una ganancia neta en libros después de impuestos de aproximadamente MM\$ 22.000.

No ocurrieron otros eventos entre el 31 de diciembre de 2008 y la fecha de estos estados financieros consolidados (19 de junio de 2009) que pudieran afectarlos de manera significativa.

NOTA 24 - DIFERENCIAS ENTRE LOS PRINCIPIOS CONTABLES GENERALMENTE ACEPTADOS CHILENOS Y DE LOS ESTADOS UNIDOS

Los principios contables generalmente aceptados en Chile varían en algunos importantes aspectos de los principios contables generalmente aceptados en los Estados Unidos. Dichas diferencias involucran algunos métodos para medir los montos mostrados en los estados financieros, además de revelaciones adicionales exigidas por los principios contables generalmente aceptados en los Estados Unidos ("US GAAP").

1. Diferencias en métodos de medición

Los principales métodos aplicados en la preparación de los estados financieros que se acompañan, que han dado como resultado montos que difieren de los que se habrían obtenido al determinarse de otro modo de acuerdo a US GAAP son los siguientes are:

a) Contabilidad de la Inflación

La tasa acumulativa de inflación en Chile medida de acuerdo al Índice de Precios al Consumidor para el período de tres años terminado el 31 de diciembre de 2008 fue de aproximadamente un 18,4%

Los principios contables chilenos exigen que estados financieros sean conciliados para reflejar los efectos totales de la pérdida de poder adquisitivo del peso en la situación financiera y resultados operacionales de las entidades informantes. El método, descrito en la Nota 1, se basa en un modelo que permite el cálculo de las ganancias o pérdidas netas ocasionadas por los activos y pasivos monetarios expuestos a cambios en el poder adquisitivo de la moneda local, conciliando todas las cuentas no monetarias en los estados financieros. El modelo estipula que el costo histórico de dichas cuentas sea conciliado para cambios de corrección monetaria entre la fecha de origen de cada ítem y el término del año, pero permite la directa utilización de valores de reemplazo para la conciliación de existencias como una alternativa a la corrección monetaria de dichos activos, pero sólo si la variación resultante no es significativa.

La inclusión de ajustes por corrección monetaria en los estados financieros que se acompañan se considera adecuada bajo las prolongadas condiciones inflacionarias que han afectado la economía chilena en el pasado. De acuerdo a ello y según lo permite el Ítem 18 del Formulario 20-F, el efecto de cambios por corrección monetaria no se elimina en la conciliación a los US GAAP.

b) Revalorizaciones de activo fijo y activos fijos conservados para su venta

Como se menciona en la Nota 1 k), parte del activo fijo y algunos activos fijos conservados para su venta se informan en los estados financieros en montos determinados de acuerdo a una tasación técnica efectuada en 1979. La revalorización del activo fijo es un principio contable no generalmente aceptado en los Estados Unidos. Al 31 de diciembre de 2005, dichos activos fueron totalmente depreciados. Los efectos del reverso de esta revalorización, además de la depreciación acumulada relacionada y los cargos por depreciación en años anteriores se muestran en el párrafo 1 t) más adelante.

c) *Activos Fijos conservados para su venta*

i. Reverso de deterioro

La utilidad neta informada de acuerdo a los PCGA chilenos en los estados financieros terminados el 31 de diciembre de 2008 y 2007 incluyó los efectos del reverso de una provisión para valoración registrada en años previos para castigar el monto contable de activos fijos conservados para su venta al valor de mercado estimado (Nota 19). Este reverso de una provisión, que estableció una nueva base de costos para propósitos de los PCGA chilenos, no cumplía con los principios contables generalmente aceptados en los Estados Unidos. Según FASB 144 “Contabilidad del Deterioro o Desinversión de Activos de Larga Duración”, se prohíbe la restauración de un deterioro previamente reconocido de acuerdo a US GAAP. Otras utilidades según los PCGA chilenos reconocidas en 2008 y 2007 han sido reversadas y se reflejan en la conciliación de utilidad neta a US GAAP para el año en el párrafo 1 t) más adelante. El ajuste a US GAAP será reversado una vez que dichos activos sean vendidos.

ii. Contabilidad para activos conservados para su venta

La Compañía ha clasificado determinados activos fijos como “Terrenos y Edificaciones conservados para su Venta”. De acuerdo a los PCGA chilenos, los activos de larga duración se clasifican como conservados para su venta cuando una Compañía tiene la intención de desinvertir el activo. Intención se define como un plan de parte de la Administración y un compromiso para desinvertir un activo. Los activos son castigados al valor justo cuando hay presencia de indicadores de deterioro y las pérdidas se reconocen como otros gastos no operacionales. No se registra depreciación para los activos clasificados como conservados para su venta.

De acuerdo a US GAAP, los activos de larga duración a desinvertir mediante una venta son contabilizados de acuerdo a SFAS 144, “Contabilidad del Deterioro o Desinversión de Activos de Larga Duración”. SFAS 144 exige que los activos de larga duración sean clasificados como conservados para su venta sólo cuando se cumplen determinados criterios. Dichos criterios incluyen: la Administración tiene la facultad de aprobar la acción; el activo se encuentra disponible para su venta inmediata; un programa activo para localizar a un comprador ha sido iniciado; la venta del activo es probable; el activo está siendo activamente comercializado y es poco probable que se haga algún cambio significativo al plan de desinversión. Si en cualquier momento los criterios de este párrafo dejan de cumplirse, un activo de larga duración clasificado como conservado para su venta deberá ser reclasificado como conservado y usado. Los activos de larga duración clasificados como conservados para su venta se miden al valor contable o al valor justo, el que sea inferior, menos el costo de la venta y el activo no es depreciado. Las pérdidas para cualquier castigo se reconocen al valor justo de un deterioro posterior.

Estos activos registrados como conservados para su venta de acuerdo a los PCGA chilenos no cumplen con los requerimientos para ser clasificados como conservados para su venta de acuerdo a US GAAP. Para los propósitos de los PCGA chilenos, estos activos fueron sometidos a prueba de deterioro y castigados al valor justo cuando se consideró que experimentaban deterioro. Este tratamiento es similar al tratamiento bajo US GAAP para activos con deterioro. Sin embargo, de acuerdo a US GAAP estos activos habrían continuado depreciándose. Se consideró que los efectos de depreciar estos activos no eran significativos hasta el 31 de diciembre 31 de 2008 y 2006, ya que dichos ajustes no se registraron.

Durante 2007 algunos activos registrados como conservados para su venta fueron conciliados a la actividad operacional, sin registrar depreciación para los efectos locales. El impacto de depreciar dichos activos en 2007 de acuerdo a US GAAP se refleja en el párrafo 1 t) más adelante.

d) *Reverso de ganancia sobre la venta de terrenos*

En diciembre de 2004 la Compañía vendió terrenos previamente clasificados como terrenos conservados para su venta e incluidos en otros activos. Como parte de la transacción se contemplaba que la Compañía arrendara via lease once pisos en un edificio en construcción sobre el terreno por un tercero. El edificio se construyó durante 2007 y la Compañía firmó, en mayo de 2007, un contrato de lease con dicho tercero. Para los propósitos de los PCGA chilenos, en 2004 la Compañía reconoció una ganancia de M\$3.108.950 (histórica) por la porción del edificio que la Compañía no arrendará y un pasivo, "Aplazamiento de ganancia por venta de terreno" de M\$2.260.851 (histórico) será incluido en otros pasivos de largo plazo. En 2007 la Compañía contabilizó el contrato de lease como un capital lease debido a determinadas opciones de compra. Para los propósitos de US GAAP, la transacción fue considerada un lease financiero directo y, de acuerdo a ello, la venta y la ganancia

relacionada se reversaron y el terreno siguió perteneciendo a la Compañía. Una vez completada la construcción y firmado el contrato de lease, la Compañía también ha contabilizado la transacción como un capital lease. Para los propósitos de US GAAP, el total de la ganancia de M\$5.246.353 (histórica) por la venta de terrenos en 2004 será reconocida cuando expire la opción de compra. También de acuerdo a US GAAP la Compañía reconoció una utilidad por arriendo por el uso del terreno mientras el edificio se encuentra en construcción y gastos financieros en relación a los fondos previamente recibidos por el terreno. A partir de mayo de 2007, la Compañía reconoce una utilidad por arriendo por el uso del terreno asociado a los pisos que no fueron arrendados por la Compañía y continúa reconociendo gastos financieros en relación a los fondos previamente recibidos por el terreno. El impacto de estos ajustes se refleja en el párrafo 1 t) más adelante.

e) Impuesto a la Renta Diferido

Como se discute en la Nota 13, a contar del 1 de enero de 2000, la Compañía comenzó a aplicar el Boletín Técnico N° 60 del Colegio de Contadores que se refiere al impuesto a la renta diferido. El Boletín Técnico N° 60 exige el reconocimiento del impuesto a la renta diferido para todas las diferencias temporales que surgen con posterioridad al 1 de enero de 2000, ya sea recurrentes o no, usando un enfoque de activos y pasivos. Para los propósitos de US GAAP, la Compañía siempre ha aplicado la Declaración de Norma Contable Financiera ("SFAS") N°109, "Contabilidad de Impuesto a la Renta", mediante la cual el impuesto a la renta también se reconoce usando esencialmente el mismo enfoque de activos y pasivos. Los activos y pasivos de impuesto a la renta diferido establecido para diferencias temporales entre la base de informes financieros y la base tributaria de los activos y pasivos de la Compañía se basan en tasas promulgadas en las fechas en que se espera las diferencias temporales sean reversadas. El efecto de los cambios en las tasas tributarias se incluye en la utilidad para el período que incluye la fecha de promulgación.

Con anterioridad a la implementación del Boletín Técnico N° 60, no se registraron impuestos a la renta diferidos de acuerdo a los PCGA chilenos cuando se esperaba que las diferencias temporales relacionadas fueran compensadas durante el año en que debían ser reversadas por nuevas diferencias temporales de una naturaleza similar.

A partir del 31 de diciembre de 1999, los PCGA chilenos y los US GAAP difieren debido al reconocimiento para los propósitos de US GAAP del reverso del impuesto a la renta diferido incluido en las conciliaciones a US GAAP en años previos a 2000.

Además, los activos de impuesto a la renta diferido de acuerdo tanto a los PCGA chilenos como a los US GAAP debieran ser reducidos por una provisión para valoración si, sobre la base del peso de la evidencia disponible, existen mayores probabilidades de que alguna porción o la totalidad de los activos de impuesto a la renta diferidos no sean realizados. La provisión para valoración debiera ser suficiente para reducir el activo de impuesto a la renta diferido a un monto que tiene mayores probabilidades de ser realizado.

El efecto de proveer impuesto a la renta diferido para las diferencias entre los montos indicados para activos y pasivos en el balance y las bases tributarias de dichos activos y pasivos se incluyen en el párrafo 1 t) más adelante y algunas revelaciones requeridas de acuerdo a FAS 109 aparecen bajo el párrafo 3 c) más adelante.

f) Recapitalización de Filiales

La Compañía completó la recapitalización de sus filiales, Embotelladoras Chilenas Unidas S.A. y Comercial CCU Santiago en 2004. La transacción no tuvo impacto sobre los resultados operacionales, sin embargo, dio como resultado un aumento en la base tributaria de las filiales por un monto de M\$17.064.171 (histórico) y un correspondiente aumento de M\$2.899.485 (histórico) en el activo tributario diferido de la Compañía. Para los propósitos de los PCGA chilenos, este aumento en los activos tributarios diferidos se registró como un crédito directamente en el Patrimonio a ser amortizado durante períodos futuros sobre la base del consumo de los activos que lo originaron (Activos Fijos y Existencias). Para los propósitos de los US GAAP, dichos cambios en los impuestos diferidos debido a reversos de diferencias temporarias se registraron en los resultados operacionales de 2004 como un crédito a gastos tributarios diferidos. El efecto de este ajuste se refleja en el párrafo 1 t) más adelante.

g) Instrumentos de Inversión

De acuerdo a los PCGA chilenos, los instrumentos de inversión en poder de la Compañía que se transan públicamente se contabilizan al costo o al valor de mercado, el que sea menor.

De acuerdo a SFAS N° 115, “Contabilidad para Algunas Inversiones en Instrumentos de Deuda y Patrimonio”, los instrumentos de inversión, que incluyen deuda y algunos instrumentos de patrimonio son contabilizados como sigue:

- Los instrumentos de deuda que la Compañía tiene la positiva intención y facultad de conservar hasta su vencimiento se clasifican como instrumentos conservados hasta su vencimiento y se informan al costo amortizado.
- Los instrumentos de deuda y patrimonio que son comprados y conservados principalmente con el propósito de venderlos en un futuro cercano se clasifican como instrumentos negociables y se informan al valor justo, con ganancias y pérdidas no realizadas incluidas en las ganancias.
- Los instrumentos de deuda y patrimonio no clasificados ya sea como conservados hasta su vencimiento o como instrumentos transables se clasifican como disponibles para su venta y se informan al valor justo, con ganancias y pérdidas no realizadas excluidas de las ganancias e informadas en un componente separado del Patrimonio.

Para los años terminados el 31 de diciembre de 2008, 2007 y 2006 las inversiones de la Compañía en instrumentos negociables sujetos a SFAS N° 115 no fueron significativas y, por lo tanto, no fueron necesarios ajustes a la utilidad neta informados de acuerdo a los PCGA chilenos.

h) Mayor Valor de Inversión (Goodwill) y Contabilidad de Compra

Hasta el 1 de enero de 2004, de acuerdo a los PCGA chilenos el excedente de costo sobre el valor neto en libros de una Compañía adquirida se registra como mayor valor de inversión (método de compra de valor libro), que luego es amortizado en la utilidad durante un período máximo de veinte años. El excedente del valor neto en libros sobre el costo de una inversión se considera menor valor de inversión de acuerdo a los PCGA chilenos y también se amortiza en la utilidad durante un período máximo de veinte años.

De acuerdo a US GAAP, el mayor valor de inversión y otros intangibles son contabilizados de acuerdo a SFAS N° 141, “Combinaciones de Negocios” y SFAS N° 142, “Mayor Valor de Inversión y otros Activos Intangibles”. SFAS N° 141 exige que se use el método contable de compra para todas las combinaciones de negocios y prohíbe el uso del método contable de reunión de participaciones a contar de esa fecha. En relación al método contable de compra, el costo de una inversión se asigna a los activos tangibles e intangibles identificados adquiridos y a los pasivos asumidos sobre la base de sus valores justos a la fecha de adquisición. Cualquier excedente de costo sobre el valor justo de los activos netos adquiridos se registra como mayor valor de inversión. Si surge un excedente de activos netos adquiridos sobre el costo, dicho excedente se asigna para reducir proporcionalmente los valores asignados a activos no circulantes (excepto inversiones de largo plazo en instrumentos negociables) al determinar sus valores justos. Si la asignación reduce los activos no circulantes al valor cero, el resto del excedente sobre el costo (menor valor de inversión) es castigado inmediatamente como una ganancia extraordinaria. SFAS N° 141 establece criterios específicos para el reconocimiento de activos intangibles en forma separada del mayor valor de inversión y exige que el menor valor de inversión no asignado sea castigado inmediatamente como una ganancia extraordinaria (en vez de ser diferido y amortizado).

El 28 de agosto de 2008 CCU S.A. adquirió 1.199.039.008 acciones de (VSP) en \$4.456 millones (histórico) aumentando su participación en VSP a 63,1453%. Esta transacción generó un menor valor de inversión de \$1.481 millones. Para los propósitos de US GAAP el menor valor de inversión generado como resultado de la antes mencionada transacción se aplicó neto contra el mayor valor de inversión conservado sobre VSP originado en años anteriores (M\$3.369.399), dejando un mayor valor de inversión restante sobre VSP de M\$1.888.043 al 31 de diciembre de 2008.

El 3 de diciembre de 2008, CCU S.A. adquirió un 25% de acciones de Viña Tarapacá (VT) por US\$33,1 millones (M\$22.092.264), equivalentes a un 10% de las acciones de VSPT. Esta transacción generó un mayor valor de inversión de M\$1.284.812.

Las Juntas Extraordinarias de Viña San Pedro S.A. y Viña Tarapacá Ex Zavala, ambas celebradas el 3 de diciembre de 2008, aprobaron la fusión por absorción de Viña Tarapacá con Viña San Pedro, siendo la última la entidad absorbente, mediante la aprobación de un aumento de capital de M\$30.193.541 dividido en 15.987.878.653 acciones. La razón de canje de la nueva emisión a ser entregada a los accionistas de VT fue de 1.480,30828321 acciones de VSP por cada acción de VT. La modificación a los Estatutos en relación al cambio de nombre de la Compañía a Viña San Pedro Tarapacá S.A. (VSPT) también fue aprobada. Esta transacción generó un menor valor de inversión de M\$2.417.866 para CCU S.A.

Además, en diciembre de 2008 una coligada de la Compañía adquirió más acciones de VSPT aumentando su participación en VSPT con anterioridad al canje de acciones, generando un menor valor de inversión de M\$1.273.299.

El mayor y menor valor de inversión generados como resultado de las transacciones descritas dentro de los últimos tres párrafos mencionados anteriormente se registraron netos, dejando un saldo de menor valor de inversión de M\$2.406.353, el que fue enteramente asignado a los activos de larga duración de VSPT (disminución a prorrata) para los propósitos de US GAAP.

La siguiente tabla resume los valores justos estimados de los activos adquiridos, los pasivos asumidos y el mayor valor de inversión generado como resultado de las adquisiciones de ICSA y VT:

Al 31 de diciembre de 2008	Inversora Cervecera S.A. (ICSA) M\$	Viña San Pedro Tarapacá S.A. (VSPT) M\$
Activos circulantes	7.340.118	9.9680.194
Activo fijo	20.113.378	13.636.822
Activos Intangibles - marcas	14.611.761	7.235.323
Mayor valor de inversión	25.900.509	14.016.100
Otros activos	231.410	16.781.380
Total activos adquiridos	<u>68.197.176</u>	<u>61.637.819</u>
Pasivos circulantes	26.325.323	9.100.621
Deuda de largo plazo	4.078.781	3.928.751
Total pasivos asumidos	30.404.104	13.029.372
Activos netos adquiridos	<u>37.793.072</u>	<u>48.608.447</u>

Los activos intangibles adquiridos en ICSA se asignaron a marcas registradas que están sujetas a amortización (40 años).

El mayor valor de inversión generado como resultado de la transacción VT fue asignado al segmento de vinos. El mayor valor de inversión generado como resultado de la transacción ICSA fue asignado al segmento Cervezas Argentina. Dichos mayores valores de inversión no son deducibles para propósitos tributarios.

(*) Las cifras incluidas en esta columna se calculan sobre la base de la propiedad de CCU en VSPT.

(**) Esta cifra está compuesta de M\$12.128.057 relacionados con el mayor valor de inversión generado y registrado por Viña Tarapaca S.A. (filial) y M\$1.888.043 relacionados con el generado en CCU.

La siguiente información proforma no auditada resume los resultados operacionales para los años terminados el 31 de diciembre de 2008 y el 31 de diciembre de 2007, como si la adquisición de ICSA y VT hubiera sido completada al inicio de cada período presentado. La información proforma hace efectivos los resultados operacionales reales con anterioridad a la adquisición. Estas cifras proforma no pretenden indicar los resultados reales que se habrían obtenido si la adquisición se hubiera producido al inicio de los períodos presentados, o que pudiera ser obtenida a futuro.

	<u>2008</u> M\$	<u>2007</u> M\$
Total ingresos PCGA chilenos	813.262.988	739.399.821
Utilidad antes de efecto acumulativo de cargo contable - PCGA chilenos	82.543.135	88.085.026
Utilidad neta - PCGA chilenos	82.543.135	88.085.026
	\$	\$
Ganancias por acción ordinaria - básicas	259,16	276,56
Ganancias por acción ordinaria - diluidas	1.295,80	1.382,80

SFAS N° 142, “Mayor Valor de Inversión y Otros Activos Intangibles” establece lo siguiente:

- La contabilidad de un activo intangible reconocido se basa en su vida útil para la entidad informante. Un activo intangible con una vida útil finita se amortiza durante la vida del activo, pero el mayor valor de inversión y otros activos intangibles con vidas útiles indefinidas no son amortizados.
- Las vidas útiles restantes de los activos intangibles que son amortizados se evalúan cada período de informe para determinar si los eventos y circunstancias ameritan una revisión del período restante de amortización. Si la vida útil restante estimada de un activo intangible se cambia, el valor contable restante del activo intangible se amortiza en forma presunta durante la vida útil restante modificada.
- El mayor valor de inversión y otros activos intangibles con vidas útiles indefinidas que no están sujetos a amortización son sometidos a prueba de deterioro al menos una vez al año.
- La totalidad del mayor valor de inversión debe ser asignada a una unidad informante, la que se define como un segmento operacional o un nivel por debajo de un segmento operacional.

SFAS N° 142 entró en vigencia para los años que se iniciaron después del 15 de diciembre de 2001. De acuerdo a ello, la amortización del mayor valor de inversión terminó para los propósitos de US GAAP a contar de 2002.

Los efectos de las diferencias entre los PCGA chilenos y los US GAAP en la contabilidad de mayor y menor valor de inversión (reverso de amortización para US GAAP) se muestran en el párrafo 1 t) a continuación.

De acuerdo a los PCGA chilenos, el costo de una inversión por método de patrimonio se separa en un componente de inversión (sobre la base de la compra de la participación proporcional en patrimonio de acuerdo a valores libro) y un componente de mayor valor de inversión (sobre la base de la diferencia entre el monto pagado y el valor libro proporcional de la inversión). De acuerdo a US GAAP, dichos componentes se combinan en un acápite del balance como una inversión y el mayor valor de inversión se determina de manera similar a una filial consolidada sobre la base de una propiedad proporcional. No se han presentado revelaciones sobre el efecto de la reclasificación entre mayor valor de inversión determinado de acuerdo a los PCGA chilenos para inversiones por método de patrimonio y el mayor valor determinado de acuerdo a US GAAP ya que el efecto de dicha reclasificación no es significativo.

i) Dividendo Mínimo

De acuerdo a lo requerido por la Ley de Sociedades, a menos que se decida lo contrario con el voto unánime de las acciones emitidas y suscritas, una sociedad anónima en Chile debe distribuir un dividendo en efectivo por un monto equivalente a al menos un 30% de la utilidad neta de la Compañía para cada año ajustado para el déficit por período en desarrollo, determinado de acuerdo a los PCGA chilenos. De acuerdo a los PCGA chilenos, aún cuando el dividendo mínimo es una exigencia legal, el dividendo no se registra hasta que es declarado por la Compañía. Como el pago de un dividendo de un 30% de la utilidad anual es una exigencia legal en Chile, se ha efectuado una provisión en la conciliación a US GAAP que se acompaña, en el párrafo 1 t) más adelante para reconocer la correspondiente disminución en el patrimonio neto al 31 de diciembre de 2008, 2007 y 2006.

j) Marcas y Nombres Comerciales

De acuerdo a los PCGA chilenos, a partir de 1998 las marcas son amortizadas durante un período máximo de 20 años; con anterioridad a 1998, no se requería amortizar las marcas. De acuerdo a US GAAP, las marcas con vidas útiles definidas se amortizan durante el resto de la vigencia legal o durante un período no superior a 40 años. En relación a la compra, en 1999, de una participación adicional de un 45% en ECUSA, el precio de compra excedió

el valor justo de los activos adquiridos y los pasivos asumidos en la fecha de compra. Como resultado de lo anterior, se determinaron las marcas con un valor justo asignado de M\$7.548.303 (histórico). De acuerdo a US GAAP, dichas marcas se amortizaron durante un período de cinco años, que se determinó como la vigencia legal de la marca. Al 31 de diciembre de 2004 estas marcas fueron totalmente amortizadas para los propósitos de US GAAP. Además, las marcas de propiedad de Viña San Pedro S.A. y Compañía Cervecerías Unidas Argentina S.A. están siendo amortizadas durante 20 años para los PCGA chilenos, pero durante 40 años para los US GAAP, ya que no tienen vigencia legal limitada. En 2005, como parte de las adquisiciones CPCh, la Compañía adquirió varias marcas de licores por un costo total de M\$ 514.483 (histórico). De acuerdo a los PCGA chilenos estas marcas están siendo amortizadas durante un período máximo permisible de 20 años. Para los US GAAP también se determine que dichas marcas tenían una vida útil de 20 años. Los ajustes para las diferencias en períodos de amortización se hicieron en la conciliación entre los PCGA chilenos y US GAAP en el párrafo 1 t) más adelante.

k) Indemnizaciones por Años de Servicio

Para los propósitos de los PCGA chilenos, la Compañía provisiona indemnizaciones por años de servicio cuando el derecho a tales beneficios ha sido formalmente garantizados a grupos de empleados. Las indemnizaciones por años de servicio se incluyen en los gastos acumulados y otros pasivos en el Balance Consolidado.

Al 31 de diciembre de 2008, 2007 y 2006 los pasivos por indemnizaciones por años de servicio han sido determinados a su valor actual, sobre base del costo acumulado del beneficio, usando una tasa de interés de descuento anual de un 6%. El cálculo también considera los años de servicio estimados que el personal tendrá a la fecha de su jubilación. Hasta el 31 de diciembre de 2005, sólo algunos contratos se consideraban con obligación de pago. Los pasivos por otros contratos restantes estaban registrados a su valor actual, considerando algunas restricciones contractuales que requerían que la Compañía pagara indemnizaciones sólo por una cantidad limitada de personal cada año.

En el caso de los costos de indemnizaciones por años de servicio que eran resultado de cambios en los contratos colectivos que incluían aumentar los beneficios acordados, dichos efectos han sido reconocidos como un activo y están siendo amortizados sobre la base del promedio esperado de permanencia de los empleados en la Compañía.

De acuerdo a la publicación N° 88-1 de Emerging Issues Task Force, para los propósitos de US GAAP las indemnizaciones por años de servicio antes descritas se determinan sobre la base de los beneficios otorgados a los que los empleados tienen derecho en caso de ser desvinculados inmediatamente (base de liquidación). La diferencia en la contabilidad de los beneficios de indemnización a los empleados entre los PCGA chilenos y los US GAAP se incluye en la conciliación a US GAAP de acuerdo al párrafo 1 t) más adelante.

l) Capitalización de interés

De acuerdo a los PCGA chilenos, la capitalización del costo financiero asociada a proyectos en construcción es opcional cuando se incurre sobre la deuda que no está directamente relacionada con dichos proyectos. De acuerdo a US GAAP, se requiere la capitalización del interés de los activos que califican como en construcción, sin importar si el interés se asocia a la deuda directamente relacionada con un proyecto o no. El efecto de la capitalización requerida de acuerdo a US GAAP y el gasto por depreciación relacionado de esta diferencia se incluyen en el párrafo 1 t) más adelante.

m) Capitalización de costos financieros relacionados con deuda pagada

Al 31 de diciembre de 2003 la Compañía había capitalizado, dentro de Otros Activos, algunos costos financieros asociados a dos series de bonos emitidos en años previos y a un crédito sindicado emitido durante 2003. Tanto los bonos como el crédito sindicado fueron posteriormente pagados en su totalidad antes de su vencimiento, en septiembre y noviembre de 2004 respectivamente, con los fondos originados por una nueva serie de bonos y un nuevo crédito sindicado (véase Notas 10 y 11). Para los propósitos de los PCGA chilenos, los costos financieros capitalizados no amortizados de los bonos iniciales y del crédito, además de los costos del pago, son trasladados como parte de los costos financieros capitalizados a los nuevos bonos y crédito. Dichos costos financieros agregados están siendo amortizados durante la vigencia de la nueva deuda. Para los propósitos de US GAAP, los bonos y el crédito iniciales se consideran extintos y se calcula una ganancia o pérdida sobre la extinción de la

deuda, tomando en cuenta todos los costos financieros capitalizados asociados al crédito extinto. El efecto de esta diferencia se refleja en el párrafo 1 t) más adelante.

n) Utilidad global

La utilidad (pérdida) global es el cambio en el patrimonio de una compañía de negocios durante un período originado por transacciones y otros eventos y circunstancias de origen no propietario. Para los propósitos de US GAAP, las compañías deben informar la utilidad global y sus componentes en un conjunto completo de estados financieros de propósito general. Los US GAAP exigen que todos los ítems que deben ser reconocidos de acuerdo a las normas contables como componentes de la utilidad global sean informados en estados financieros de la misma envergadura de otros. De acuerdo a los PCGA chilenos, determinadas inversiones en filiales extranjeras que operan en países expuestos a un riesgo significativo son contabilizados de acuerdo al BT 64 (véase Nota 1 m)). Así, las diferencias entre el valor del patrimonio de las inversiones que surgen de los estados financieros recalculados al principio del año ajustados de acuerdo a la inflación en Chile, más la participación proporcional de la utilidad (o pérdida) de las inversiones del año se registran en Patrimonio. Para los US GAAP, esta diferencia sería informada en Utilidad Global. Otra Utilidad Global y Otra Utilidad Global Acumulada deben ser reveladas según esta norma, como se muestra en el párrafo 1 t).

o) Resultados Operacionales en Etapa de Desarrollo

Hasta el 31 de diciembre de 2006, para los propósitos de los PCGA chilenos las inversiones en filiales de propiedad mayoritaria en etapa de desarrollo se registran de acuerdo al método de patrimonio y la participación proporcional del inversionista en los resultados operacionales de la filial se registran como un componente del Patrimonio. Para los propósitos de US GAAP, las filiales de propiedad mayoritaria en etapa de desarrollo se consolidan y sus resultados operacionales son cargados directamente a Utilidad. La diferencia entre cargar los resultados de la etapa en desarrollo a Patrimonio de acuerdo a los PCGA chilenos hasta el 31 de diciembre de 2006 y a Utilidad de acuerdo a US GAAP se ha incluido en la conciliación de utilidad de acuerdo al párrafo 1 t) más adelante. No se han hecho revelaciones de los efectos de la consolidación de dichas filiales debido a que los efectos no son significativos.

p) Contabilización de joint venture con Viña Altaïr S.A.

Mediante escritura pública de fecha 4 de octubre de 2001, Viña San Pedro S.A. y Dassault Investment Fund Inc. constituyeron Viña Totihue S.A., una compañía limitada con un capital de US\$7 millones (equivalente a M\$4.930.559 pesos históricos) y con 70.000 acciones sin valor par. Dassault Investment Fund Inc. recibió 35.000 acciones (50% participación) por su aporte en efectivo de US\$3,5 millones (equivalente a M\$2.465.279 pesos históricos). Viña San Pedro S.A. también suscribió 35.000 acciones con un pago de US\$800.000 (equivalente a M\$563.410 pesos históricos) y un aporte en terrenos por un valor de US\$2,7 millones (equivalente a M\$1.901.787 pesos históricos). Los terrenos consisten en dos parcelas en Chile denominadas “Totihue”, las que serán usadas para la producción de uvas para vino. En septiembre de 2007 Viña Dassault San Pedro S.A. cambió su nombre a Viña Altaïr S.A.

Esta transacción dio como resultado una ganancia de acuerdo a los PCGA chilenos de M\$869.740 (histórico) debido a que el valor libro de los terrenos era de M\$1.032.047 (histórico). Como Viña Totihue S.A. es una inversión por método de patrimonio de Viña San Pedro S.A., la Compañía difirió un 50% de las ganancias generadas por la transacción y reconoció el otro 50% en Otra Utilidad en el estado de resultados de 2001. La ganancia diferida está siendo amortizada en la utilidad en forma anual de acuerdo a los PCGA chilenos por un período de 20 años.

De acuerdo a los US GAAP el intercambio de terrenos por una participación en el joint venture no dio como resultado un reconocimiento de ganancia, porque la inversión no recibió efectivo. De acuerdo a ello, la ganancia por el intercambio y la posterior amortización de la ganancia diferida han sido reversadas en la conciliación, en el párrafo 1 t) más adelante.

q) Emisión de acciones de la filial – menor valor de inversión

Viña San Pedro Tarapacá S.A.

Como se mencionó en la Nota 1 b) (4), en diciembre de 2008 la filial de la Compañía, Viña San Pedro Tarapacá S.A., emitió acciones ordinarias. Las acciones fueron emitidas a un precio por debajo del valor libro de las acciones. Para los propósitos de los PCGA chilenos, el excedente del valor justo de las acciones adquiridas y los activos relacionados fue registrado como menor valor de inversión y está siendo amortizado durante un período de 20 años. Para los US GAAP, cuando un inversionista adquiere una cantidad mayor a su porcentaje de acciones vendido por una inversión a un precio por debajo del valor libro, el excedente debería ser asignado en primer lugar como una disminución a prorrata de los montos que, de otro modo, habrían sido asignados a la totalidad de los posibles activos adquiridos. En caso de quedar cualquier excedente después de reducir a cero los montos que de otro modo habrían sido asignados a dichos activos, dicho excedente debería ser reconocido como una ganancia. Para US GAAP la ganancia relacionada asociada a esta transacción se presenta en un ítem de conciliación en el párrafo 1 t) más adelante.

CCU Argentina S.A.

En junio de 2005, la filial de la Compañía, CCU Argentina S.A., emitió acciones ordinarias. El inversionista minoritario de la filial no participó en la oferta y todas las acciones fueron adquiridas por la Compañía. Las acciones se emitieron a un precio por debajo de su valor libro, dando como resultado un aumento en el porcentaje de propiedad de la Compañía en esta filial. Para los propósitos de los PCGA chilenos, el excedente del valor justo de las acciones adquiridas y los activos relacionados se registró como menor valor de inversión y está siendo amortizado durante un período de 20 años. Para los US GAAP, cuando un inversionista adquiere una cantidad superior a su porcentaje de acciones vendidas por una inversión a un precio por debajo del valor libro, el excedente debería asignarse en primer lugar como una disminución a prorrata de los montos que, de otro modo, habrían sido asignados a la totalidad de los posibles activos adquiridos. En caso de quedar cualquier excedente después de reducir a cero los montos que de otro modo habrían sido asignados a dichos activos, dicho excedente debería ser reconocido como una ganancia. Para US GAAP la ganancia relacionada asociada a esta transacción se presenta en un ítem de conciliación en el párrafo 1 t) más adelante.

r) *Instrumentos Derivados*

La Compañía toma contratos forward de intercambio de moneda extranjera para cubrir el riesgo de la exposición a diferencias de tipo de cambio en ítems existentes del balance denominados en dólares. Según dichos contratos forward, para cualquier tasa por encima o por debajo de la tasa fija, la Compañía recibe o paga la diferente entre la tasa spot y la tasa fija para la cantidad dada en la fecha de liquidación. Los plazos de los contratos forward de intercambio de moneda extranjera por lo general son inferiores a un año. También toma swaps de tasa de interés de moneda cruzada a fin de proteger su exposición a diferencias de tipo de cambio y tasa de interés. De acuerdo a estos contratos, la Compañía recibe un monto en dólares fijo a una tasa de interés variable y paga un monto en UF a una tasa de interés fija. Las contrapartes de estos instrumentos financieros exponen a la Compañía a pérdidas relacionadas con créditos en caso de incumplimiento; sin embargo, las contrapartes de dichos contratos son importantes instituciones financieras y se cree que el riesgo de pérdida debido a incumplimiento es mínimo.

De acuerdo a los PCGA chilenos los derivados son contabilizados de acuerdo al Boletín Técnico N°57, “Contabilidad de Contratos Derivados” (“BT 57”). De acuerdo al BT 57, todos los instrumentos derivados debieran ser reconocidos en el balance a su valor justo. Además, el BT 57 exige que los instrumentos derivados sean clasificados como instrumentos no de cobertura (inversión) y de cobertura, estos últimos divididos además entre los que cubren transacciones existentes y los que cubren transacciones anticipadas.

Los contratos que cubren transacciones existentes sirven de protección contra el riesgo de un cambio en el valor justo de un ítem protegido. Las diferencias resultantes de cambios en el valor justo tanto del ítem protegido o cubierto, como del instrumento derivado debieran contabilizarse como sigue:

- a. Si el efecto neto es una pérdida, debiera reconocerse en las ganancias en el período de cambio.
- b. Si el efecto neto es una ganancia, debiera reconocerse cuando el contrato se cierra y, de acuerdo a ello diferirse en el balance.

- c. Si el efecto neto es una ganancia y las pérdidas fueron registradas en la transacción en años anteriores, se debiera reconocer una ganancia en las ganancias del período vigente hasta el monto de las pérdidas netas registradas previamente.
- d. Si el efecto es una pérdida neta y las ganancias netas fueron registradas (como ingresos diferidos) en la transacción en años anteriores, la ganancia debiera ser utilizada para compensar la pérdida neta antes de registrar la pérdida restante en los resultados operacionales del año.

Los contratos para cubrir transacciones anticipadas son los que tienen el objetivo de proteger riesgos de flujo de efectivo de una transacción que se espera ocurra en el futuro (protección de flujo de efectivo). El instrumento de protección debiera ser registrado a su valor justo y los cambios en el valor justo debieran establecerse en el balance como ganancias o pérdidas no realizadas. Cuando el contrato se cierra las ganancias o pérdidas no realizadas sobre el instrumento derivado debieran ser reconocidas en las ganancias sin afectar el costo o el precio de las ventas del activo adquirido o vendido en la transacción. Sin embargo, las posibles pérdidas que surgen de los compromisos de compra no debieran ser diferidas.

Los instrumentos (inversión) no de protección también debieran ser presentados a su valor justo, con cambios en el valor justo reflejados en las ganancias del período en que ocurre el cambio en el valor justo.

Al 31 de diciembre de 2008 y 2007 la Compañía tenía dos contratos de swap de tasa de interés de moneda cruzada (dólar a pesos) para comprar y vender dólares por un monto nocional de US\$170.000.000. Al 31 de diciembre de 2006, la Compañía tenía tres contratos de swap de tasa de interés de moneda cruzada (dólar a pesos) para comprar y vender dólares por un monto teórico de US\$134.000.000. Estos contratos se obtuvieron para proteger a la Compañía de riesgos por tipo de cambio y tasa de interés en relación a deuda bancaria de largo plazo denominada en dólares.

Al 31 de diciembre de 2008 la Compañía tiene setenta y tres contratos derivados consistentes en: contratos forward para vender dólares por un monto teórico de US\$82.310.000, contratos forward para vender Euros por un monto teórico de € 12.250.000, contratos forward para vender libras por un monto teórico de £ 1.180.000 y contratos forward para vender dólares canadienses por un monto teórico de CAD\$ 770.000 con vencimiento durante 2009. Al 31 de diciembre de 2007 la Compañía tenía veintitres contratos derivados consistentes en contratos forward para vender dólares por un monto teórico de US\$118.660.000. Al 31 de diciembre de 2006 la Compañía tenía once contratos derivados consistentes en contratos forward para vender dólares por un monto teórico de US\$23.450.000. Además, al 31 de diciembre de 2008 la Compañía tenía siete contratos derivados consistentes en: contratos forward para comprar dólares por un monto teórico de US\$39.253.349 y contratos forward para vender Euros por un monto teórico de € 3.155.000 con vencimiento durante 2009. Al 31 de diciembre de 2007 la Compañía tenía diez contratos derivados consistentes en contratos forward para comprar dólares por un monto teórico de US\$33.786.000. Al 31 de diciembre de 2006 la Compañía tenía ocho contratos derivados consistentes en contratos forward para comprar dólares por un monto teórico de US\$33.400.000. Estos contratos forward se obtuvieron para proteger a la Compañía del riesgo por tipo de cambio en relación a acciones en fondos mutuos y cuentas comerciales por cobrar denominadas en dólares.

De acuerdo a US GAAP la Compañía aplica SFAS N°133, “Contabilidad de Instrumentos Derivados y Actividades de Protección”, modificada por SFAS 137 y SFAS 138 sobre el mismo tema (conjuntamente referidas como “SFAS 133”). La SFAS 133 establece las normas de contabilidad e informe para instrumentos derivados, incluyendo determinados instrumentos derivados encriptados en otros contratos y para actividades de protección. La SFAS 133 exige que todos los instrumentos derivados sean reconocidos en el balance al valor justo y que los cambios en el valor justo sean reconocidos en la utilidad cuando ocurran, siendo la única excepción los derivados que califican como de cobertura. Para calificar el instrumento derivado como de cobertura, la Compañía debe cumplir con estrictas exigencias de efectividad y de documentación simultánea al inicio de la cobertura y evaluar la efectividad de la cobertura en forma continuada durante la vigencia de la protección. Al 31 de diciembre de 2008, 2007 y 2006 los contratos forward y los contratos de swap de tasa de interés de moneda cruzada designados como de cobertura para los propósitos de los PCGA chilenos no cumplían con las exigencias de documentación para ser designados como protección de acuerdo a los US GAAP. De acuerdo a ello, para los propósitos de los US GAAP la Compañía reconoce todos los cambios en el valor justo en los resultados en la medida en que se producen. Durante el año terminado el 31 de diciembre de 2008, 2007 y 2006 se han reconocido ganancias diferidas para determinados contratos derivados de acuerdo a los PCGA chilenos. Los US GAAP no permiten diferir a las compañías que no califican para contabilidad de cobertura. Dichas ganancias diferidas han sido ajustadas de acuerdo al párrafo 1 t) más adelante.

s) Provisión para Costos de Reestructuración

La Compañía registró provisiones de acuerdo a los PCGA chilenos en relación a la reestructuración de una porción de sus operaciones. Las provisiones se hicieron para los costos originados por el pago de indemnizaciones por finiquitos.

El reconocimiento de pasivos relacionados con un proceso de reestructuración de acuerdo a US GAAP se describe en SFAS 146, "Contabilidad de Costos Asociados a Actividades de Término o Desinversión" ("SFAS 146"). De acuerdo a SFAS 146, a fin de reconocer un pasivo debido a beneficios por desvinculación de empleados y otros costos de reestructuración antes de la fecha de los estados financieros, se deben cumplir o deben existir determinadas condiciones específicas.

Al 31 de diciembre de 2008, 2007 y 2006, no se habían cumplido o no existían algunas de las condiciones requeridas en relación al proceso de reestructuración de la Compañía y algunas de sus filiales; por lo tanto, se incluyó un ajuste para revertir las provisiones de reestructuración en la conciliación a US GAAP para los años terminados el 31 de diciembre de 2008, 2007 y 2006 en el párrafo 1 t) más adelante.

t) Efectos de la conciliación a US GAAP

Los ajustes a la utilidad neta informada de acuerdo a los PCGA chilenos exigían una conciliación a los US GAAP según el siguiente detalle (todos los montos están expresados en miles de pesos chilenos al poder adquisitivo del 31 de diciembre de 2008):

	<u>2008</u>	<u>2007</u>	<u>2006</u>
	M\$	M\$	M\$
Utilidad neta como aparece en los estados financieros según PCGA chilenos	82.630.703	86.247.947	65.301.185
Reverso de revalorización de activos fijos cons. para la venta (par. 1c)	-	1.181.997	972.304
Ajuste a depreciación de activos fijos cons. para la venta (par. 1c)	-	(1.587.005)	-
Reverso de deterioro de activos fijos cons. para la venta (par. 1c)	(332.356)	(371.641)	-
Ajuste relacionado con la venta de terrenos (par. 1d)	(229.324)	(176.147)	(195.797)
Ajuste para impuesto a la renta diferido (par. 1e)	(1.503.584)	170.900	1.940.818
Activos tributarios diferidos generados por fusión de filiales (par. 1f)	(138.084)	(256.917)	(434.993)
Ajuste por amortización de mayor y menor valor de inversión (par. 1h)	3.545.574	2.905.109	4.129.068
Ajuste por amortización de marcas con diferentes vidas útiles (par. 1j)	383.022	294.640	309.098
Ajuste para indemnizaciones por años de servicio (par. 1k)	92.456	476.741	(10.983.580)
Ajuste para capitalización de costo financiero (par. 1l)	3.657.593	3.017.065	962.588
Ajuste para costo capitalizado sobre deuda pagada (par. 1m)	387.831	387.831	387.831
Reverso de deficit de filial en etapa de desarrollo (par. 1o)	-	-	(757.576)
Reverso de ganancia por inversión en Viña Altair (par. 1p)	(15.647)	(15.647)	(15.647)
Instrumento financiero derivado (par. 1 r)	4.932.646	1.446.337	(1.580.081)
Provisión para Costo Reestructuración (par. 1 s)	(250.470)	(1.634.903)	1.885.372
Utilidad neta según US GAAP	<u>93.160.360</u>	<u>92.086.307</u>	<u>61.920.590</u>
Otros ajustes globales utilidad:			
Ajustes conversión moneda extranjera	25.750.306	(11.858.278)	1.990.929
Otros ajustes globales ganancia (pérdida) utilidad	25.750.306	(11.858.278)	1.990.929
Utilidad global de acuerdo a US GAAP (par. 1 n)	<u>118.910.666</u>	<u>80.228.029</u>	<u>63.911.519</u>

Los ajustes requeridos para conciliar los montos del patrimonio neto con los US GAAP son los siguientes:

	<u>2008</u> M\$	<u>2007</u> M\$	<u>2006</u> M\$
Patrimonio neto como aparece en los estados financieros según PCGA chilenos	496.245.795	437.555.693	408.451.646
Reverso de revalorización de activo fijo (par. 1b)	(3.386.602)	(3.386.602)	(3.386.602)
Reverso de depreciación acumulada sobre revalorización de activo fijo (par. 1b))	(298.615)	(298.615)	(298.615)
Reverso de revalorización de activos fijos cons. para la venta (par. 1c)	(6.927.575)	(6.927.575)	(8.421.222)
Reverso de depreciación acumulada sobre revalorización de activos fijos para la venta (par. 1c)	1.210.531	1.210.531	1.522.179
Ajuste a depreciación de activos fijos cons. para la venta (par. 1c)	(1.587.005)	(1.587.005)	-
Reverso de pérdidas por deterioro previamente reconocidas (par. 1c)	(1.490.717)	(1.158.361)	(786.720)
Reverso de ganancia sobre venta de terreno (par 1d)	(4.661.679)	(4.432.355)	(4.256.207)
Activos (pasivos) de impuesto a la renta diferido según FAS 109 (par. 1e)	1.621.524	3.125.108	2.954.208
Ajuste de mayor y menor valor de inversión sobre inversiones en patrimonio (par 1h)	36.121.026	32.575.452	29.670.343
Dividendo mínimo permitido por la ley (par 1i)	(9.818.576)	(9.572.452)	(6.552.278)
Amortización de marcas de diferentes vidas útiles (par. 1j)	(6.654.917)	(7.037.938)	(7.332.578)
Ajuste de indemnizaciones años de servicio (par 1k)	(17.289.142)	(17.381.598)	(17.858.340)
Ajuste para capitalización de costo financiero (par. 1l)	14.112.707	10.455.115	7.438.051
Reverso de costos emisión capitalizados (par 1m)	(767.672)	(1.155.672)	(1.543.334)
Reverso de ganancia por inversión en Viña Altair S.A. (par. 1p)	(666.623)	(650.976)	(635.329)
Reverso de menor valor por cambio participación en Compañía Cervecerías Unidas Argentina S.A. (par. 1q)	788.861	788.861	788.861
Instrumentos financieros derivados (par. 1r)	7.667.064	2.734.418	1.288.081
Provisión para costo reestructuración (par. 1s)	-	250.470	1.885.373
Patrimonio neto de acuerdo a US GAAP	<u>504.217.385</u>	<u>435.106.668</u>	<u>402.927.517</u>
Otra utilidad (pérdida) global acumulada al 1 de enero	(29.766.760)	(17.908.482)	(19.899.411)
Otros ajustes globales a utilidad (pérdida)	25.750.306	(11.858.278)	1.990.929
Otra Utilidad (pérdida) global acumulada de acuerdo a US GAAP	(4.016.454)	(29.766.760)	(17.908.482)

El siguiente es un resumen de los cambios en el patrimonio de los accionistas de acuerdo a US GAAP durante los años terminados el 31 de diciembre de 2008, 2007 y 2006:

	<u>M\$</u>
Saldo al 31 de diciembre de 2005	378.336.569
Dividendo declarado	(38.617.289)
Reverso de dividendo mínimo acumulado del año anterior	5.848.996
Dividendo mínimo al término del año requerido por la ley	(6.552.278)
Utilidad neta para el año	61.920.590
Ajuste conversión acumulativa para el año	1.990.929
Saldo al 31 de diciembre de 2006	402.927.517
Dividendo declarado	(45.028.704)
Reverso de dividendo mínimo acumulado del año anterior	6.552.278
Dividendo mínimo al término del año requerido por la ley	(9.572.452)
Utilidad neta para el año	92.086.307
Ajuste conversión acumulativa para el año	(11.858.278)
Saldo al 31 de diciembre de 2007	435.106.668
Dividendo declarado	(49.552.825)
Reverso de dividendo mínimo acumulado del año anterior	9.572.452
Dividendo mínimo al término del año requerido por la ley	(9.819.576)
Utilidad neta para el año	93.160.360
Ajuste conversión acumulativa para el año	25.750.306
Saldo al 31 de diciembre de 2008	504.217.385

Estados financieros Condensados de acuerdo a US GAAP

BALANCE CONSOLIDADO**Ajustado para cambios por corrección monetaria y expresado en miles de pesos constantes al 31 de diciembre de 2008**

	<u>Al 31 de diciembre de 2008</u>		
	Balance Consolidado de acuerdo a los PCGA chilenos M\$	Ajustes y reclasificaciones de acuerdo a US GAAP M\$	Balance Consolidado de acuerdo a US GAAP M\$
ACTIVOS			
ACTIVOS CIRCULANTES			
Efectivo y efectivo equivalentes (1)	49.903.801	-	49.903.801
Instrumentos negociables	5.779.711	(320.355)	5.459.356
Inversiones en instrumentos disp. para la venta	-	320.355	320.355
Cuentas por cobrar – comerciales y otras	150.175.806	-	150.175.806
Cuentas por cobrar – empresas relacionadas	5.902.504		5.902.504
Existencias	133.910.003		133.910.003
Gastos prepagados	6.075.695		6.075.695
Impuestos prepagados	16.868.496		16.868.496
Impuesto a la renta diferido	613.003		613.003
Otros activos circulantes	<u>6.481.795</u>		<u>6.481.795</u>
Total activos circulantes	<u>375.710.814</u>		<u>375.710.814</u>
ACTIVO FIJO, neto	519.519.954	7.137.192	526.657.146
OTROS ACTIVOS	177.722.464	16.850.379	194.572.843
Total activos	<u>1.072.953.232</u>	<u>23.987.571</u>	<u>1.096.940.803</u>
PASIVOS Y PATRIMONIO ACCIONISTAS			
PASIVOS CIRCULANTES			
Préstamos de corto plazo	17.323.073	-	17.323.073
Porción vigente de deuda largo plazo	69.083.024	-	69.083.024
Dividendos por pagar	6.957.762	9.819.576	16.777.338
Cuentas por pagar	78.305.254	-	78.305.254
Pagarés por pagar	1.206.916	-	1.206.916
Otras cuentas por pagar	7.334.079	-	7.334.079
Cuentas por pagar a empresas relacionadas	14.198.438	-	14.198.438
Gastos acumulados	43.123.994	(2.961.298)	40.162.696
Impuestos de retención por pagar	23.297.655	-	23.297.655
Impuesto a la renta	2.099.664	-	2.099.664
Otros pasivos circulantes	<u>10.438.438</u>	-	<u>10.438.438</u>
Total pasivos circulantes	<u>273.368.297</u>	<u>6.858.278</u>	<u>280.226.575</u>
PASIVOS DE LARGO PLAZO			
Deuda de largo plazo	161.129.618	4.661.679	165.791.297
Gastos acumulados	15.790.000	6.117.548	21.907.548
Impuesto a la renta diferido	23.180.414	(1.621.524)	21.558.890
Otros pasivos de largo plazo	<u>9.438.860</u>	-	<u>9.438.860</u>
Total pasivos de largo plazo	<u>209.538.892</u>	<u>9.157.703</u>	<u>218.696.595</u>
Total pasivos	<u>482.907.189</u>	<u>16.015.981</u>	<u>498.923.170</u>
PARTICIPACIÓN MINORITARIA	93.800.248	-	93.800.248
PATRIMONIO ACCIONISTAS			
Acciones ordinarias	215.540.419	-	215.540.419
Premio acciones	16.856.819	-	16.856.819
Otras reservas	2.161.946	138.084	2.300.030
Ganancias retenidas	<u>261.686.611</u>	<u>7.833.506</u>	<u>269.520.117</u>
Total patrimonio accionistas	<u>496.245.795</u>	<u>7.971.590</u>	<u>504.217.385</u>
Total pasivos y patrimonio accionistas	<u>1.072.953.232</u>	<u>23.987.571</u>	<u>1.096.940.803</u>

(1) Este acápite incluye depósitos a plazo, instrumentos negociables e instrumentos bajo contratos de reventa ascendentes a M\$ 1.449.989, M\$ 11.639.941 y M\$ 19.320.000 respectivamente, que son efectivo equivalentes.

BALANCE CONSOLIDADO**Ajustado para cambios por corrección monetaria y expresado en miles de pesos constantes al 31 de diciembre de 2008**

Al 31 de diciembre de 2007

	Balance Consolidado de acuerdo a los PCGA chilenos M\$	Ajustes y reclasificaciones de acuerdo a US GAAP M\$	Balance Consolidado de acuerdo a US GAAP M\$
ACTIVOS			
ACTIVOS CIRCULANTES			
Efectivo y efectivo equivalentes (1)	127.101.694	-	
Instrumentos negociables	316.016	(297.528)	
Inversiones en instrumentos disp. para la venta	-	297.528	
Cuentas por cobrar – comerciales y otras	130.745.094	-	130.745.094
Cuentas por cobrar – empresas relacionadas	6.243.842	-	6.243.842
Existencias	84.267.467	-	84.267.467
Gastos prepagados	7.884.342	-	7.884.342
Impuestos prepagados	3.196.621	-	3.196.621
Impuesto a la renta diferido	1.722.864	-	1.722.864
Otros activos circulantes	<u>2.689.353</u>	-	<u>2.689.353</u>
Total activos circulantes	<u>364.167.293</u>	-	364.167.293
ACTIVO FIJO, neto	429.045.216	5.532.326	434.577.542
OTROS ACTIVOS	<u>106.972.845</u>	<u>10.486.238</u>	<u>117.459.083</u>
Total activos	<u>900.185.354</u>	<u>16.018.564</u>	<u>916.203.918</u>
PASIVOS Y PATRIMONIO ACCIONISTAS			
PASIVOS CIRCULANTES			
Préstamos de corto plazo	6.112.660	-	6.112.660
Porción vigente de deuda largo plazo	5.160.814	-	5.160.814
Dividendos por pagar	17.067.416	9.572.452	26.639.868
Cuentas por pagar	61.815.455	-	61.815.455
Pagarés por pagar	3.927.548	-	3.927.548
Otras cuentas por pagar	7.140.786	-	7.140.786
Cuentas por pagar a empresas relacionadas	3.750.086	-	3.750.086
Gastos acumulados	34.506.636	(250.470)	34.256.166
Impuestos de retención por pagar	18.017.559	-	18.017.559
Impuesto a la renta	5.537.692	-	5.537.692
Otros pasivos circulantes	<u>1.092.075</u>	-	<u>1.092.075</u>
Total pasivos circulantes	<u>164.128.727</u>	<u>9.321.982</u>	<u>173.450.709</u>
PASIVOS DE LARGO PLAZO			
Deuda de largo plazo	177.598.671	4.432.355	182.031.026
Gastos acumulados	13.017.204	7.838.360	20.855.564
Impuesto a la renta diferido	16.470.916	(3.125.108)	13.345.808
Otros pasivos de largo plazo	31.960.915	-	31.960.915
Total pasivos de largo plazo	239.047.706	9.145.607	248.193.313
Total pasivos	<u>403.176.433</u>	<u>18.467.589</u>	<u>421.644.022</u>
PARTICIPACIÓN MINORITARIA	59.453.228	-	59.453.228
PATRIMONIO ACCIONISTAS			
Acciones ordinarias	215.540.419	-	215.540.419
Premio acciones	16.856.819	-	16.856.819
Otras reservas	(23.728.026)	256.917	(23.471.109)
Ganancias retenidas	228.886.481	(2.705.942)	226.180.539
Total patrimonio accionistas	437.555.693	(2.449.025)	435.106.668
Total pasivos y patrimonio accionistas	<u>990.185.354</u>	<u>16.018.564</u>	<u>916.203.918</u>

(1) Este acápite incluye depósitos a plazo, instrumentos negociables e instrumentos bajo contratos de reventa ascendentes a M\$ 27.588.366, M\$ 49.606.961 y M\$ 28.461.014 respectivamente, que son efectivo equivalentes.

ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO

Ajustado para cambios por corrección monetaria y expresado en miles de pesos constantes al 31 de diciembre de 2008

	<u>Al 31 de diciembre de 2008</u>		
	Estado de Resultados Consolidado de acuerdo a los PCGA chilenos M\$	Ajustes y reclasificaciones de acuerdo a US GAAP M\$	Estado de Resultados Consolidado de acuerdo a US GAAP M\$
RESULTADOS OPERACIONALES			
Ventas netas	781.789.468	-	781.789.468
Costo de las ventas	<u>(369.739.160)</u>	<u>(38.271.039)</u>	<u>(408.010.199)</u>
Margen bruto	412.050.308	(38.271.039)	373.779.269
Gastos de ventas y administrativos	<u>(290.984.615)</u>	<u>38.504.133</u>	<u>(252.480.482)</u>
Utilidad operacional	<u>121.065.693</u>	<u>233.094</u>	<u>121.298.787</u>
RESULTADOS NO OPERACIONALES			
Utilidad no operacional	4.419.685	(438.586)	3.981.099
Gastos no operacionales	(20.132.831)	12.376.817	(7.756.014)
Correcciones monetarias y diferencias tipo de cambio	<u>(5.449.480)</u>	-	<u>(5.449.480)</u>
Utilidad antes de impuesto a la renta y participación minoritaria	99.903.067	12.171.325	112.074.392
Impuesto a la renta	(14.085.385)	(1.641.668)	(15.727.053)
Participación Minoritaria	<u>(3.186.979)</u>	-	<u>(3.186.979)</u>
UTILIDAD NETA	<u>82.630.703</u>	<u>10.529.657</u>	<u>93.160.360</u>

ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO

Ajustado para cambios por corrección monetaria y expresado en miles de pesos constantes al 31 de diciembre de 2008

	<u>Al 31 de diciembre de 2007</u>		
	Estado de Resultados Consolidado de acuerdo a los PCGA chilenos M\$	Ajustes y reclasificaciones de acuerdo a US GAAP M\$	Estado de Resultados Consolidado de acuerdo a US GAAP M\$
RESULTADOS OPERACIONALES			
Ventas netas	684.201.409	-	684.201.409
Costo de las ventas	<u>(321.561.942)</u>	<u>(33.963.903)</u>	<u>(355.525.845)</u>
Margen bruto	362.639.467	(33.963.903)	328.675.564
Gastos de ventas y administrativos	<u>(252.232.238)</u>	<u>31.962.469</u>	<u>(220.269.769)</u>
Utilidad operacional	<u>110.407.229</u>	<u>(2.001.434)</u>	<u>108.405.795</u>
RESULTADOS NO OPERACIONALES			
Utilidad no operacional	22.049.634	740.142	22.789.776
Gastos no operacionales	(20.758.806)	7.185.669	(13.573.137)
Correcciones monetarias y diferencias tipo de cambio	<u>(4.924.377)</u>	-	<u>(4.924.377)</u>
Utilidad antes de impuesto a la renta y participación minoritaria	106.773.680	5.924.377	112.698.057
Impuesto a la renta	(18.151.902)	(86.017)	(18.237.919)
Participación Minoritaria	<u>(2.373.831)</u>	-	<u>(2.373.831)</u>
UTILIDAD NETA	<u>86.247.947</u>	<u>5.838.360</u>	<u>92.086.307</u>

ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO

Ajustado para cambios por corrección monetaria y expresado en miles de pesos constantes al 31 de diciembre de 2008

	<u>Al 31 de diciembre de 2006</u>		
	Estado de Resultados Consolidado de acuerdo a los PCGA chilenos M\$	Ajustes y reclasificaciones de acuerdo a US GAAP M\$	Estado de Resultados Consolidado de acuerdo a US GAAP M\$
RESULTADOS OPERACIONALES			
Ventas netas	638.356.685	-	638.356.685
Costo de las ventas	<u>(303.963.118)</u>	<u>(31.189.659)</u>	<u>(335.152.777)</u>
Margen bruto	334.393.567	<u>(31.189.659)</u>	303.203.908
Gastos de ventas y administrativos	<u>(241.186.712)</u>	<u>16.755.267</u>	<u>(224.431.445)</u>
Utilidad operacional	<u>93.206.855</u>	<u>(14.434.392)</u>	<u>78.772.463</u>
RESULTADOS NO OPERACIONALES			
Utilidad no operacional	9.145.785	899.217	10.045.002
Gastos no operacionales	(19.937.078)	8.648.755	(11.288.323)
Correcciones monetarias y diferencias tipo de cambio	<u>(741.159)</u>	-	<u>(741.159)</u>
Utilidad antes de impuesto a la renta y participación minoritaria	81.674.403	(4.886.420)	76.787.983
Impuesto a la renta	(16.648.711)	1.505.825	(15.142.886)
Participación Minoritaria	<u>275.493</u>	-	<u>275.493</u>
UTILIDAD NETA	<u>65.301.185</u>	<u>(3.380.595)</u>	<u>61.920.590</u>

3. Requerimientos de revelaciones adicionales

a) *Reclasificaciones para los propósitos de US GAAP*

Utilidad y gastos

De acuerdo a los PCGA chilenos los siguientes gastos que surgieron durante los años 2008, 2007 y 2006 se clasifican como gastos no operacionales, mientras que de acuerdo a US GAAP serían clasificados como gastos operacionales:

	<u>2008</u> M\$	<u>2007</u> M\$	<u>2006</u> M\$
Gastos no operacionales:			
Pérdida por venta, provisión para deterioro y castigos de activos	400.891	1.397.493	2.081.344
Indemnizaciones por años de servicio	1.187.347	2.960.133	1.113.024
Total	1.588.238	4.357.626	3.194.368

Gastos de ventas y administrativos – de acuerdo a los PCGA chilenos, los costos de embarque y manipulación se cargan a gastos de ventas y administrativos, mientras que de acuerdo a US GAAP la política de la Compañía es clasificar los costos de embarque y manipulación en los costos de las ventas. Los costos de embarque y manipulación ascendieron a M\$ 38.271.039, m\$ 32.376.898 y M\$ 30.432.083 en 2008, 2007 y 2006 respectivamente.

Efectivo y efectivo equivalentes – Como se muestra en la Nota 1 t), el efectivo y efectivo equivalentes incluidos en el Estado de Flujos de Efectivo Consolidados se registran en acápites separados en el balance de acuerdo a los PCGA chilenos. En los balances preparados de acuerdo a US GAAP, se requiere que se muestren combinados en un solo acápite. De acuerdo a ello, los siguientes efectivos equivalentes debieran ser reclasificados e incluidos en el acápite efectivo y efectivo equivalentes para los propósitos de presentación de acuerdo a US GAAP.

	<u>2008</u> M\$	<u>2007</u> M\$
Depósitos a plazo	1.449.989	27.588.366
Acciones fondos mutuos	11.639.941	49.606.961
Instrumentos adquiridos según contratos de reventa	19.320.000	28.461.015
Total	32.409.930	105.656.342

b) *Ganancias por acción*

Por lo general no se requiere que la revelación de la información sobre las siguientes ganancias por acción sea presentada en los estados financieros de acuerdo a los PCGA chilenos, pero sí lo es de acuerdo a los US GAAP:

	<u>2008</u>	<u>2007</u>	<u>2006</u>
	\$	\$	\$
Ganancias por acción básicas y diluidas de acuerdo a US GAAP.....	292,49	289,12	194,41
Promedio ponderado de la cantidad de acciones ordinarias en circulación para ganancias básicas y diluidas por acción (en miles).....	318.503	318.503	318.503

De acuerdo a US GAAP, las ganancias por acción se determinan dividiendo la utilidad neta para el año por el promedio ponderado de la cantidad de acciones ordinarias en circulación durante cada año.

c) *Impuesto a la renta*

La provisión para impuesto a la renta cargada a resultados se resume a continuación:

	<u>2008</u>	<u>2007</u>	<u>2006</u>
	M\$	M\$	M\$
Gasto tributario vigente	(14.662.768)	(17.294.405)	(13.264.829)
Impuestos diferidos de acuerdo a los PCGA chilenos	577.383	(857.497)	(3.383.882)
Activos tributarios diferidos generados por la fusión	(138.084)	(256.917)	(434.994)
Impuestos diferidos adicionales conciliados a US GAAP	<u>(1.503.584)</u>	<u>170.900</u>	<u>1.940.818</u>
Total provisión para US GAAP	<u>(15.727.053)</u>	<u>(18.237.919)</u>	<u>(15.142.887)</u>

Los activos (pasivos) tributarios diferidos de acuerdo a US GAAP se resumen como sigue al 31 de diciembre de cada año:

	<u>2008</u>	<u>2007</u>	<u>2006</u>
	M\$	M\$	M\$
Activo fijo	(25.445.532)	(21.382.948)	(21.689.321)
Existencias	(2.745.583)	(2.252.125)	(2.617.631)
Ajuste de garantías sobre botellas y contenedores	(3.199.990)	(3.451.687)	(3.325.770)
Otros pasivos	<u>(5.162.823)</u>	<u>(2.600.311)</u>	<u>(2.479.621)</u>
Pasivos tributarios diferidos brutos	<u>(36.553.928)</u>	<u>(29.687.071)</u>	<u>(30.112.343)</u>
Cuentas por cobrar	566.828	617.854	653.053
Traslados pérdidas tributarias	4.944.366	4.373.431	7.571.647
Menos: Provisión Valoración	(1.221.547)	(507.168)	(3.546.080)
Indemnizaciones años de servicio	3.450.383	3.289.617	3.336.256
Otros activos	5.221.335	7.702.050	6.929.485
Otros	<u>2.684.257</u>	<u>2.588.342</u>	<u>2.958.335</u>
Activos tributarios diferidos brutos	<u>15.645.622</u>	<u>18.064.126</u>	<u>17.902.696</u>
Activos (pasivos) tributarios diferidos netos	<u>(20.908.305)</u>	<u>(11.622.945)</u>	<u>(12.209.647)</u>

Los cambios en la provisión de valoración durante los años terminados el 31 de diciembre de 2008, 2007 y 2006 fueron como sigue:

<u>Año</u>	<u>Saldo al inicio del período</u>	<u>Adiciones cargadas a costo y gastos</u>	<u>Cargado contra utilidad</u>	<u>Efectos moneda extranjera</u>	<u>Saldo al término período</u>
	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$
2008	465.719	714.379	-	41.449	1.221.547
2007	3.256.272	-	(2.588.384)	(202.169)	465.719
2006	3.421.674	-	(289.497)	124.095	3.256.272

La provisión para impuesto a la renta difiere del monto de impuesto a la renta determinado mediante la aplicación de la tasa establecida correspondiente, de un 17% durante los años 2006 a 2008, a la utilidad antes de impuestos como resultado de las siguientes diferencias:

	<u>2008</u>	<u>2007</u>	<u>2006</u>
	M\$	M\$	M\$
A la tasa tributaria establecida chilena	12.048.059	16.941.442	12.781.800
Aumento (disminución) en tasas resultantes de:			
Gastos No deducibles	28.290.189	7.668.283	8.382.547
Utilidad No tributable	(28.675.541)	(7.145.678)	(7.317.392)
Créditos tributarios	(598.508)	(1.047.341)	(1.073.029)
Diferencias impuesto a la renta internacional	<u>4.662.854</u>	<u>1.821.213</u>	<u>2.368.961</u>
A tasas tributarias efectivas	<u>15.727.053</u>	<u>18.237.919</u>	<u>15.142.887</u>

De acuerdo a la ley tributaria en Chile, la Compañía y cada una de sus filiales computan y pagan impuesto a la renta sobre una base de retorno separada y no sobre una base consolidada.

El impuesto a la renta promulgado en Argentina fue de un 35% durante los años 2006 a 2008.

Algunas de las filiales chilenas tienen traslados de pérdidas tributarias en conjunto por M\$ 56.398.053 al 31 de diciembre de 2008 (M\$ 20.241.280 en 2007) que no tienen fecha de vencimiento. Además, Finca La Celia S.A. y filial tienen traslados de pérdidas tributarias por un total de M\$ 3.919.060 al 31 de diciembre de 2008 (M\$ 2.535.791 en 2007) que pueden ser aplicados para reducir utilidad tributable en Argentina durante un período de traslado de cinco años. Dichas pérdidas tributarias dieron como resultado un activo tributario diferido para 2008 de M\$ 1.371.671 (M\$ 4.373.431 en 2007 y M\$ 7.571.647 en 2006). Las provisiones de Valoración de M\$1.221.547 en 2008 (M\$ 465.719 en 2007 y M\$ 3.256.272 en 2006) se establecieron contra algunos de los activos tributarios diferidos de las filiales argentinas, ya que actualmente se espera que dichos activos probablemente no sean realizados antes de su vencimiento.

FIN 48

En enero de 2007, las compañías adoptaron FIN 48. Esta interpretación aclara la contabilidad de determinadas posiciones tributarias de acuerdo a la declaración FASB N° 109. De acuerdo a la interpretación, una empresa no está autorizada para reconocer en sus estados financieros el beneficio de una posición tributaria, a menos que la posición tenga más posibilidades de ser sostenida frente a un examen de parte de las autoridades tributarias, incluyendo la resolución de cualesquiera apelaciones relacionadas y procesos de litigio, sólo sobre la base de los méritos técnicos de la posición.

No se han registrado reservas para posiciones tributarias inciertas de acuerdo a la Interpretación FASB N° 48, "Contabilidad para Incertidumbre sobre Impuesto a la Renta—una interpretación de la Declaración FASB N° 109" (FIN 48).

d) *Instrumentos de Inversión*

El valor libro de los instrumentos de inversión ascendió a M\$ 320.355 al 31 de diciembre de 2008 y M\$ 297.528 al 31 de diciembre de 2007. No hubo diferencia significativa entre el valor libro y el valor de mercado al 31 de diciembre de 2008 o el 31 de diciembre de 2007 (véase párrafo 1 f) anterior). Todos los instrumentos de inversión estaban clasificados como disponibles para su venta al 31 de diciembre de 2008 y 2007.

e) *Activos Intangibles – Marcas*

Los otros activos intangibles de la Compañía consisten principalmente en marcas relacionadas con cervezas, vinos, licores, jugos, gaseosas y snacks. Se considera que las marcas tienen vidas finitas y son amortizadas durante la vigencia del contrato legal de marca o durante 20 años. El promedio ponderado del período de amortización es de 40 años para los propósitos de US GAAP. Se examina el deterioro de las marcas cada vez que los eventos o cambios en las circunstancias del negocio indican que el valor contable de los activos podría no ser totalmente recuperable, o que las vidas útiles ya no son adecuadas.

Los cambios en el monto contable durante los períodos fueron:

	<u>Saldo inicial</u>	<u>Adiciones</u>	<u>Eliminaciones</u>	<u>Saldo final</u>
2008	10.180.438	27.895.598 (1)	135.555	38.211.591
2007	28.461.480	-	18.281.042 (2)	10.180.438

El gasto de amortización total para marcas fue de M\$ 3.226.436 y M\$ 2.263.776 para los años terminados el 31 de diciembre de 2008 y 2007 respectivamente. El gasto de amortización estimado para cada uno de los cinco años tributarios posteriores es de M\$ 389.591 y 295.710 respectivamente.

(1) Se incorporaron nuevas marcas en 2008. Un total de M\$15.358.445 se agregó a través de ICESA (fusionada con CICSA en julio de 2008) y M\$12.537.153 corresponde a las marcas incorporadas como resultado de la fusión entre Viña San Pedro S.A. y Viña Tarapacá Ex Zavala S.A., concretada en diciembre de 2008.

(2) Corresponde a marcas aportadas a la inversión en patrimonio.

f) *Valor justo*

Los siguientes métodos y supuestos se utilizaron para estimar el valor justo de cada clase de instrumento financiero al 31 de diciembre de 2008 y 2007 para los cuales es posible estimar dicho valor:

- **Efectivo**
El efectivo se considera al monto contable, que es equivalente al valor justo.
- **Depósitos a plazo e instrumentos negociables**
El valor justo de los depósitos a plazo se determinó usando tasas normalmente disponibles en el mercado y el valor justo de los instrumentos negociables se basa en precios de mercado cotizados para dichos instrumentos negociables.
- **Las cuentas por cobrar, por pagar, los pagarés por pagar y otras cuentas por pagar**
El valor justo se aproxima a los valores contables debido al vencimiento de corto plazo de estos instrumentos.
- **Inversiones en otras compañías**
El valor justo de las acciones ordinarias en compañías se basa en precios de mercado cotizados para las acciones.
- **Instrumentos adquiridos bajo contrato de reventa**
El valor justo de los instrumentos adquiridos bajo un contrato de reventa incluidos en Otros activos circulantes se determinó usando tasas de interés normalmente ofrecidas para instrumentos financieros similares.

- Préstamos bancarios y bonos por pagar
El valor justo de los préstamos bancarios y bonos por pagar se estimó usando la tasa de interés que la Compañía pagaría por préstamos similares.
- Instrumentos Financieros

El valor justo de los contratos de forward de moneda extranjera y contratos de swap se basa en valoraciones de mercado estimadas. Dichos valores intentan aproximar el valor económico a la fecha del balance de una posición usando precios y tasas al promedio de la licitación y oferta estimada de los activos subyacentes correspondientes, o tasas de referencia y/o modelos matemáticos, según lo considere adecuado la Compañía. En ausencia de suficiente o significativa información de mercado, dichas valoraciones o sus componentes pueden ser teóricas en su totalidad o en parte.

Los valores justos estimados de los instrumentos financieros de la Compañía se resumen como sigue:

	31 de diciembre de 2008		31 de diciembre de 2008	
	<u>Montos</u>	<u>Valor Justo</u>	<u>Montos</u>	<u>Valor Justo</u>
	<u>contables</u>		<u>contables</u>	
<u>Activos</u>				
Efectivo	17.493.871	17.493.871	21.445.353	21.445.353
Depósitos a plazo e instrumentos negociables	18.869.641	18.910.864	77.511.343	77.852.937
Cuentas por cobrar – comerciales y otras, neto	150.175.806	150.175.806	130.745.094	130.745.094
Inversiones en otras compañías	16.836	16.836	21.500	21.500
Instrumentos adquiridos bajo acuerdos de reventa	19.344.292	19.344.292	28.520.570	28.520.570
Otros activos circulantes	858.421	858.421	970.915	970.915
Contratos de forward	5.201.550	5.201.550	434.160	434.160
Contratos de swap	9.566.257	9.566.257	-	-
Otros activos	<u>4.313.019</u>	<u>4.313.019</u>	<u>4.977.759</u>	<u>4.977.759</u>
Total activos	<u>225.839.693</u>	<u>225.880.916</u>	<u>264.626.694</u>	<u>264.968.288</u>
<u>Pasivos</u>				
Créditos bancarios (corto plazo)	17.323.073	17.323.073	6.112.660	5.992.487
Bonos por pagar (corto plazo)	4.344.198	5.889.599	4.356.851	6.051.704
Porción vigente crédito bancario de largo plazo	64.738.826	65.158.507	803.963	2.909.380
Créditos bancarios (largo plazo)	103.690.362	95.885.392	116.643.380	107.161.762
Cuentas, pagarés y otros documentos por pagar	86.846.249	86.846.249	72.883.789	72.883.789
Contratos de forward	1.193.720	1.193.720	1.061.733	1.061.733
Contratos de swap	<u>9.145.358</u>	<u>9.145.358</u>	<u>20.162.702</u>	<u>20.162.702</u>
Total pasivos	<u>344.721.042</u>	<u>327.095.900</u>	<u>282.980.369</u>	<u>276.002.321</u>

VALOR JUSTO DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS (FAS 157)

A contar del 1 de enero de 2008, la Compañía adoptó la Declaración FASB N° 157, “Mediciones de Valor Justo” (SFAS N° 157). Esta Declaración define el valor justo, establece un marco para medir el valor justo y expande las revelaciones acerca de las mediciones del valor justo.

SFAS N° 157 define el valor justo como el precio que se recibiría al vender un activo o se pagaría al transferir un pasivo en una transacción ordenada entre participantes del mercado a la fecha de medición en un mercado principal o más ventajoso. El valor justo es una medición basada en el mercado que se determina sobre la base de entradas que se refieren ampliamente a supuestos que utilizan los participantes del mercado al tasar activos o pasivos. Dichas entradas pueden ser fácilmente observables, corroboradas por el Mercado o entradas de firmas generalmente no observables. La Compañía a menudo hace determinados supuestos que los participantes del mercado utilizarían al tasar el activo o pasivo, incluyendo supuestos acerca del riesgo y los riesgos inherentes a las entradas en técnicas de valoración. La Compañía usa técnicas de valoración que maximizan el uso de entradas observables y minimiza el uso de las no observables.

SFAS N° 157 exige la consideración del impacto del riesgo del incumplimiento (incluyendo el riesgo del crédito) de los participantes del mercado como perspectiva de la medición del valor justo de activos y pasivos. Al 31 de diciembre de 2008, la Compañía determinó que el riesgo de incumplimiento no tendría un impacto significativo sobre su posición financiera o resultado operacional. Para evaluar el riesgo de incumplimiento la Compañía consideró información como exigencias de garantías, acuerdos master de liquidación, cartas de crédito y garantías de Compañía Matriz y aplicó un método sobre la base del mercado usando tasas de swap de incumplimiento del crédito de una contraparte (para un activo) o de la Compañía (para un pasivo).

SFAS N° 157 estableció una jerarquía de valor justo, que prioriza las entradas a las técnicas de valoración usadas para medir el valor justo en tres niveles principales. La norma exige que los activos y pasivos sean clasificados en su totalidad sobre la base del nivel de entrada que sea significativo para la medición del valor justo. Evaluar la significancia de una entrada en particular puede requerir de juicios que consideren factores específicos para el activo o pasivo y puede afectar la valoración del activo o pasivo y su ubicación dentro de la jerarquía de valor justo. La Compañía clasifica los saldos de valor justo sobre la base de la jerarquía de valores justos definida por SFAS N° 157 como sigue:

- Nivel I – Consiste en activos o pasivos cuyo valor se basa en precios cotizados no ajustados en mercados activos a la fecha de medición. Un mercado activo es aquel en que las transacciones de activos o pasivos ocurren con una suficiente frecuencia y volumen para proveer información de precios sobre una base continuada. Esta categoría incluye contratos transados en mercados bursátiles activos valorizados usando precios cotizados no ajustados directamente a partir de la bolsa.
- Nivel II – Consiste en activos o pasivos valorizados usando modelos estándar de la industria y sobre la base de precios distintos a los precios cotizados dentro del Nivel I, que son directa o indirectamente observables a la fecha de medición. Los modelos estándar de la industria consideran supuestos observables incluyendo el valor del tiempo, factores de volatilidad y precios de mercado vigentes y contractuales para los productos subyacentes, además de otras medidas económicas. Esta categoría incluye contratos transados en bolsas activas o en mercados al mostrador, con precios de los modelos estándar de la industria.
- Nivel III – Consiste en activos o pasivos cuyo valor justo se estima sobre la base de modelos internamente desarrollados o metodologías que utilizan entradas que por lo general son menos observables y apoyadas por escasa, si la hay, actividad de mercado a la fecha de medición. Las entradas no observables se desarrollan sobre la base de la mejor información disponible y están sujetas a restricciones de costo beneficio. Esta categoría incluye contratos valorizados usando modelos que son desarrollados en forma interna y contratos colocados en mercados con iliquidez. También incluye contratos que vencen después del período durante el cual los precios cotizados se encuentran disponibles y los modelos internos se utilizan para determinar una porción significativa del valor.

Al 31 de diciembre de 2008 la Compañía tenía algunos ítems que requerían ser medidos al valor justo sobre una base recurrente, los que incluían:

- (i) Fondos de Mercado de dinero y valores negociables
- (ii) Depósitos a plazo
- (iii) Instrumentos adquiridos de acuerdo a contratos de reventa
- (iv) Contratos de Forward
- (v) Contratos de Swap

La siguiente tabla muestra información por nivel de activos y pasivos medidos al valor justo, según lo define SFAS 157, sobre una base recurrente:

<u>Description</u>	Valor justo al 31 de diciembre de 2008	Mediciones valor justo Usando entradas consideradas como		
		<u>Nivel I</u>	<u>Nivel II</u>	<u>Nivel III</u>
			(en miles de US\$)	
Activos				
Fondos Mercado dinero e Instrumentos negociables	12.010.734	12.010.734	-	-
Depósitos a plazo	6.900.130	-	6.900.130	-
Instrumentos adquiridos bajo contrato de reventa	19.344.292	-	19.344.292	-
Contratos Forward	5.201.550	-	5.201.550	-
Contratos Swap	9.566.257	-	9.566.257	-
Pasivos				
Contratos Forward	1.193.720	-	1.193.720	-
Contratos Swap	9.145.358	-	9.145.358	-

Los activos de Nivel I consisten en instrumentos negociables y fondos de Mercado de dinero que se transan en un mercado activo con un volumen y frecuencia suficientes de transacciones.

Los activos de Nivel II consisten en depósitos a plazo e Instrumentos adquiridos según contratos de reventa con precios de mercado cotizados que son transados en mercados menos activos, o son valorizados usando un precio de mercado cotizado para instrumentos similares. Este nivel también incluye activos y pasivos originados por contratos de derivados (contratos de forward y swap) valorados usando entradas que son observables en el mercado, o pueden ser derivadas principalmente de o corroboradas con datos observables del mercado.

g) Concentraciones de crédito y otros riesgos

La Compañía mantiene cuentas con una variedad de bancos y no mantiene depósitos significativos con ningún banco en particular. La Compañía tiene una amplia base de clientes y efectúa transacciones con una gran cantidad de pequeños clientes. Por lo tanto, la Compañía no opina que tenga concentraciones significativas de riesgo de crédito al 31 de diciembre de 2008. El negocio de las bebidas es altamente competitivo tanto en Chile como en Argentina, donde la Compañía compite con otras empresas. Además, en vista de las favorables condiciones económicas de largo plazo en Chile, otras empresas podrían ingresar a los mercados de la cerveza, el vino, las gaseosas y los licores en el país.

Los resultados de la Compañía pueden verse significativamente afectados en forma negativa ocasionalmente por importantes aumentos en los costos de publicidad y promoción, pérdida de volúmenes de ventas, descuento de precios o una combinación de estos y otros factores relacionados con los competitivos mercados de la cerveza, el vino, las bebidas y los licores en Chile y Argentina.

h) Instrumentos derivados y actividades de protección

Las actividades de la Compañía la exponen a una variedad de riesgos de Mercado, incluyendo riesgos relacionados con los efectos de los cambios en los tipos de cambio de moneda extranjera y en las tasas de interés. Dichas exposiciones financieras son controladas y administradas por la Compañía como parte integrante de su programa de administración de riesgo general. El programa de administración de riesgo de la Compañía se concentra en lo impredecible de los mercados financieros y busca reducir los posibles efectos negativos que la volatilidad de dichos mercados podría tener sobre sus resultados operacionales.

Al 31 de diciembre de 2008 y 2007 la Compañía contaba con dos acuerdos de swap de tasa de interés de moneda cruzada (dólar a pesos) para comprar y vender dólares por un monto notional de US\$ 170.000.000. Al 31 de diciembre de 2006, la Compañía contaba con tres acuerdos de swap de tasa de interés de moneda cruzada (dólar a pesos) para comprar y vender dólares por un monto notional de US\$ 134.000.000. Dichos contratos se

obtuvieron para proteger a la Compañía de riesgo de tipo de cambio y o de tasa de interés en relación a deuda bancaria de largo plazo denominada en dólares.

Al 31 de diciembre de 2008 la Compañía contaba con setenta y tres contratos derivados consistentes en contratos de: forward para vender dólares por un monto teórico de US\$ 82.310.000, de forward para vender Euros por un monto teórico de € 12.250.000, de forward para vender libras por un monto teórico de £ 1.180.000 y de forward para vender dólares canadienses por un monto teórico de CAD\$ 770.000 con vencimiento durante 2009. Al 31 de diciembre de 2007, la Compañía contaba con veintitrés contratos derivados que consistían en contratos de forward para vender dólares por un monto teórico de US\$ 118.660.000. Al 31 de diciembre de 2006 la Compañía contaba con once contratos derivados que consistían en contratos de forward para vender dólares por un monto teórico de US\$ 23.450.000. Además, al 31 de diciembre de 2008 la Compañía contaba con siete contratos derivados que consistían en contratos de: forward para comprar dólares por un monto teórico de US\$ 39.253.349 y contratos forward para vender Euros por un monto teórico de € 3.155.000 con vencimiento durante 2009. Al 31 de diciembre de 2007 la Compañía contaba con diez contratos derivados consistentes en contratos de forward para comprar dólares por un monto teórico de US\$ 33.786.000 con vencimiento durante 2008. Al 31 de diciembre de 2006 la Compañía contaba con ocho contratos derivados consistentes en contratos de forward para comprar dólares por un monto teórico de US\$ 33.400.000. Dichos contratos de forward se obtuvieron para proteger a la Compañía de riesgo por tipo de cambio en relación a acciones de fondos mutuos y cuentas comerciales por cobrar denominadas en dólares.

Como se describe también en la Nota 1 r), al 31 de diciembre de 2008, 2007 y 2006 los contratos de forward y los contratos de swap de tasa de interés de moneda cruzada designados con propósitos de protección de acuerdo a los PCGA chilenos, no cumplían con los requerimientos de documentación necesarios para ser calificados como protección de acuerdo a US GAAP.

4. Pronunciamientos contables recientes

En diciembre de 2008 el FASB emitió FSP FAS 132(R)-1, “Revelaciones de los Empleadores acerca de Activos de Planes de Beneficios con Posterioridad a la Jubilación.” Este FSP modifica la Declaración FASB N° 132, “Revelaciones de los Empleadores acerca de Jubilaciones y Otros Beneficios con Posterioridad a al Jubilación,” y exige que un empleador revele por separado el valor justo de cada categoría principal de planes de activos de un plan definido de pensión o posterior a la jubilación. Además, los empleadores están obligados a revelar información que permita a los usuarios comprender las políticas y estrategias de inversión, evaluar las entradas y técnicas de valoración usadas para desarrollar mediciones de valor justo y revelar cualesquiera concentraciones significativas de riesgos dentro de los activos del plan. Este FSP es válido para los años tributarios que terminan con posterioridad al 15 de diciembre de 2009, se permite una presentación anticipada. La Compañía actualmente se encuentra evaluando el impacto de este FSP sobre las revelaciones para activos de planes de pensión definidos y posteriores a la jubilación.

En diciembre de 2008 el FASB emitió FSP FAS 140-4 y FIN 46(R)-8, “Revelaciones de Entidades Públicas (Empresas) acerca de Transferencias de Activos Financieros y Participaciones en Entidades de Participación Variable.” Este FSP modifica la Declaración FASB N° 140, “Contabilidad para Transferencias y Servicio de Activos Financieros y Término de Pasivos” y la Interpretación FASB N° 46, “Consolidación de Entidades con Participación Variable,” para aumentar las revelaciones requeridas sobre los estados financieros. Este FSP es válido para el primer período de informe que termina después del 15 de diciembre de 2008. No se espera que la aplicación de este FSP tenga un impacto significativo sobre la posición financiera o resultado operacional de la Compañía.

En noviembre de 2008 el FASB emitió EITF Ejemplar N° 08-6, “Consideraciones a la Contabilidad por Método de Inversión en Patrimonio,” la que provee la aclaración de la medición del valor contable inicial de una inversión en patrimonio, el deterioro evaluado de los activos intangibles de vida indefinida subyacentes a una inversión por método de patrimonio, la contabilidad de la emisión de acciones de una inversión por método de patrimonio y cómo contabilizar un cambio en la inversión desde el método de patrimonio al método de costo. El lineamiento de este EITF es efectivo para los años tributarios que comienzan el o después del 15 de diciembre de 2008 y se aplica de ahí en adelante. La Compañía está evaluando actualmente el impacto de este FSP sobre su posición financiera y resultados operacionales.

En octubre de 2008 el FASB emitió FSP N° FAS 157-3, “Determinación del Valor Justo de un Activo Financiero cuando el Mercado para dicho Activo se encuentra Inactivo.” Este FSP modificaría la Declaración FASB N° 157,

“Mediciones de Valor Justo,” para clarificar su aplicación en un mercado inactivo proporcionando un ejemplo ilustrativo para demostrar cómo se determina el valor justo de un activo financiero cuando el mercado para dicho activo está inactivo. El FSP se hizo efectivo a contar de su emisión, incluyendo períodos previos para los cuales los estados financieros no habían sido emitidos. La aplicación de este FSP no tuvo un impacto significativo sobre la posición financiera o resultado operacional de las compañías.

En septiembre de 2008 el FASB emitió FSP FAS 133-1 y FIN 45-4, “Revelaciones acerca de Derivados de Crédito y Determinadas Garantías; una Modificación a la Declaración FASB N° 133 e Interpretación FASB N° 45; y Clarificación de la Fecha Efectiva de la Declaración FASB N° 161,” para aumentar las revelaciones de los estados financieros sobre derivados de créditos dentro del alcance de la Declaración N° 133 y garantías dentro del alcance de la Interpretación N° 45, además de aclarar la fecha efectiva de la Declaración FASB N° 161. El FSP es efectivo para períodos de informe que terminan antes del 15 de noviembre de 2008. No se espera que la aplicación de este FSP tenga un impacto significativo sobre la posición financiera, resultados operacionales o liquidez de las compañías.

En mayo de 2008 el FASB emitió la Declaración N° 162, “La Jerarquía de los Principios Contables Generalmente Aceptados.” Esta Declaración identifica las fuentes de principios contables y el marco para seleccionar los principios usados en la preparación de estados financieros de entidades no gubernamentales que son presentados de acuerdo a los Principios Contables Generalmente Aceptados en los Estados Unidos. Esta Declaración se hace efectiva 60 días después de la aprobación de parte de la Securities and Exchange Commission de las modificaciones de parte del Panel de Vigilancia Contable de Empresas Públicas a AU Sección 411, “El Significado de Presentar en Forma Justa, de acuerdo a los Principios Contables Generalmente Aceptados.” No se espera que la adopción de esta Declaración tenga un impacto significativo sobre la posición financiera o los resultados operacionales de la Compañía.

En mayo de 2008 el FASB emitió FSP APB 14-1, “Contabilidad para Instrumentos de Deuda Convertible que pueden ser Liquidados en Efectivo después de la Conversión (Incluyendo una Liquidación en Efectivo Parcial).” Este FSP se aplica a los instrumentos de deuda convertible que pueden ser liquidados en efectivo u otros activos al momento de la conversión y no son abordados por la Opinión APB N° 14 “Contabilidad para Instrumentos de Deuda Convertible y Deuda Emitida con Garantías de Compra de Acciones.” Si se requiere que la opción de conversión encriptada sea contabilizada por separado para un derivado, entonces dichos instrumentos de deuda debieran ser contabilizados de acuerdo a la Declaración FASB N° 133, “Contabilidad para Instrumentos Derivados y Actividades de Protección” y este FSP no aplica. Este FSP es efectivo para estados financieros emitidos para años tributarios que comienzan después del 15 de diciembre de 2008 y los períodos provisorios dentro de dichos años tributarios. No se permite su adopción anticipada. No se espera que este FSP tenga un impacto significativo sobre la posición financiera o los resultados operacionales de la Compañía.

En abril de 2008 el FASB emitió FSP N° 142-3, “Determinación de la Vida Útil de Activos Intangibles.” Este FSP modifica los factores que debieran ser considerados al desarrollar supuestos de renovaciones o ampliaciones usadas para determinar la vida útil de un activo intangible reconocido de acuerdo a la Declaración FASB N° 142, “Mayor Valor de Inversión y Otros Activos Intangibles.” La intención de este FSP es mejorar la consistencia entre la vida útil de un activo intangible reconocido de acuerdo a la Declaración 142 y el período de flujos de efectivo esperados usados para medir el valor justo del activo de acuerdo a la Declaración FASB N° 141 (revisada en 2007), “Combinaciones de Negocios,” y otros Principios Contables Generalmente Aceptados en los Estados Unidos. Este FSP es efectivo para estados financieros emitidos para años tributarios que comienzan a partir del 15 de diciembre de 2008 y los períodos provisorios entre dichos años tributarios. No se permite su adopción anticipada. La Compañía está evaluando actualmente el impacto de este FSP sobre su posición financiera, resultados operacionales y liquidez.

En marzo de 2008 el FASB emitió la Declaración N° 161, “Revelaciones acerca de Instrumentos Derivados y Actividades de Cobertura.” Esta Declaración modifica y amplía las exigencias de revelación de la Declaración 133 con la intención de proporcionar a los usuarios de estados financieros revelaciones ampliadas acerca de (a) cómo y por qué una entidad usa instrumentos derivados, (b) cómo los instrumentos derivados y los ítems de cobertura relacionados son contabilizados de acuerdo a la Declaración 133 y sus interpretaciones relacionadas y (c) cómo los instrumentos derivados y los ítems de cobertura relacionados afectan la posición financiera, el desempeño financiero y los flujos de efectivo de una entidad. La Declaración exige revelaciones cualitativas acerca de objetivos y estrategias para usar derivados, revelaciones cuantitativas acerca de los montos del valor justo de ganancias y pérdidas por instrumentos derivados y revelaciones acerca de características contingentes relacionadas con el riesgo del crédito en contratos de derivados. Esta Declaración es efectiva para los estados

financieros emitidos para los años tributarios y períodos provisorios a partir del 15 de noviembre de 2008. La Compañía se encuentra en evaluación del impacto de esta Declaración sobre sus revelaciones de la situación financiera y resultados operacionales.

En febrero de 2008 el FASB emitió FSP N° 157-1, “Aplicación de la Declaración FASB N° 157 sobre la Declaración FASB N° 13 y Otros Pronunciamientos Contables que Abordan las Mediciones de Valor Justo para los Propósitos de Clasificación o Medición de Leases de acuerdo a la Declaración 13” y FSP N° FAS 157-2, “Fecha Efectiva de la Declaración FASB N° 157.” FSP N° 157-1 modifica la Declaración FASB N° 157 para excluir la Declaración FASB N° 13, “Contabilidad de Leases,” y otros pronunciamientos contables que abordan las mediciones del valor justo para propósitos de clasificación y medición de leases de acuerdo a la Declaración N° 13. Este FSP se hizo efectivo después de la adopción inicial de SFAS 157. FSP N° FAS 157-2 demora la fecha efectiva de SFAS 157 para activos y pasivos no financieros, excepto los ítems que son reconocidos o revelados al valor justo en los estados financieros sobre una base recurrente (al menos en forma anual) en los años tributarios a partir del 15 de noviembre de 2008 y períodos provisorios dentro de dichos años tributarios para ítems dentro del alcance de este FSP. La adopción tanto de FSP N° 157-1 y FSP N° FAS 157-2 no tuvo un impacto significativo sobre la posición financiera o los resultados operacionales de la Compañía.

En enero de 2008 el FASB emitió el Ejemplar de Implementación N° E23, “Protección-Generalidades: Temas que Involucran la Aplicación del Método Abreviado de acuerdo al Párrafo 68” de la Declaración 133. El Ejemplar E23 modifica el párrafo 68 de SFAS 133 en relación a las condiciones que se deben cumplir a fin de aplicar el método abreviado para evaluar la efectividad de la protección. El lineamiento de implementación de este Ejemplar es efectivo para relaciones de protección designadas el o después del 1 de enero de 2008. La adopción del Ejemplar E23 no tuvo un impacto significativo sobre la posición financiera o los resultados operacionales de la Compañía.

En diciembre de 2007 el FASB emitió la Declaración FASB N° 141R, Combinaciones de Negocios (Declaración 141R) y Declaración FASB N° 160, Participaciones No Controladoras en los Estados financieros consolidados , una modificación a ARB N° 51 (Declaración 160). Las Declaraciones 141R y 160 exigen que los activos, pasivos, participaciones no controladoras y mayor inversión más identificables en una combinación de negocios sean registrados a su “valor justo completo” y exige que las participaciones no controladoras (anteriormente referidas como participación minoritaria) sea registradas como un componente del patrimonio, lo que cambia la contabilidad de transacciones con tenedores de participación no controladora. Ambas Declaraciones son efectivas para períodos que se inician el o después del 15 de diciembre de 2008 y se prohíbe su adopción anticipada. La Declaración 141R será aplicada a combinaciones de negocios producidas después de la fecha efectiva. La Declaración 160 se aplicará de ahí en adelante a todas las participaciones no controladoras, incluyendo las surgidas antes de la fecha efectiva. La Compañía se encuentra evaluando el impacto de adoptar la Declaración 141R y Declaración 160 sobre sus resultados operacionales y posición financiera.

NOTA 25 – CAMBIOS CONTABLES FUTUROS

De acuerdo a lo estipulado en circulares N° 368 y N°427 emitidas por la Superintendencia de Valores y Seguros el 16 de octubre de 2006 y el 28 de diciembre de 2007 respectivamente, a contar del 1 de enero de 2009 la Compañía y sus coligadas adoptarán las Normas Internacionales de Informe Financiero (IFRS). Por lo tanto, la aplicación de los principios contables locales aceptados en Chile serán discontinuados el mismo año.

Como consecuencia de lo anterior, podrían originarse algunos cambios en patrimonio a contar del 1 de enero de 2009, como asimismo en el tratamiento contable y revelaciones de algunos ítems incluidos en la utilidad de 2009. Por lo tanto, para propósitos comparativos, el año 2009 los estados financieros del año 2008 deben ser ajustados de acuerdo a IFRS, Los estados financieros preparados de acuerdo a las difieren en algunos aspectos formales de los estados financieros presentados en este instrumento preparados de acuerdo a los PCGA chilenos.

La Compañía ha desarrollado un plan para enfrentar en forma integral este proceso de conversión y a la fecha de emisión de estos estados financieros, aún se encuentra en proceso de revisar y evaluar información para estimar de manera adecuada el impacto que tendrá que ser revelado en futuros estados financieros .

Firmas

El registrante certifica por este instrumento que cumple con todos los requerimientos para presentar el Formulario 20-F y que ha instruido y autorizado al abajo firmante para firmar este informe anual en su representación.

Compañía Cervecerías Unidas S.A.
(United Breweries Company, Inc.)

/s/ Patricio Jottar
Gerente General

Fecha: 22 de junio de 2009