

CCU REPORTA RESULTADOS CONSOLIDADOS AL PRIMER TRIMESTRE 2023^{1,2}

Santiago, Chile, 10 de mayo de 2023 – CCU anunció hoy sus resultados financieros consolidados para el primer trimestre, finalizado el 31 de marzo de 2023:

- **Los Volúmenes Consolidados** disminuyeron 3,3%. El desempeño en volumen según segmento de operación fue el siguiente:
 - **Chile** (1,1)%
 - **Negocios Internacionales** (8,1)%
 - **Vinos** (17,8)%
- **Los Ingresos por ventas** subieron 4,5%
- **El Margen Bruto** aumentó 9,6%
- **El EBITDA** alcanzó CLP 135.377 millones, un alza de 0,2%. El desempeño del EBITDA según segmento de operación fue el siguiente:
 - **Chile** 6,8%
 - **Negocios Internacionales** 7,9%
 - **Vinos** (69,5)%
- **La Utilidad neta** alcanzó una ganancia de CLP 58.368 millones, una caída de 9,6%.
- **La Utilidad por acción** alcanzó CLP 158,0 por acción.

Principales indicadores (En MHL o millones de pesos a menos que se indique de otra manera)	1T23	1T22	Variación %
Volúmenes	9.362	9.685	(3,3)
Ingresos por ventas	732.031	700.465	4,5
Margen bruto	354.945	323.725	9,6
EBIT	104.222	105.895	(1,6)
EBITDA	135.377	135.126	0,2
Utilidad Neta	58.368	64.544	(9,6)
Utilidad por acción (CLP)	158,0	174,7	(9,6)

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

2 Todas las referencias de este reporte, se entenderán referidas a cifras del 1T23 comparadas con cifras del 1T22, a menos que se indique lo contrario.

COMENTARIOS DEL GERENTE GENERAL

Durante el primer trimestre de 2023, CCU registró una recuperación en sus resultados financieros, con un EBITDA estable en comparación al mismo trimestre del año anterior en un entorno económico difícil. Este mejor desempeño fue impulsado principalmente por nuestro principal Segmento de operación, Chile, como consecuencia de la implementación de nuestro plan regional de recuperación de rentabilidad "HerCCUles 2023". La positiva tendencia en los resultados durante los últimos trimestres nos demostró que estamos en el camino correcto; no obstante, estamos conscientes que los resultados del 1T23 son solo el comienzo, y para consolidar esta tendencia continuaremos enfocándonos en los 6 pilares de "HerCCUles 2023", que son: (i) mantener la escala del negocio, (ii) reforzar gestión de ingresos, (iii) potenciar el programa de Transformación CCU para alcanzar mayores eficiencias en costos y gastos, (iv) optimizar inversiones y capital de trabajo, (v) poner foco en marcas principales e innovaciones de alto volumen/margen, y (vi) continuar invirtiendo en el valor marcario de nuestro portafolio.

Antes de describir el desempeño del trimestre, es importante mencionar que los resultados del 1T22 estuvieron aún influenciados por un escenario particularmente positivo para el consumo en Chile, ya que los volúmenes consolidados durante ese trimestre aumentaron 7,1% versus el 1T21. Posteriormente, los volúmenes se contrajeron con respecto al mismo trimestre del año anterior un: 2,9%, 2,8% y 5,5% en el 2T22, 3T22 y 4T22, respectivamente. Por lo tanto, a pesar de la disminución de los volúmenes en el 1T23, todavía estamos en camino para mantener la escala del negocio en 2023 (pilar #1 de "HerCCUles").

Durante el 1T23, nuestros ingresos se expandieron un 4,5%, impulsados por un crecimiento de 8,1% en los precios promedio en CLP, parcialmente compensado por una caída de un dígito bajo en los volúmenes (3,3%). Los menores volúmenes se debieron a contracciones en todos los Segmentos de operación, principalmente debido a una alta base de comparación, como se mencionó anteriormente, especialmente en Chile, un entorno de consumo más débil en Argentina y menores exportaciones de vino. Los mejores precios promedio en CLP se explicaron principalmente por iniciativas de gestión de ingresos en todas nuestras principales geografías y categorías, a pesar de efectos mix negativos en el portafolio (pilar #2 de "HerCCUles"). En línea con lo anterior, el Margen bruto aumentó 9,6% y el Margen bruto, como porcentaje de los ingresos, aumentó 227 pbs, de 46,2% a 48,5%, este último asociado también a menores presiones de costos, como consecuencia de costos más favorables en algunos materiales de empaque relevantes. Los gastos de MSD&A, como porcentaje de los ingresos, se deterioraron 317 pbs, principalmente como consecuencia de una baja base de gastos de marketing en el 1T22, debido a *phasing*, y mayores gastos de distribución. Esto fue parcialmente compensado con eficiencias en todos nuestros segmentos operacionales, los cuales se verán reflejadas de mejor manera durante el resto del año (pilar #3 de "HerCCUles"). Con todo, el EBITDA alcanzó CLP 135.377 millones, un aumento de 0,2%, y el margen EBITDA se contrajo 80 pbs, de 19,3% a 18,5%. La leve expansión en el EBITDA es de seguro un buen comienzo para recuperar nuestros resultados financieros, no obstante, se necesitan más esfuerzos para consolidar la mejora de la rentabilidad en un escenario inflacionario. En cuanto a la Utilidad neta, totalizamos una ganancia de CLP 58.368 millones, una caída de 9,6%, asociada a un menor Resultado no Operacional, principalmente por mayores costos financieros y mayor pérdida en Utilidad de negocios conjuntos.

Adicionalmente, en el 1T23 logramos una mayor generación de flujo de caja. La entrada de Flujos de Efectivo Procedentes de Actividades de Operación se expandieron en CLP 42.746 millones frente al 1T22, mientras que los Flujos de Efectivo Procedentes de (Utilizados en) Actividades de Inversión se mantuvieron estables frente al año anterior (pilar #4 de "HerCCUles"). Además, redujimos la complejidad de nuestro portafolio, mientras que la preferencia de marca se mantuvo en buenos niveles, especialmente nuestras marcas principales, y siguió siendo clave para ganar/mantener participación de mercado en nuestras categorías principales (pilares #5 y #6 de "HerCCUles").

En el Segmento de operación Chile, nuestros resultados registraron un positivo punto de inflexión luego de cuatro trimestres consecutivos de caídas en el EBITDA. Los ingresos se expandieron 6,4%, impulsados por un crecimiento de 7,6% en los precios promedio, mientras que los volúmenes cayeron 1,1%. Los mayores precios fueron debido a iniciativas de gestión de ingresos en todas nuestras categorías, parcialmente compensadas por efectos negativos de mix. Los volúmenes fueron resilientes durante el trimestre, aunque disminuyeron principalmente asociados a una alta base de comparación (los volúmenes crecieron 7,6% en el 1T22 vs 1T21). El Margen bruto se expandió 14,9% y el Margen bruto, como porcentaje de los ingresos, mejoró de 44,0% a 47,5%, también como resultado de menores presiones de costos y eficiencias en costos de fabricación. Los gastos de MSD&A, como porcentaje de los ingresos, se deterioraron 357 pbs, explicado principalmente por una baja base de comparación en los gastos de marketing en el 1T22 debido a *phasing* y mayores gastos de distribución. En consecuencia, el EBITDA totalizó CLP 99.761 millones, aumentando 6,8% y el margen EBITDA pasó de 20,4% a 20,5%.

En el Segmento de operación Negocios Internacionales, que incluye Argentina, Bolivia, Paraguay y Uruguay, los ingresos registraron un aumento de 4,7%, como resultado de un aumento de 13,9% en los precios promedio en CLP, parcialmente compensado por una contracción de 8,1% en los volúmenes. Los volúmenes de las industrias en las categorías que participamos cayeron en todas las geografías, pero principalmente en Argentina, como consecuencia de un contexto económico difícil. Los mejores precios promedio en CLP se explicaron por aumentos de precios en línea con la inflación en Argentina e iniciativas de gestión de ingresos en todas las demás geografías. En consecuencia, el Margen bruto se expandió 9,3% y el Margen bruto, como porcentaje de los ingresos, creció de 52,9% a 55,3%. Los gastos de MSD&A como porcentaje de los ingresos se deterioraron en 161 pbs, debido a una menor escala en Argentina. Así, el EBITDA alcanzó CLP 35.807 millones, una expansión de 7,9% y el margen EBITDA alcanzó 18,1%, mejorando 53 pbs desde 17,6%.

El Segmento de operación Vinos enfrentó un escenario particularmente desafiante durante el trimestre. Los ingresos cayeron 17,7%, explicado completamente por menores volúmenes. Los precios promedio se mantuvieron estables, ya que los esfuerzos en gestión de ingresos en los mercados domésticos se vieron contrarrestados por efectos mix negativos. El menor volumen se debió principalmente a exportaciones, que se contrajeron en torno a 20%, asociado a ajustes de inventarios de nuestros clientes y distribuidores. Los volúmenes domésticos en Chile cayeron en un dígito medio. El Margen bruto se deterioró 32,5% y el Margen Bruto, como porcentaje de los ingresos, se contrajo 699 pbs. Los gastos de MSD&A cayeron 1,9%, aunque como porcentaje de los ingresos, se deterioraron 508 pbs, debido a menores ingresos. En total, el EBITDA alcanzó CLP 3.496 millones, una caída de 69,5%.

Con respecto a nuestros principales JV y negocios asociados, en Colombia, comenzamos 2023 con una disminución en los volúmenes de un dígito bajo, mientras que en Argentina, nuestro negocio de aguas con Danone mostró una expansión de volúmenes de doble dígito bajo. Ambos negocios son relevantes para nuestra estrategia como empresa multicategoría regional de bebestibles, con el compromiso de seguir ganando escala para generar rentabilidad en el futuro. En el 1T23 logramos una recuperación en nuestros resultados financieros en un entorno económico difícil. Este último fue impulsado principalmente por la implementación de "HerCCUles 2023". Durante el resto del año continuaremos ejecutando este plan. Estos son los primeros pasos para generar un crecimiento rentable y sostenible en un contexto volátil.

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

- **El Ingreso por ventas** aumentó 4,5%, explicado por un alza de 8,1% en los precios promedio en CLP, parcialmente compensado por una contracción de 3,3% en los volúmenes consolidados. Los mayores precios promedio en CLP se explicaron por: (i) un crecimiento de 7,6% en el Segmento de operación Chile, explicado por iniciativas de gestión de ingresos, parcialmente compensado por efectos de mix negativos, y (ii) una expansión de 13,9% en el Segmento de operación Negocios Internacionales, explicado por aumentos de precios en línea con la inflación en Argentina, e iniciativas de gestión de ingresos en el resto de las geografías. En el Segmento de operación Vино, los precios promedio se mantuvieron estables, ya que los esfuerzos de gestión de ingresos en los mercados domésticos se vieron contrarrestados por efectos mix negativos. Los menores volúmenes se explicaron por contracciones en todos los Segmentos de operación de la siguiente manera: un 1,1% en el Segmento de operación Chile, un 8,1% en el Segmento de operación Negocios Internacionales, y un 17,8% en el Segmento de operación Vinos. Estas reducciones se debieron principalmente a una base de comparación alta, especialmente en Chile, un entorno de consumo más débil en Argentina y menores exportaciones de vino.
- **El Costo de venta** se mantuvo estable, dado que el aumento de 3,5% en el Costo de ventas por hectolitro fue casi totalmente contrarrestado por una caída de 3,3% en los volúmenes. El Segmento de operación Chile reportó un leve aumento de 0,9% en el Costo de ventas por hectolitro, como consecuencia de precios más favorables en algunos materiales de empaque relevante, especialmente el aluminio y eficiencias en costos de fabricación. En el Segmento operación Negocios Internacionales, el Costo de venta por hectolitro se expandió 8,3% en CLP, explicado principalmente por el impacto negativo de la devaluación de 88,1%³ del ARS frente al USD en nuestros costos vinculados al USD y una mayor inflación en Argentina. En el Segmento de operación Vinos, el Costo de venta por hectolitro creció 11,6%, principalmente por mayores costos en materiales de empaque.
- **El Margen bruto**, como resultado de lo anterior, alcanzó CLP 354.945 millones, una expansión del 9,6% y, como porcentaje de los Ingresos por ventas, mejoró en 227 pbs, de 46,2% a 48,5%.
- **Los gastos de MSD&A** aumentaron 15,1% y como porcentaje de los Ingresos por ventas se deterioraron 317 pbs, de 31,1% a 34,3%. El desglose por segmento de operación fue el siguiente: (i) en el Segmento de operación Chile, los gastos de MSD&A se expandieron 20,4%, principalmente como consecuencia de una baja base de gastos de marketing en el 1T22, debido a *phasing*, y a mayores gastos de distribución dado el mayor precio del combustible. Como porcentaje de los Ingresos por venta aumentaron 357 pbs; (ii) en el Segmento de operación Negocios Internacionales los gastos de MSD&A en CLP aumentaron 8,9% y, como porcentaje de los Ingresos por venta se expandieron 161 pbs, esto último como consecuencia de menores volúmenes en Argentina. En el Segmento de operación vinos, los gastos de MSD&A disminuyeron 1,9%, aunque como porcentaje de Ingresos por venta se deterioraron 508 pbs principalmente por la contracción de 17,8% en los volúmenes. Los efectos antes mencionados fueron parcialmente compensados con eficiencias en todos nuestros segmentos de operación, las cuales se verán reflejadas de mejor manera en lo que resta del año.
- **El EBIT** alcanzó CLP 104.222 millones, una disminución de 1,6%, principalmente debido a una base de comparación difícil, menores volúmenes y mayores gastos de MSD&A. Estos efectos fueron compensados casi en su totalidad por mejores precios promedio en CLP y eficiencias.
- **El EBITDA** aumentó marginalmente 0,2%, impulsado por una expansión de 6,8% en Chile y un aumento de 7,9% en el Segmento de operación Negocios Internacionales. Lo anterior fue parcialmente compensado por el Segmento de operación Vinos, que enfrentó un escenario particularmente desafiante, reduciendo su EBITDA en un 69,5%. Adicionalmente, el margen EBITDA se contrajo 80 pbs, de 19,3% a 18,5%.
- **El Resultado no operacional** totalizó una pérdida de CLP 27.313 millones, el que se compara con un resultado negativo de CLP 17.924 millones el año anterior. La mayor pérdida se explica por: (i) un peor resultado en Diferencia de cambio por CLP 5.922 millones, (ii) una mayor pérdida por CLP 3.688 millones en Gastos financieros netos, principalmente por una mayor deuda, y (iii) un menor resultado en Utilidad de negocios conjuntos y asociadas por CLP 3.254 millones, principalmente asociado a un menor resultado financiero de nuestros JVs en Colombia y Argentina. Estos efectos fueron parcialmente compensados por: (i) un mejor resultado en Resultados por unidades de ajuste por CLP 1.936 millones, y (ii) una menor pérdida en otras ganancias/(pérdidas) por CLP 1.539 millones, explicado principalmente por un menor resultado en contratos de derivados⁴.
- **El Impuesto a las ganancias** alcanzó CLP 15.348 millones, versus CLP 17.565 millones el año pasado. La disminución de los impuestos se explica por una menor utilidad antes de impuestos.
- **La Utilidad neta** totalizó una ganancia de CLP 58.368 millones, contrayéndose un 9,6% desde los CLP 64.544 millones el año anterior.

³ La variación del ARS versus otras monedas considera el cierre del periodo (eop por sus siglas en inglés) versus el cierre del periodo del año anterior.

⁴ Ver nota 32 Otras ganancias (pérdidas) de nuestros Estados Financieros al 31 de marzo 2023

PRINCIPALES RESULTADOS POR SEGMENTOS DE OPERACIÓN DEL PRIMER TRIMESTRE

SEGMENTO DE OPERACIÓN CHILE

En el Segmento de operación Chile, nuestros resultados registraron un positivo punto de inflexión luego de cuatro trimestres consecutivos de caídas en el EBITDA. Los ingresos se expandieron 6,4%, impulsados por un crecimiento de 7,6% en los precios promedio, mientras que los volúmenes cayeron 1,1%. Los mayores precios fueron debido a iniciativas de gestión de ingresos en todas nuestras categorías, parcialmente compensadas por efectos negativos de mix. Los volúmenes fueron resilientes durante el trimestre, aunque disminuyeron principalmente asociados a una alta base de comparación (los volúmenes crecieron 7,6% en el 1T22 vs 1T21). El Margen bruto se expandió 14,9% y el Margen bruto, como porcentaje de los ingresos, mejoró de 44,0% a 47,5%, también como resultado de menores presiones de costos y eficiencias en costos de fabricación. Los gastos de MSD&A, como porcentaje de los ingresos, se deterioraron 357 pbs, explicado principalmente por una baja base de comparación en los gastos de marketing en el 1T22 debido a *phasing* y mayores gastos de distribución. En consecuencia, el EBITDA totalizó CLP 99.761 millones, aumentando 6,8% y el margen EBITDA se mantuvo estable, pasando de 20,4% a 20,5%.

En enero de 2023 se cumplieron 20 años desde el comienzo de la alianza estratégica con Heineken, quien es hoy el segundo mayor cervecero del mundo y accionista de CCU a través de un joint venture con Quilencor. Durante este periodo, es decir desde 2002 a 2022, hemos multiplicado nuestros volúmenes consolidados en 3,4 veces, e incrementado la utilidad neta en 5,4 veces. Además, este trabajo conjunto nos ha ayudado a ampliar nuestra cartera y a adoptar las mejores prácticas de producción y comercialización en todas nuestras categorías, especialmente en cerveza.

En materia de innovación, a través de una licencia con PepsiCo agregamos la marca Rockstar, una bebida energética con ingredientes naturales, para fortalecer nuestra posición como líder en la categoría de bebidas energéticas. Rockstar se encuentra entre las tres marcas más vendidas en el mundo en esta categoría, con presencia en Estados Unidos, Canadá y Reino Unido. Además, nuestra marca de agua MAS, agregó un sabor Mango y Maracuyá a su amplia variedad de sabores.

En cuanto a iniciativas de sustentabilidad, CCU fue distinguida entre las 100 empresas más responsables en el ranking MERCO de Responsabilidad ASG Chile 2022, que evaluó avances concretos en temas relacionados con medio ambiente, clientes y comunidades, junto con métricas éticas y de gobierno corporativo. CCU logró el 1^{er} lugar en el sector bebidas por cuarto año consecutivo. Asimismo, durante el trimestre nuestra marca de bebidas deportivas Gatorade inauguró la primera cancha deportiva construida con más de 2 toneladas de PET reciclado en Chile. Este fue un trabajo conjunto con las comunidades y tendrá un impacto de aproximadamente 1.500 personas. Adicionalmente, como respuesta a los incendios que afectaron el sur de Chile durante el trimestre, CCU rápidamente ayudó de diferentes formas a quienes combatieron el fuego y los afectados por el mismo. Entre las iniciativas que desarrollamos se encuentran: (i) donamos más de 75 mil litros de productos para hidratar a quienes combaten el incendio, entre ellos bomberos, policías, brigadistas y voluntarios, entre otros, (ii) en conjunto con "Desafío Levantemos Chile", aportamos rápidamente con tres camiones con agua para llegar a las zonas más afectadas por los incendios, y (iii) una campaña interna de donación con nuestros empleados denominada "1+1", en la cual cualquier donación que realicen nuestros trabajadores, será duplicada por CCU, también para ayudar a las familias que fueron afectadas por los incendios.

SEGMENTO DE OPERACIÓN NEGOCIOS INTERNACIONALES

En el Segmento de operación Negocios Internacionales, que incluye Argentina, Bolivia, Paraguay y Uruguay, los ingresos registraron un aumento de 4,7%, como resultado de un aumento de 13,9% en los precios promedio en CLP, parcialmente compensado por una contracción de 8,1% en los volúmenes. Los volúmenes de las industrias en las categorías que participamos cayeron en todas las geografías, pero principalmente en Argentina, como consecuencia de un contexto económico difícil. Los mejores precios promedio en CLP se explicaron por aumentos de precios en línea con la inflación en Argentina e iniciativas de gestión de ingresos en todas las demás geografías. En consecuencia, el Margen bruto se expandió 9,3% y el Margen bruto, como porcentaje de los ingresos, creció de 52,9% a 55,3%. Los gastos de MSD&A como porcentaje de los ingresos se deterioraron en 161 pbs, debido a una menor escala en Argentina. Así, el EBITDA alcanzó CLP 35.807 millones, una expansión de 7,9% y el margen EBITDA alcanzó 18,1%, mejorando 53 pbs desde 17,6%.

En marzo de 2023, CCU llegó a acuerdos irrevocables y definitivos respecto de Bebidas del Paraguay S.A. y Distribuidora del Paraguay S.A., que establecieron la salida del grupo Cartes de dichas sociedades, y la incorporación de un nuevo socio, Sudameris Bank S.A.E.C.A. Así, a partir del 1 de marzo de 2023 aumentamos nuestra participación en Bebidas del Paraguay S.A. del 50,005% al 55,007%, y en Distribuidora del Paraguay S.A. del 49,959% al 54,964%. En consecuencia, actualmente los únicos accionistas de las sociedades antes mencionadas en Paraguay son CCU, a través de su filial CCU Inversiones II SpA, y Sudameris Bank S.A.E.A.C. Cabe mencionar que Bebidas del Paraguay S.A. y Distribuidora del Paraguay S.A son controladas por CCU.

SEGMENTO DE OPERACIÓN VINOS

El Segmento de operación Vinos enfrentó un escenario particularmente desafiante durante el trimestre. Los ingresos cayeron 17,7%, explicado completamente por menores volúmenes. Los precios promedio se mantuvieron estables, ya que los esfuerzos en gestión de ingresos en los mercados domésticos se vieron contrarrestados por efectos mix negativos. El menor volumen se debió principalmente a exportaciones, que se contrajeron en torno a 20%, asociado a ajustes de inventarios de nuestros clientes y distribuidores. Los volúmenes domésticos en Chile cayeron en un dígito medio. El Margen bruto se deterioró 32,5% y el Margen Bruto, como porcentaje de los ingresos, se contrajo 699 pbs. Los gastos de MSD&A cayeron 1,9%, aunque como porcentaje de los ingresos, se deterioraron 508 pbs, debido a menores ingresos. En total, el EBITDA alcanzó CLP 3.496 millones, una caída de 69,5%.

Gracias a su compromiso y acciones dedicadas a la reducción de su huella de carbono, VSPT Wine Group obtuvo la prestigiosa categoría de Gold Member en International Wineries for Climate Action (IWCA). El IWCA es una organización que reúne en una mesa de trabajo colaborativa, a diferentes bodegas alrededor del mundo, quienes están comprometidas con el medio ambiente y que adoptan un enfoque basado en la ciencia para reducir las emisiones de carbono en toda la industria vitivinícola. VSPT es Gold Member gracias a sus rigurosos estándares de acción climática, siendo capaces de autogenerar más de un 20% de su energía renovable -tanto térmica como eléctrica- en su operación, así como haber mantenido una reducción de sus gases efecto invernadero, de forma sostenida, según los compromisos establecidos con el IWCA, habiendo ya disminuido sus emisiones de CO₂ en un 6,8%, entre 2019 y 2021.

INFORMACIÓN ADICIONAL Y TABLAS

DESCRIPCIÓN DE CCU

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

OFICINA CORPORATIVA

Vitacura 2670, 26th floor
Santiago
Chile

NEMOTÉCNICO ACCIÓN

Bolsa de Comercio de Santiago: CCU
NYSE: CCU

INFORMACIÓN DE RESPONSABILIDAD

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

GLOSARIO

Segmentos de operación

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

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

ARS

Peso argentino.

CLP

Peso chileno.

Costo de venta

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

Deuda Financiera Neta

La Deuda Financiera Total menos Efectivo y equivalentes de efectivo.

Deuda Financiera Neta / EBITDA

Cálculo basado en el EBITDA de los últimos doce meses.

EBIT

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

EBITDA

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

Ítems Excepcionales (IE)

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

Margen bruto

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

MSD&A

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

Ratio de Liquidez

Total activos corrientes / Total pasivos corrientes.

UF

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

Utilidad neta

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

Utilidad por acción

Utilidad del ejercicio dividida por el número total de acciones.

USD

Dólar estadounidense.

Tabla 1: Estado de Resultados consolidado (Primer trimestre 2023)

Primer Trimestre	2023	2022	Total
	(Millones de CLP)		Variación %
Ingresos por ventas	732.031	700.465	4,5
Costo de Venta	(377.086)	(376.740)	0,1
% de Ingresos	51,5	53,8	(227) pb
Margen Bruto	354.945	323.725	9,6
% de Ingresos	48,5	46,2	227 pb
MSD&A	(251.204)	(218.177)	15,1
% de Ingresos	34,3	31,1	317 pb
Otros ingresos (gastos) de operación	481	348	38,4
EBIT	104.222	105.895	(1,6)
% de Ingresos	14,2	15,1	(88) pb
Gastos Financieros netos	(10.058)	(6.371)	57,9
Utilidad de negocios conjuntos y asociadas	(3.819)	(565)	576,3
Diferencia de cambio	(4.327)	1.594	(371,4)
Resultado por unidades de reajuste	(1.656)	(3.592)	(53,9)
Otras ganancias / (pérdidas)	(7.453)	(8.992)	(17,1)
Resultado no operacional	(27.313)	(17.924)	52,4
Utilidad antes de impuestos	76.909	87.971	(12,6)
Impuestos a las ganancias	(15.348)	(17.565)	12,6
Utilidad del período	61.561	70.406	(12,6)

Utilidad del período atribuible a:			
Propietarios de la controladora	58.368	64.544	(9,6)
Participaciones no controladoras	(3.193)	(5.862)	(45,5)

EBITDA	135.377	135.126	0,2
% de Ingresos	18,5	19,3	(80) pb

INFORMACIÓN ADICIONAL			
Número de Acciones	369.502.872	369.502.872	
Acciones por ADR	2	2	
Utilidad por acción (CLP)	158,0	174,7	(9,6)
Utilidad por ADR (CLP)	315,9	349,4	(9,6)
Depreciación	31.154	29.231	6,6
CAPEX	22.875	27.487	(16,8)

REPORTE DE RESULTADOS



Tabla 2: Información por segmentos (Primer trimestre 2023)

Primer Trimestre (En MHL o millones de CLP a menos que se indique de otra manera)	1. Segmento de operación Chile			2. Segmento de operación Negocios Internacionales			3. Segmento de operación Vinos		
	2023	2022	A/A %	2023	2022	A/A %	2023	2022	A/A %
Volúmenes	6.645	6.721	(1,1)	2.441	2.656	(8,1)	289	352	(17,8)
Ingresos por ventas	487.818	458.484	6,4	197.387	188.548	4,7	52.647	64.006	(17,7)
Ingresos (CLP/HL)	73.410	68.212	7,6	80.874	70.995	13,9	181.914	181.740	0,1
Costo de ventas	(256.285)	(256.920)	(0,2)	(88.304)	(88.721)	(0,5)	(35.763)	(39.007)	(8,3)
% de Ingresos	52,5	56,0	(350) pb	44,7	47,1	(232) pb	67,9	60,9	699 pb
Margen bruto	231.533	201.564	14,9	109.083	99.827	9,3	16.884	24.999	(32,5)
% de Ingresos	47,5	44,0	350 pb	55,3	52,9	232 pb	32,1	39,1	(699) pb
MSD&A	(149.738)	(124.350)	20,4	(82.337)	(75.621)	8,9	(16.557)	(16.878)	(1,9)
% de Ingresos	30,7	27,1	357 pb	41,7	40,1	161 pb	31,4	26,4	508 pb
Otros ingresos (gastos) de operación	143	(223)	(164,2)	44	392	(88,7)	119	146	(18,6)
EBIT	81.938	76.991	6,4	26.790	24.598	8,9	446	8.267	(94,6)
Margen EBIT	16,8	16,8	0 pb	13,6	13,0	53 pb	0,8	12,9	(1.207) pb
EBITDA	99.761	93.445	6,8	35.807	33.196	7,9	3.496	11.469	(69,5)
Margen EBITDA	20,5	20,4	7 pb	18,1	17,6	53 pb	6,6	17,9	(1.128) pb

Primer Trimestre (En MHL o millones de CLP a menos que se indique de otra manera)	4. Otros/Eliminaciones			Total		
	2023	2022	A/A %	2023	2022	A/A %
Volúmenes	(13)	(45)	(71,1)	9.362	9.685	(3,3)
Ingresos por ventas	(5.821)	(10.573)	(44,9)	732.031	700.465	4,5
Ingresos (CLP/HL)				78.189	72.327	8,1
Costo de ventas	3.266	7.908	(58,7)	(377.086)	(376.740)	0,1
% de Ingresos				51,5	53,8	(227) pb
Margen bruto	(2.555)	(2.665)	(4,1)	354.945	323.725	9,6
% de Ingresos				48,5	46,2	227 pb
MSD&A	(2.571)	(1.328)	93,5	(251.204)	(218.177)	15,1
% de Ingresos				34,3	31,1	317 pb
Otros ingresos (gastos) de operación	175	33	431,4	481	348	38,4
EBIT	(4.952)	(3.961)	25,0	104.222	105.895	(1,6)
Margen EBIT				14,2	15,1	(88) pb
EBITDA	(3.688)	(2.984)	23,6	135.377	135.126	0,2
Margen EBITDA				18,5	19,3	(80) pb

Tabla 3: Balance

	Al 31 de marzo	Al 31 de diciembre
	2023	2022
	MM CLP	
ACTIVOS		
Efectivo y equivalentes al efectivo	572.309	597.082
Otros activos corrientes	944.172	1.064.867
Total activos corrientes	1.516.482	1.661.948
Propiedades, plantas y equipos (neto)	1.333.258	1.356.846
Otros activos no corrientes	572.425	576.284
Total activos no corrientes	1.905.682	1.933.131
Total activos	3.422.164	3.595.079
PASIVOS		
Deuda financiera corriente	185.488	195.000
Otros pasivos	527.511	602.153
Total pasivos corrientes	712.999	797.152
Deuda financiera no corriente	1.164.815	1.207.013
Otros pasivos no corrientes	152.076	154.944
Total pasivos no corrientes	1.316.891	1.361.958
Total pasivos	2.029.891	2.159.110
PATRIMONIO		
Capital emitido	562.693	562.693
Otras reservas	(156.236)	(90.712)
Resultados acumulados	872.229	843.045
Subtotal patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora	1.278.686	1.315.026
Participaciones no controladoras	113.587	120.943
Total patrimonio	1.392.274	1.435.969
Total pasivos y patrimonio	3.422.164	3.595.079
INFORMACIÓN FINANCIERA ADICIONAL		
Deuda Financiera Total	1.350.303	1.402.013
Deuda Financiero Neta	777.993	804.931
Razón de liquidez	2,13	2,08
Deuda Financiera Total / Capitalización	0,49	0,49
Deuda Financiera Neta / EBITDA	2,17	2,25

Tabla 4: Estado de Flujos de Efectivo Resumido

	Al 31 de marzo	Al 31 de marzo
	2023	2022
	MM CLP	
Efectivo y Equivalentes al Efectivo, Saldo Inicial	597.082	265.568
Flujos de Efectivo Procedentes de (Utilizados en) Actividades de Operación	93.625	50.879
Flujos de Efectivo Procedentes de (Utilizados en) Actividades de Inversión	(24.743)	(25.233)
Flujos de Efectivo Procedentes de (Utilizados en) Actividades de Financiación	(47.536)	484.918
Incremento Neto (Disminución) en el Efectivo y Equivalente al Efectivo	21.345	510.564
Efectos de las variaciones en la tasa de cambio sobre el Efectivo y Equivalente	(46.117)	(34.050)
Incremento (disminución) de efectivo y equivalentes al efectivo	(24.772)	476.514
Efectivo y Equivalentes al Efectivo, Saldo Final	572.309	742.082