



Las declaraciones realizadas en este documento que se relacionan con el desempeño futuro de CCU o resultados financieros son "declaraciones a futuro" dentro del significado de la Sección 27A de la Ley de Valores de los Estados Unidos (U.S. Securities Act) de 1933, con sus modificaciones, que no son declaraciones de hechos, e involucran incertidumbres que podrían hacer que el rendimiento futuro o resultados reales difieran sustancialmente. Las declaraciones a futuro incluyen, sin limitación, algún enunciado que puede predecir, indicar o implicar resultados futuros, desempeño o logros y pudiera contener palabras como "creer", "anticipar", "esperar", "prever", "podría resultar en", o cualesquiera otras palabras o expresiones similares.

Nuestras declaraciones a futuro no son garantías de rendimiento futuro y los resultados reales y otros desarrollos pueden diferir sustancialmente de las proyecciones expresadas en las declaraciones a futuro. En cuanto a las declaraciones a futuro que se refieren a resultados financieros futuros y otras proyecciones, los resultados reales pueden ser diferentes debido a la incertidumbre inherente a las estimaciones, previsiones y proyecciones. Debido a estos riesgos e incertidumbres, los inversores potenciales no deben confiar en estas declaraciones a futuro. Nuestros auditores independientes no han examinado ni han compilado las declaraciones a futuro y, en consecuencia, no ofrecen ninguna garantía con respecto a tales declaraciones. Ninguna declaración o garantía, expresa o implícita, es o será realizada por nosotros o cualquiera de nuestros afiliados o directivos o cualquier otra persona en cuanto a la exactitud o integridad de la información o las opiniones contenidas en este documento, y ninguna responsabilidad es o será aceptada por cualquier información u opiniones.

Aunque creemos que estas declaraciones a futuro y la información en este documento están basadas en las expectativas y suposiciones razonables, no podemos garantizar que dichas proyecciones resulten correctas. Las declaraciones a futuro representan las opiniones de CCU a la fecha de esta presentación y no deben entenderse como declaraciones y garantías de CCU en cualquier fecha posterior a la fecha de esta presentación, y por lo tanto no asumimos ninguna obligación de actualizar ninguna de estas declaraciones. Los oyentes no deben depositar una confianza indebida en estas declaraciones a futuro, pues dichas declaraciones y la información implican riesgos conocidos y desconocidos. Estas declaraciones deben ser consideradas en relación con la información adicional sobre riesgos e incertidumbres establecidos en el suplemento del prospecto de CCU en relación con la oferta, la memoria anual de CCU presentada ante la Superintendencia de Valores y Seguros de Chile (SVS) y en el 20-F de CCU para el año terminado en diciembre de 2012 y presentado ante la Comisión de Valores de los Estados Unidos (SEC).

Esta presentación y su contenido es información privada y no puede ser reproducida o difundida de manera alguna, ni en su totalidad o ni en parte, sin nuestro consentimiento previo y por escrito. Los destinatarios de esta presentación no deben interpretar el contenido de este resumen o tríptico como asesoramiento tributario, legal o de inversión y los beneficiarios deberán consultar a sus propios asesores.

Esta presentación no constituye ni forma parte de ninguna oferta o invitación o propuesta para vender o emitir, ni solicitud de oferta de compra o suscripción, de acciones u otros valores emitidos por nosotros, ni constituye en todo o una parte del mismo o el hecho de su distribución constituyen la base de, o puede ser invocada en relación con, por lo tanto, algún contrato.

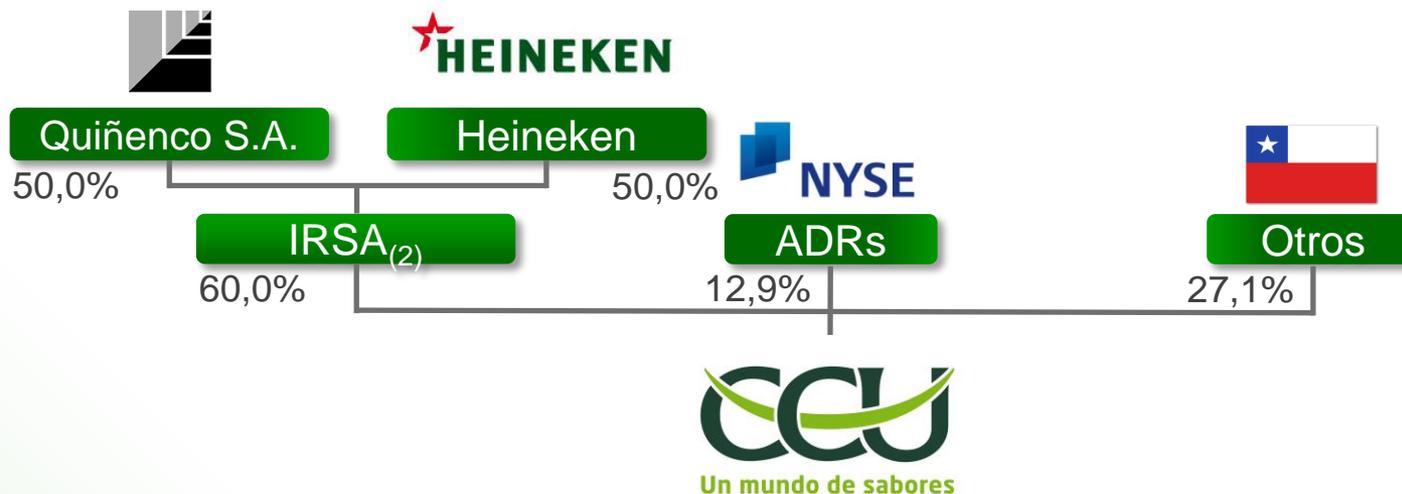
Para más información con respecto a riesgos, incertidumbres y supuestos que pueden afectar nuestras proyecciones de rendimiento futuro, por favor consulte el prospecto correspondiente y los suplementos de prospecto preliminares presentados ante la SEC, incluyendo, sin limitación, las secciones tituladas "Factores de Riesgo" y "Declaraciones a Futuro".

-----  
La información contenida en esta publicación es una breve descripción de las características de la emisión y de la entidad emisora, no siendo ésta toda la información requerida para tomar una decisión de inversión. Mayores antecedentes se encuentran disponibles en la sede de la entidad emisora, en las oficinas de los intermediarios colocadores y en la Superintendencia de Valores y Seguros.

<b>1.</b>	<b>CCU Overview</b>	<b>2</b>
<b>2.</b>	Razones para invertir en CCU	<b>6</b>
<b>3.</b>	Resultados	<b>27</b>
<b>4.</b>	Consideraciones finales	<b>36</b>

# 1. CCU Overview

## Estructura de Propiedad<sup>(1)</sup>



(1) Al 31 de Diciembre de 2013. Número de acciones: 369,502,872; (2) IIRSA es dueño directamente del 53,2% del patrimonio de CCU y de un 6,8% a través de una entidad propietaria en un 99,9%

# 1. CCU overview



- ▶ Compañía de bebestibles multicategoría que opera en Chile, Argentina, Uruguay y, desde Diciembre de 2013, en Paraguay. También exporta vino a más de 80 países
- ▶ Amplio portafolio de productos y marcas altamente reconocidas
- ▶ Cotiza en la Bolsa de Santiago (desde 1920)<sup>(3)</sup> y en el NYSE (desde 1999)<sup>(4)</sup>
- ▶ Tradición cervecera desde 1850

## Indicadores al 31 de diciembre de 2013<sup>(1)</sup>

+	Volumen	21,9 millones HL
+	Ventas Netas	USD 2.418 millones
+	EBITDA <sup>(2)</sup>	USD 516 millones
+	Margen EBITDA <sup>(2)</sup>	21,3 %



(1) Tipo de cambio promedio para el 2013: CLP 495.11/USD; (2) EBITDA es equivalente al ORBDA (Operating Result Before Depreciation y Amortization), usado en el formulario 20-F después de ítems excepcionales; (3) También listada en la Bolsa de Valparaíso y en la Bolsa Electrónica de Chile; (4) CCU estuvo listada en el NASDAQ desde 1992 hasta 1999

# 1. CCU overview



## Contribución por Segmento de operación (Al 31 de diciembre de 2013)<sup>(\*)</sup>

					
	<b>Total<sup>(1)</sup> (millones)</b>	<b>Chile</b>	<b>Río de la Plata</b>	<b>Vinos</b>	<b>Apoyo Corporativo<sup>(2)</sup></b>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cerveza</li> <li>- No Alcohólico</li> <li>- Licores</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cerveza</li> <li>- No Alcohólico</li> <li>- Sidra</li> <li>- Licores</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vinos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Servicios Compartidos</li> <li>- Servicios Corporativos</li> <li>- Logística &amp; Distribución</li> <li>- Unidad de Empaques</li> </ul>
		Chile	Argentina Uruguay Paraguay	80 países	A través de todos los Segmentos de operación
<b>Volúmen</b>	<b>21,9 HL</b>	71%	23%	6%	0%
<b>Ventas Netas</b>	<b>USD 2.418</b>	64%	23%	13%	0%
<b>EBITDA<sup>(3)</sup></b>	<b>USD 516</b>	73%	15%	8%	4%
<b>Margen EBITDA<sup>(3)</sup></b>	<b>21,3%</b>	24,3%	13,2%	13,4%	-

<sup>(\*)</sup> Números han sido redondeados para sumar 100%. (1) Tipo de cambio promedio para 2013: CLP 495.11 /USD;

<sup>(2)</sup> Considerado como Otros/Eliminaciones en los reportes financieros de CCU; <sup>(3)</sup> EBITDA es equivalente al ORBDA

(Operating Result Before Depreciation and Amortization) usado en el formulario 20-F.

1.	CCU Overview	2
2.	<b>Razones para invertir en CCU</b>	<b>6</b>
3.	Resultados	27
4.	Consideraciones finales	36

# 2. Razones para invertir en CCU



# Empresa líder en la industria de bebestibles con marcas de alto valor...



## Líder con fuertes marcas y socios de largo plazo...

	Principales Categorías		Categorías Sinérgicas	Participación de Mercado Ponderada 2013 <sup>(1)</sup>
	Cerveza	No Alcohólico	Multicategoría	
Chile		<p>CSD </p> <p>Aguas </p> <p>Funcionales y jugos </p>	<p>Pisco </p> <p>Ron </p> <p>Otros Licores </p>	39,6% <sup>(4)</sup>
Río de la Plata		<p>CSD </p> <p>Aguas </p> <p>Funcionales y jugos </p>	<p>Sidras </p>	17,2% <sup>(5)</sup>
Vinos			<p>Doméstico </p> <p>&amp; Exportación </p>	17,6% <sup>(6)</sup>
Total				29,9%

Respaldo bajo el endoso de la marca

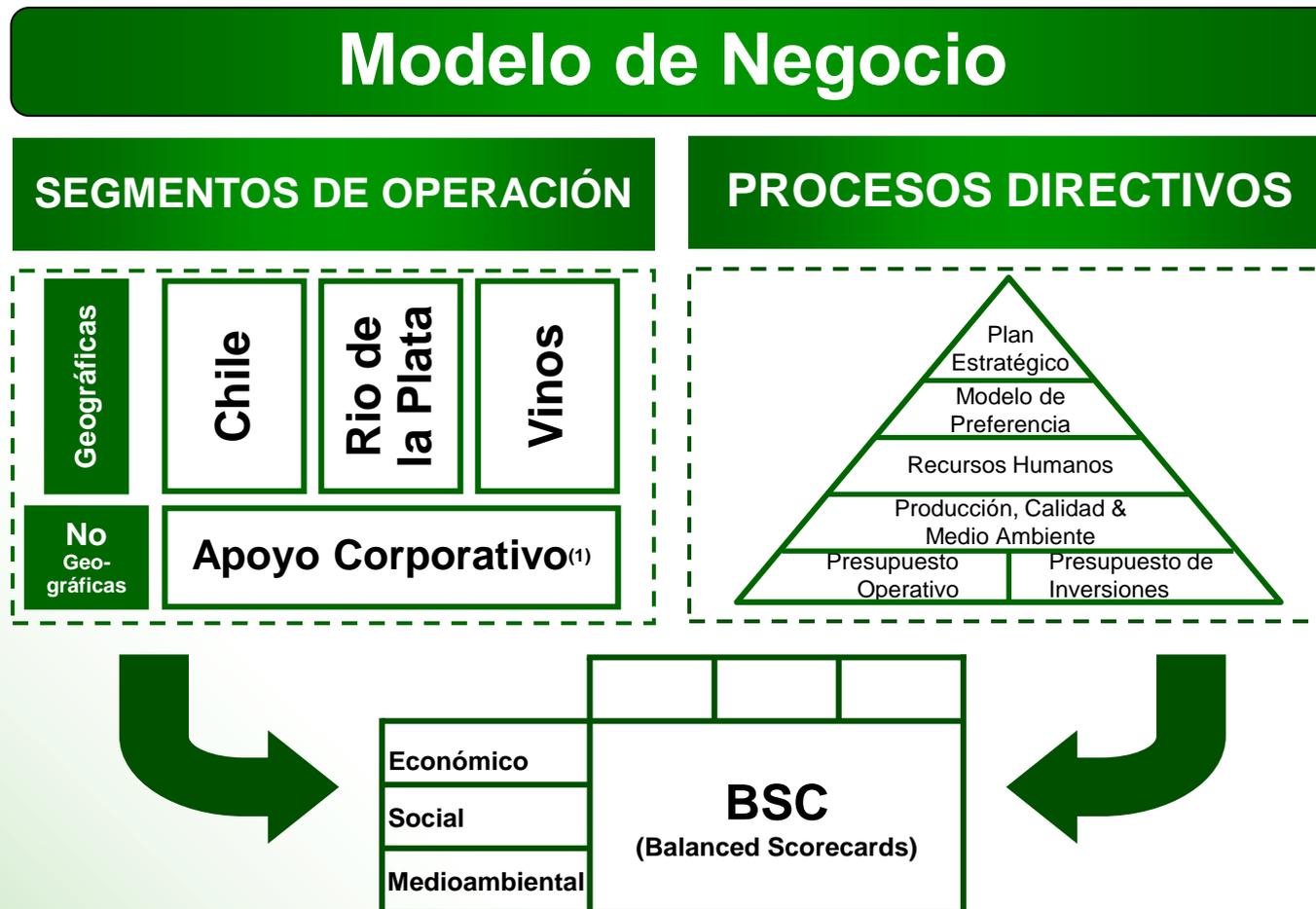


Fuente de Participación de Mercado: Nielsen para Chile, Vinos Doméstico y Argentina, ID Retail para Uruguay y Viñas de Chile para Exportación de Vinos. Anualmente actualizado y ponderado por estimados internos; (2) Licencia hasta Diciembre de 2015 en Chile y Diciembre de 2025 en Argentina; (3) Referido a los acuerdos alcanzados por la filial argentina Compañía Industrial Cervecera S.A. ("CICSA") con Cervecería Modelo S. de R.L. de CV y con Anheuser-Busch LLC, relacionadas de ABINBEV, con fecha 28 de mayo. El 7 de junio se han dado por terminados: i) el contrato de importación que permitía a CICSA importar y distribuir exclusivamente en Argentina las cervezas Corona y Negra Modelo, y ii) la licencia para la fabricación y distribución de cerveza Budweiser en Uruguay; (4) Excluye HOD; (5) Incluye sidras en Argentina desde 2011. Excluye Paraguay y cerveza en Uruguay; (6) Vinos domésticos y de exportación de Chile. Excluye Vino a granel.

# ...que opera con un Modelo de Negocio único...



Basado en Segmentos de operación y Procesos Directivos con foco en Dimensiones Económica, Social y Medioambiental.



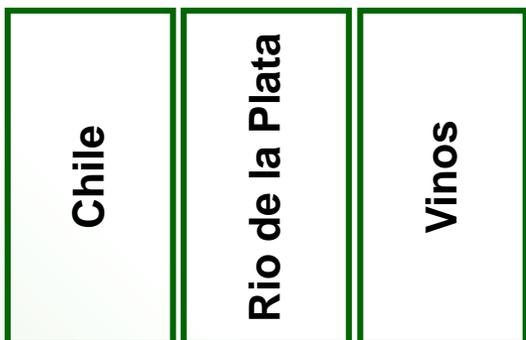
(1) Considerado como Otros/Eliminaciones en los reportes financieros de CCU

# ...que opera con un Modelo de Negocio único...



Que combina foco y sinergias en su operación multicategoría

## Segmentos de operación



- ▶ Producción
- ▶ Marketing
- ▶ Ventas\*

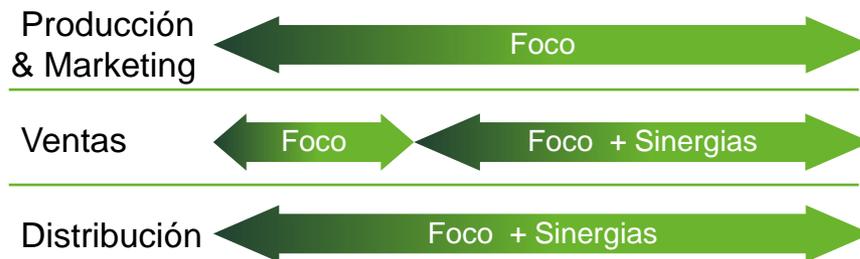
*\* Urbano / zonas de alta densidad en Chile; en Argentina, Uruguay y Paraguay solo Producción y Marketing.*

## Apoyo Corporativo<sup>(1)</sup>

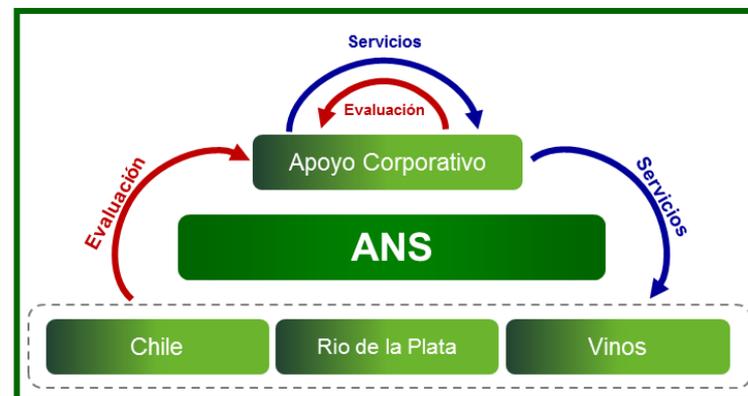
- ▶ Servicios Compartidos
- ▶ Servicios Corporativos
- ▶ Logística & Distribución
- ▶ Unidad de Empaques



## Actividad comercial y logística de distribución



## Acuerdos de Nivel de Servicios



(1) Considerado como Otros/Eliminaciones en los reportes financieros de CCU

# ...con fuerte presencia en mercados altamente atractivos.



Alto crecimiento del consumo per cápita, población y PIB en los mercados que operamos...

	 <b>Chile</b>	 <b>Argentina</b>	 <b>Uruguay</b>	 <b>Paraguay</b>	 <b>EE.UU.</b>
Litros per cápita <sup>(1)</sup>	<b>266</b>	<b>346</b>	<b>311</b>	<b>246</b>	<b>511</b>
Variación litros per cápita (CAC 2003-2013)	<b>3,8%</b>	<b>2,8%</b>	<b>4,2%</b>	<b>6,0%</b>	<b>(0,6)%</b>
Crecimiento población <sup>(2)</sup> (CAC 2003-13)	<b>1,0%</b>	<b>1,1%</b>	<b>0,3%</b>	<b>1,8%</b>	<b>0,9%</b>
Crecimiento PIB <sup>(3)</sup> (CAC 2003-13)	<b>4,8%</b>	<b>6,6%</b>	<b>5,4%</b>	<b>4,6%</b>	<b>1,7%</b>

**Alto potencial de crecimiento orgánico**

(1) Fuente: Estimaciones de CCU 2013 para Chile, Argentina y Uruguay; Estimaciones Canadian 2013 para Paraguay y EE.UU.. Incluye leche blanca y saborizada; (2) Fuente: Fondo Monetario Internacional (FMI), Octubre de 2013; (3) Crecimiento PIB en moneda nacional y a precios constantes. Fuente: FMI, octubre de 2013

# ...con fuerte presencia en mercados altamente atractivos.



Alto crecimiento del consumo per cápita, población y PIB en los mercados que operamos...

	Chile	Río de la Plata			USA
					
	Chile	Argentina	Uruguay	Paraguay	USA
Cerveza	41	43	27	43	73
CSD	126	129	115	87	143
Néctares y Jugos	26	6,6	14	9,5	48
Aguas <sup>(1)</sup>	30	97	65	35	115
Funcionales	3,0	2,8	0,8	1,0	46
Licores	3,5	0,3	2,5	13	4,4
Sidra	0,1	1,7	2,4	0,6	0,2
Leche <sup>(2)</sup>	24	44	65	50	70
<b>Total (sin Vinos)</b>	<b>254</b>	<b>324</b>	<b>292</b>	<b>239</b>	<b>501</b>
<b>Vinos</b>	<b>12</b>	<b>22</b>	<b>20</b>	<b>6,3</b>	<b>9,5</b>
<b>TOTAL</b>	<b>266</b>	<b>346</b>	<b>311</b>	<b>246</b>	<b>511</b>



Alto potencial de crecimiento orgánico

Fuente: Estimaciones de CCU 2013 para Chile, Argentina y Uruguay; Estimaciones Canadean 2013 para Paraguay y EE.UU.. Incluye leche blanca y saborizada; (1) Incluye HOD (2) Incluye Leche blanca y saborizada.

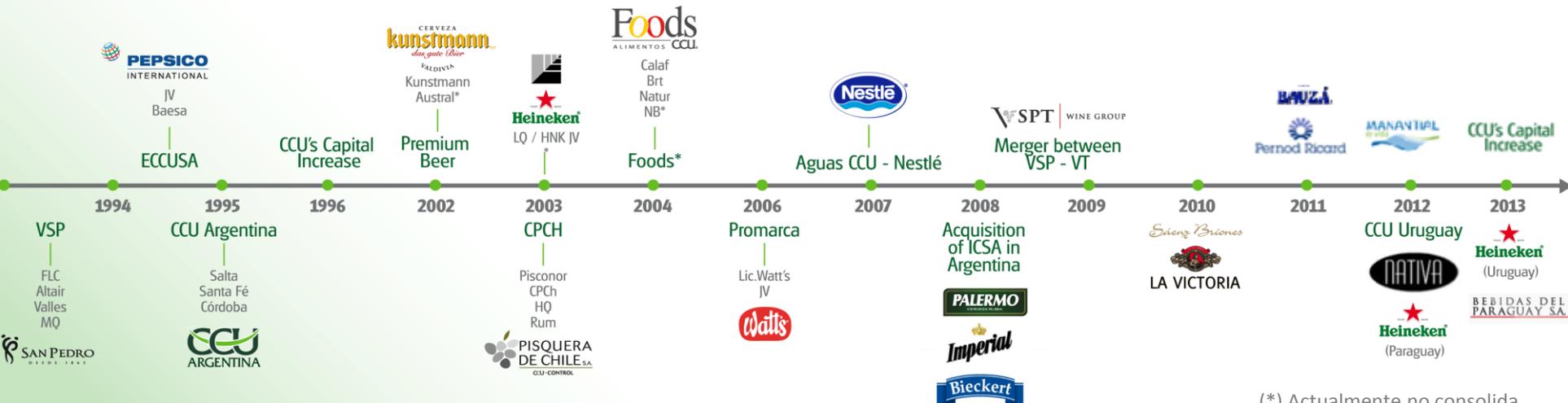
# Excelente track-record con una sólida posición financiera...



## Destacada trayectoria de crecimiento orgánico e inorgánico

- ▶ Diversificación desde una Compañía basada en Cervezas a una Compañía Multicategoría
- ▶ Exitosa estrategia de Fusiones y Adquisiciones durante los últimos 20 años

### Historial de fusiones y adquisiciones estratégicas<sup>(1)</sup>



(\* ) Actualmente no consolida

(1) Algunas transacciones ocurrieron durante más de un año, pero son presentadas como si fueran ejecutadas en el primer año.

# Excelente track-record con sólida posición financiera...



Mejoras continuas en indicadores clave de cada línea...

Miles de millones de CLP	CHGAAP <sup>(1)</sup>					IFRS <sup>(2)</sup>						CAC <sup>(3)</sup> 03-13
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
Volumen Total (millones de HL)	10,9	11,4	12,3	13,4	14,2	15,7	16,3	17,3	18,4	19,8	21,9	<b>7,2%</b>
Ventas Netas	384,1	420,6	492	545,8	628,3	710,2	776,5	838,3	969,6	1,075,7	1,197,2	<b>12,0%</b>
EBITDA <sup>(4)</sup>	86,4	98,6	107,6	121,8	146,8	163,9	181,5	202,3	227,7	235,9	255,5	<b>11,5%</b>
Margen EBITDA <sup>(5)</sup>	22,5%	23,4%	21,9%	22,3%	23,4%	23,1%	23,4%	24,1%	23,5%	21,9%	21,3%	
Utilidad <sup>(6)</sup>	54,1	45,4	48,2	55,8	79,2	90,4	128,0	110,7	122,8	114,4	123,0	<b>8,1%</b>
RONA <sup>(7)</sup>	9,3%	11,5%	12,2%	13,6%	14,8%	14,2%	15,6%	16,9%	17,6%	17,0%	13,3%	
Participación de Mercado Total <sup>(8)</sup>	24,9%	25,0%	25,2%	25,6%	25,8%	27,2%	27,4%	27,5%	27,9%	28,1%	29,9%	

(1) Bajo Chile GAAP. Cifras en miles de millones de CLP a diciembre de cada año

(2) IFRS, cifras en miles de millones de CLP nominales

(3) Inflación del Período: 3,4%

(4) EBITDA después de Ítems Excepcionales (IE) es 209,1, 240,6 y 252,5 para 2010, 2011 y 2013 respectivamente. EBITDA es equivalente a ORBDA (Operating Result Before Depreciation & Amortization) usado en el formulario 20F antes de IE

(5) Margen EBITDA después de IE es 24,9%, 24,8% and 21,1% para 2010, 2011 y 2013, respectivamente.

(6) Utilidad atribuible a los propietarios de la controladora

(7) RONA (Return on Net Assets) = EBIT / [Total de Activos – (Total Pasivos corrientes – Otros pasivos financieros corriente)]

(8) Promedio ponderado de todas las categorías en donde CCU participa basados en los más recientes estimaciones internas de los tamaños de mercado. Fuente de Market share: Nielsen para Chile, Vinos Domésticos y Argentina, ID Retail para Uruguay y Asociación de Viñas de Chile para Vinos de Exportación. Actualizados anualmente. Incluye Sidra en Argentina desde 2011. Excluye Paraguay, Cerveza en Uruguay y Vinos en Argentina. En el caso de Chile, excluye HOD

# Excelente track-record con sólida posición financiera...



Mejoras continuas en indicadores clave de cada línea...

Miles de millones de CLP	CHGAAP <sup>(1)</sup>					IFRS <sup>(2)</sup>						CAC <sup>(3)</sup> 03-13
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
<b>Volúmen Total</b> (millones de HL)	<b>10,9</b>	<b>11,4</b>	<b>12,3</b>	<b>13,4</b>	<b>14,2</b>	<b>15,7</b>	<b>16,3</b>	<b>17,3</b>	<b>18,4</b>	<b>19,9</b>	<b>21,9</b>	<b>7,2%</b>
Chile	8,0	8,3	9,1	10,1	10,6	11,2	11,3	11,9	12,6	13,8	15,6	<b>6,8%</b>
Rio de la Plata	1,9	2,1	2,3	2,4	2,7	3,7	3,9	4,1	4,6	4,8	5,1	<b>10,3%</b>
Vinos	1,0	1,0	0,9	0,9	0,9	0,9	1,1	1,2	1,2	1,3	1,3	<b>2,9%</b>
<b>Market Share Total<sup>(4)</sup></b>	<b>24,9%</b>	<b>25,0%</b>	<b>25,2%</b>	<b>25,6%</b>	<b>25,8%</b>	<b>27,2%</b>	<b>27,4%</b>	<b>27,5%</b>	<b>27,9%</b>	<b>28,1%</b>	<b>29,9%</b>	
Chile <sup>(5)</sup>	35,5%	35,8%	36,5%	36,7%	37,0%	37,2%	37,8%	37,5%	37,8%	37,8%	39,6%	
Rio de la Plata <sup>(6)</sup>	10,9%	11,2%	11,7%	12,1%	12,7%	16,5%	16,1%	16,3%	16,8%	15,9%	17,2%	
Vinos <sup>(7)</sup>	17,1%	17,1%	15,6%	14,3%	13,9%	13,3%	15,9%	16,5%	16,0%	17,3%	17,6%	

(1) Bajo Chile GAAP. Cifras en miles de millones de CLP a diciembre de cada año

(2) IFRS, cifras en miles de millones de CLP nominales

(3) Inflación del Período: 3,4%

(4) Promedio ponderado de todas las categorías en donde CCU participa basados en los más recientes estimaciones internas de los tamaños de mercado. Fuente de Market share: Nielsen para Chile, Vinos Domésticos y Argentina, ID Retail para Uruguay y Asociación de Viñas de Chile para Vinos de Exportación. Actualizados anualmente. Incluye Sidra en Argentina desde 2011. Excluye Paraguay, Cerveza en Uruguay y Vinos en Argentina. En el caso de Chile, excluye HOD

(5) Fuente: Nielsen. Excluye HOD11 y 2013, respectivamente.

(6) Incluye Sidras en Argentina desde 2011. Excluye Paraguay y Cerveza en Uruguay. Fuente ID Retail para Uruguay y Nielsen para Argentina

(7) Incluye Vinos domésticos en Chile y Exportación. Fuente: Nielsen para Vinos Domésticos y Asociación de Viñas de Chile para Vinos de Exportación

# Excelente track-record con una sólida posición financiera...



## Sólida posición financiera (millones CLP)

<b>Activos</b>	Al 30 de Sept. de 2014	Al 31 de Dic. de 2013	<b>Pasivos y Patrimonio</b>	Al 30 de Sept. de 2014	Al 31 de Dic. de 2013
Caja	185.582	408.853	Deuda financiera	208.395	263.251
Otros activos corrientes	435.345	409.644	Otros pasivos	355.931	380.225
<b>Total activos corrientes</b>	<b>620.927</b>	<b>818.497</b>	<b>Total pasivos</b>	<b>564.326</b>	<b>643.476</b>
Activos fijos. plantas y equipos	798.959	680.994	Patrimonio neto (accionistas)	1.004.491	988.676
Otros activos no corrientes	247.306	228.229	Interés minoritario	98.375	95.568
<b>Total activos no corrientes</b>	<b>1.046.265</b>	<b>909.223</b>	<b>Total patrimonio</b>	<b>1.102.866</b>	<b>1.084.244</b>
<b>Total activos</b>	<b>1.667.192</b>	<b>1.727.720</b>	<b>Total pasivos y patrimonio</b>	<b>1.667.192</b>	<b>1.727.720</b>

<b>Ratios Financieros</b>	Al 30 de Sept. de 2014	Al 31 de Dic. de 2013
Cobertura de interés (>3,0) <sup>(1)</sup>	10,41	10,48
Deuda / Patrimonio (<1,5) <sup>(2)</sup>	0,51	0,59
DFN / EBITDA <sup>(3)</sup>	0,09	(0,58)
DF / capitalización <sup>(4)</sup>	0,16	0,20

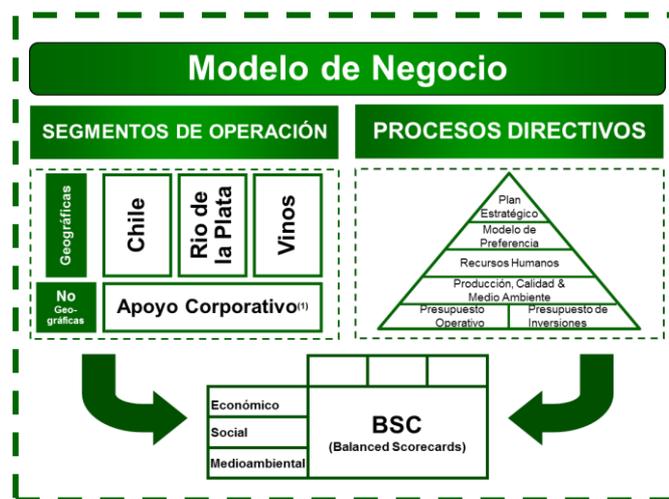
(1) Covenant financiero como Costos financieros / EBITDA; (2) Covenant financiero como Total Pasivos/ Total Patrimonio; (3) EBITDA es equivalente al ORBDA (Operating Result Before Depreciation y Amortization), usado en el formulario 20-F; (4) Capitalización se refiere a la deuda financiera más el patrimonio total incluyendo interés minoritario

# ...con importantes oportunidades de crecimiento...



Fuentes identificadas de crecimiento tanto orgánico como inorgánico

Crecimiento orgánico



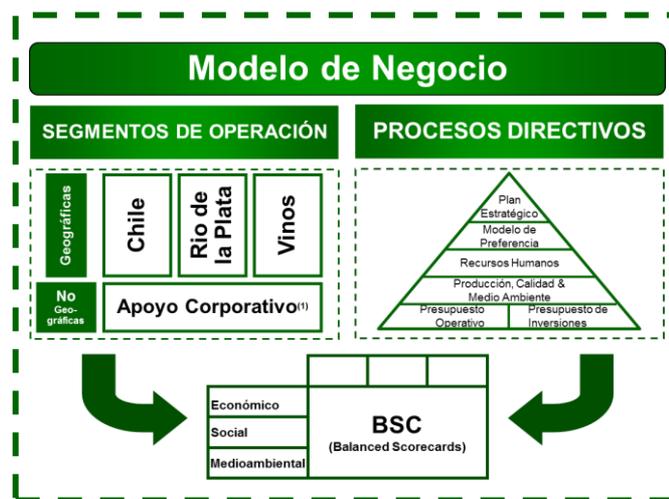
Crecimiento inorgánico

# ...con importantes oportunidades de crecimiento...



Fuentes identificadas de crecimiento tanto orgánico como inorgánico

Crecimiento orgánico



# ...con importantes oportunidades de crecimiento...



## Oportunidades de crecimiento orgánico dado por...

- ▶ Alta participación de mercado en el sector de bebestibles, particularmente en categorías con mayor potencial
- ▶ Portafolio compuesto por marcas con alta preferencia
- ▶ Todavía con bajos consumos per cápita
- ▶ Crecimiento sostenido de la población
- ▶ Precios promedio creciendo más rápido que la inflación
- ▶ Altas tasas de crecimiento del PIB

**Atractivas oportunidades para continuar con un alto nivel de crecimiento orgánico**

<b>CAPEX<sup>(1)(2)</sup></b>	
<b>2013 – 2016</b>	<b>2017 – 2020</b>
<b>CLP 585,8 ~ 600 mil millones</b>	<b>CLP 613,6 ~ 600 mil millones</b>
<b>USD 1.188 millones</b>	<b>USD 1.245 millones</b>
<b>Incremento de capital de trabajo<sup>(2)</sup></b>	
<b>2013 – 2020</b>	
<b>CLP 150 mil millones</b>	
<b>USD 289 millones</b>	

(1) Incluye requerimientos de CAPEX para Nuevas Plantas de Producción, Líneas de Embotellamiento, Aumento de Capacidad en plantas existentes, Nuevos Centros de Distribución y Bodegas, Inversión en Empaque, Marketing y TI; (2) Tipo de cambio observado el día de la aprobación del aumento de capital: CLP 492,90 / USD (18 de Junio de 2013)

# ...con importantes oportunidades de crecimiento...



## Plan de CAPEX para crecimiento orgánico 2013 – 2020

Categoría		2013 – 2016					2017 – 2020					
Chile	Cerveza	Temuco	Santiago	Valdivia	TBD		TBD	Valdivia				
	No Alcohólicos	Temuco	Santiago	Santiago	TBD	Santiago	Antofagasta					
	Licores	Ovalle			IV Region							
Rio de la Plata	Cerveza	Luján			Uruguay		Argentina					
	Sidra	Ciudadela	Pilar			Lujan						
Vinos	Vinos	Molina			TBD							
Apoyo Corporativo	Logística	Temuco	Chillán	Supermercado	Valdivia	Calama	Rancagua	Modula	Puente Alto	Talcahuano	Melipilla	Pto. Montt
	Unidades de Empaque	Molde		Sopladora	Molde	Sopladora		Sopladora				
Capex <sup>(1)</sup>		CLP 585.797 ~ 600.000 millones					CLP 613.605 ~ 600.000 millones					
		USD 1.188 millones					USD 1.245 millones					

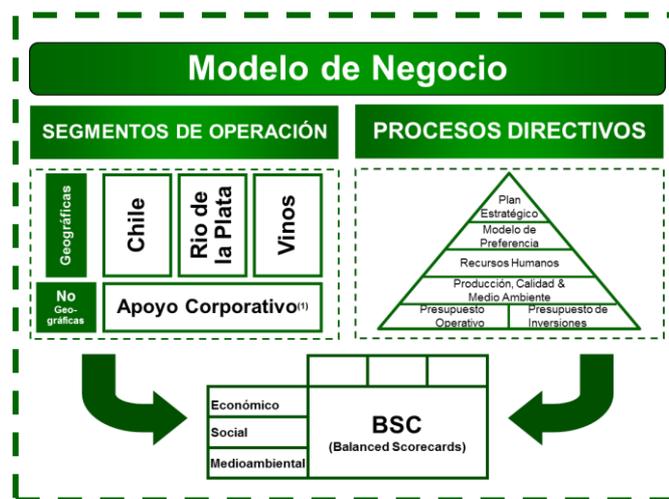
Categorías: Nuevas Plantas de Producción Líneas de Embotellamiento Aumento de capacidad en plantas existentes Nuevos centros de distribución y bodegas

(1) También incluye requerimientos de CAPEX de Inversión en Empaque, Marketing y TI. Tipo de cambio observado el día de la aprobación del aumento de capital: CLP 492,90 / USD (18 de junio de 2013)

# ...con importantes oportunidades de crecimiento...



Fuentes identificadas de crecimiento tanto orgánico como inorgánico

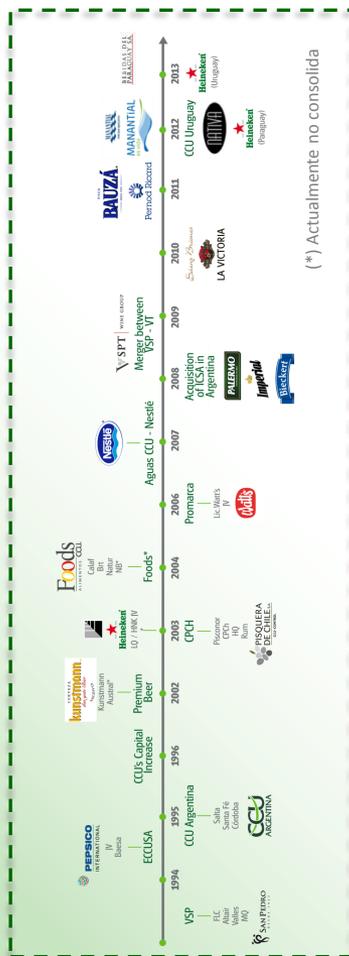


**Crecimiento inorgánico**

# ...con importantes oportunidades de crecimiento...



Más de 20 años ejecutando fusiones y adquisiciones exitosas



Existen diversas oportunidades de crecimiento inorgánico

- Ingresar a nuevos mercados vecinos con foco en nuestras categorías principales
- Desarrollar la Multicategoría en Argentina, Uruguay y Paraguay
- Entrar en el negocio de los productos lácteos en Chile
- Participar del mercado de los polvos instantáneos (ready to mix) como jugos en polvo, café, té, sopas, leche en polvo, entre otros
- Aumentar nuestra participación en el mercado de alimentos (ready to eat) en Chile

# ...con importantes oportunidades de crecimiento...



Oportunidades de crecimiento inorgánico a futuro para fortalecer las operaciones actuales y expandirse en categorías adyacentes y nuevos mercados



# ...con importantes oportunidades de crecimiento...



Oportunidades de crecimiento inorgánico a futuro para fortalecer las operaciones actuales y expandirse en categorías adyacentes y nuevos mercados

		CHILE	ARGENTINA	URUGUAY	PARAGUAY	BOLIVIA	PERÚ	COLOMBIA	OTROS
Principales Categorías	Cerveza								
	No Alcohólico								
Categorías Sinérgicas	<b>Multicategoría</b> (licores, vino, sidra, productos lácteos) <b>Otros:</b> (RTE/RTM)								

Producción

Distribución

# ...con importantes oportunidades de crecimiento...



Oportunidades de crecimiento inorgánico a futuro para fortalecer las operaciones actuales y expandirse en categorías adyacentes y nuevos mercados

CHILE

ARGENTINA

URUGUAY

PARAGUAY

BOLIVIA

PERÚ

COLOMBIA

OTROS

Principales Categorías

Cerveza

No Alcohólico

Categorías Sinérgicas

**Multicategoría**  
(licores, vino, sidra, productos lácteos)  
**Otros:**  
(RTE/RTM)

## Cinco criterios de inversión para el crecimiento inorgánico...

1. ... proyectos con alto potencial de rentabilidad en el mediano plazo, con posible dilución limitada en el corto plazo;
2. ... proyectos que nos permitan adquirir o potencialmente desarrollar operaciones relevantes y de gran escala;
3. ... proyectos que nos permitan continuar construyendo Multicategoría;
4. ... proyectos con marcas propias y/o bajo licencias de largo plazo con socios estratégicos;
5. ... proyectos que nos provean balance competitivo.

# ...administrado por un experimentado Directorio y cuerpo de ejecutivos.



## Directorio<sup>(1)</sup>

- 4 miembros pertenecen a Quiñenco S.A.
- 4 miembros pertenecen a Heineken
- 1 miembro independiente
- 63 años de edad y un promedio de 12 años en la compañía.

## Ejecutivos Principales

- El grupo de ejecutivos principales esta compuesto por 19 miembros.
- Promedio de 47 años de edad y 12 años en la compañía.

## Dos socios con fortalezas complementarias y capacidades probadas



### ► Quiñenco S.A.

- ✓ Conocimiento del mercado local
- ✓ Uno de los grupos empresariales más grandes de Chile controlado por la familia Luksic
- ✓ Listada en la Bolsa de Santiago

### ► Heineken

- ✓ Presencia global con operaciones en más de 70 países, con representación adicional en muchos otros mercados
- ✓ Reconocimiento de marcas / liderazgo e innovación de productos
- ✓ Listada en Nueva York, Londres y Ámsterdam

<b>1.</b>	CCU Overview	2
<b>2.</b>	Razones para invertir en CCU	6
<b>3.</b>	<b>Resultados</b>	<b>27</b>
<b>4.</b>	Consideraciones finales	36

# 3. Resultados

## Últimos Resultados Consolidados



<b>CONSOLIDADO</b> (CLP Millones)	<b>3T'14</b>	<b>3T'13</b>	<b>Δ% Total</b>	<b>Δ% Orgánico</b>
<b>Volúmenes (M HL)</b>	<b>5.070</b>	<b>4.870</b>	<b>4,1</b>	<b>1,9</b>
<b>Total Ingresos</b>	<b>303.953</b>	<b>276.715</b>	<b>9,8</b>	<b>7,0</b>
<b>Margen Bruto</b>	<b>155.324</b>	<b>147.203</b>	<b>5,5</b>	<b>3,6</b>
Margen Bruto (%)	51,1%	53,2%		
<b>EBIT<sup>(1)</sup></b>	<b>26.620</b>	<b>34.673</b>	<b>(23,2)</b>	<b>(24,0)</b>
Margen EBIT (%)	8,8%	12,5%		
<b>Utilidad</b>	<b>14.921</b>	<b>20.999</b>	<b>(28,9)</b>	<b>(27,6)</b>
<b>EBITDA<sup>(2)</sup></b>	<b>43.752</b>	<b>50.807</b>	<b>(13,9)</b>	<b>(15,3)</b>
Margen EBITDA (%)	14,4%	18,4%		

(1) EBIT es equivalente a Resultado Operacional usado en el 20F; (2) EBITDA es equivalente a ORBDA (Operating Result Before Depreciation and Amortization) usado en el formulario 20F.

# 3. Resultados

## Últimos Resultados Consolidados



<b>CONSOLIDADO</b> (CLP Millones)	<b>Acum.</b> <b>Sept'14</b>	<b>Acum.</b> <b>Sept'13</b>	<b>Δ% Total</b>	<b>Δ%</b> <b>Orgánico</b>
<b>Volúmenes (M HL)</b>	<b>16.057</b>	<b>15.188</b>	<b>5,7</b>	<b>3,6</b>
<b>Total Ingresos</b>	<b>902.317</b>	<b>824.261</b>	<b>9,5</b>	<b>7,0</b>
<b>Margen Bruto</b>	<b>473.780</b>	<b>445.339</b>	<b>6,4</b>	<b>4,9</b>
Margen Bruto (%)	52,5%	54,0%		
<b>EBIT<sup>(1)</sup></b>	<b>118.479</b>	<b>114.546</b>	<b>3,4</b>	<b>3,5</b>
Margen EBIT (%)	13,1%	13,9%		
<b>Utilidad</b>	<b>78.957<sup>(3)</sup></b>	<b>76.744</b>	<b>2,9</b>	<b>3,8</b>
<b>EBITDA<sup>(2)</sup></b>	<b>168.224<sup>(3)</sup></b>	<b>161.943</b>	<b>3,9</b>	<b>3,1</b>
Margen EBITDA (%)	18,6%	19,6%		

(1) EBIT es equivalente a Resultado Operacional usado en el 20F; (2) EBITDA es equivalente a ORBDA (Operating Result Before Depreciation and Amortization) usado en el formulario 20F; (3) Incluye el efecto por CLP 18.882 millones a nivel de EBITDA y CLP 12.273 millones a nivel de Utilidad de los acuerdos alcanzados por la filial argentina Compañía Industrial Cervecera S.A. ("CICSA") con Cervecería Modelo S. de R.L. de CV y con Anheuser-Busch LLC, relacionadas de ABINBEV, con fecha 28 de mayo. El 7 de junio se han dado por terminados: i) el contrato de importación que permitía a CICSA importar y distribuir exclusivamente en Argentina las cervezas Corona y Negra Modelo, y ii) la licencia para la fabricación y distribución de cerveza Budweiser en Uruguay

# 3. Resultados

## Segmento de operación Chile



<b>CHILE</b> (CLP Millones)	<b>3T'14</b>	<b>3T'13</b>	<b>Δ% Total</b>	<b>Δ% Orgánico</b>
<b>Volúmenes (M HL)</b>	<b>3.547</b>	<b>3.415</b>	<b>3,9</b>	<b>3,9</b>
<b>Total Ingresos</b>	<b>191.613</b>	<b>172.248</b>	<b>11,2</b>	<b>11,2</b>
<b>Margen Bruto</b>	<b>98.906</b>	<b>92.493</b>	<b>6,9</b>	<b>6,9</b>
Margen Bruto (%)	51,6%	53,7%		
<b>EBIT<sup>(1)</sup></b>	<b>24.601</b>	<b>30.502</b>	<b>(19,3)</b>	<b>(19,3)</b>
Margen EBIT (%)	12,8%	17,7%		
<b>EBITDA<sup>(2)</sup></b>	<b>34.180</b>	<b>39.695</b>	<b>(13,9)</b>	<b>(13,9)</b>
Margen EBITDA (%)	17,8%	23,0%		

(1) EBIT es equivalente a Resultado Operacional usado en el 20F; (2) EBITDA es equivalente a ORBDA (Operating Result Before Depreciation and Amortization) usado en el formulario 20F.

# 3. Resultados

## Segmento de operación Chile



<b>CHILE</b> (CLP Millones)	<b>Acum.</b> <b>Sept'14</b>	<b>Acum.</b> <b>Sept'13</b>	<b>Δ% Total</b>	<b>Δ%</b> <b>Orgánico</b>
<b>Volúmenes (M HL)</b>	<b>11.448</b>	<b>10.829</b>	<b>5,7</b>	<b>5,7</b>
<b>Total Ingresos</b>	<b>591.427</b>	<b>530.362</b>	<b>11,5</b>	<b>11,5</b>
<b>Margen Bruto</b>	<b>310.631</b>	<b>290.452</b>	<b>6,9</b>	<b>6,9</b>
Margen Bruto (%)	52,5%	54,8%		
<b>EBIT<sup>(1)</sup></b>	<b>84.760</b>	<b>100.299</b>	<b>(15,5)</b>	<b>(15,5)</b>
Margen EBIT (%)	14,3%	18,9%		
<b>EBITDA<sup>(2)</sup></b>	<b>113.004</b>	<b>127.831</b>	<b>(11,6)</b>	<b>(11,6)</b>
Margen EBITDA (%)	19,1%	24,1%		

(1) EBIT es equivalente a Resultado Operacional usado en el 20F; (2) EBITDA es equivalente a ORBDA (Operating Result Before Depreciation and Amortization) usado en el formulario 20F.

# 3. Resultados

## Segmento de operación Río de la Plata



<b>RIO DE LA PLATA</b> (CLP Millones)	<b>3T'14</b>	<b>3T'13</b>	<b>Δ% Total</b>	<b>Δ% Orgánico</b>
<b>Volúmenes (M HL)</b>	<b>1.149</b>	<b>1.091</b>	<b>5,2</b>	<b>(4,5)</b>
<b>Total Ingresos</b>	<b>66.176</b>	<b>62.530</b>	<b>5,8</b>	<b>(6,8)</b>
<b>Margen Bruto</b>	<b>33.988</b>	<b>35.318</b>	<b>(3,8)</b>	<b>(11,8)</b>
Margen Bruto (%)	51,4%	56,5%		
<b>EBIT<sup>(1)</sup></b>	<b>(1.442)</b>	<b>753</b>	<b>(291,5)</b>	<b>(327,6)</b>
Margen EBIT (%)	(2,2)%	1,2 %		
<b>EBITDA<sup>(2)</sup></b>	<b>1.489</b>	<b>3.462</b>	<b>(57,0)</b>	<b>(78,1)</b>
Margen EBITDA (%)	2,2%	5,5 %		

(1) EBIT es equivalente a Resultado Operacional usado en el 20F; (2) EBITDA es equivalente a ORBDA (Operating Result Before Depreciation and Amortization) usado en el formulario 20F.

# 3. Resultados

## Segmento de operación Río de la Plata



<b>RIO DE LA PLATA</b> (CLP Millones)	<b>Acum.</b> <b>Sept'14</b>	<b>Acum.</b> <b>Sept'13</b>	<b>Δ% Total</b>	<b>Δ%</b> <b>Orgánico</b>
<b>Volúmenes (M HL)</b>	<b>3.610</b>	<b>3.389</b>	<b>6,5</b>	<b>(2,8)</b>
<b>Total Ingresos</b>	<b>189.602</b>	<b>181.217</b>	<b>4,6</b>	<b>(6,5)</b>
<b>Margen Bruto</b>	<b>100.120</b>	<b>105.402</b>	<b>(5,0)</b>	<b>(11,4)</b>
Margen Bruto (%)	52,8%	58,2%		
<b>EBIT<sup>(1)</sup></b>	<b>15.535</b>	<b>5.704</b>	<b>172,3</b>	<b>172,7</b>
Margen EBIT (%)	8,2%	3,1%		
<b>EBITDA<sup>(2)</sup></b>	<b>23.592<sup>(3)</sup></b>	<b>13.376</b>	<b>76,4</b>	<b>67,2</b>
Margen EBITDA (%)	12,4%	7,4%		

(1) EBIT es equivalente a Resultado Operacional usado en el 20F; (2) EBITDA es equivalente a ORBDA (Operating Result Before Depreciation and Amortization) usado en el formulario 20F; (3) Incluye el efecto por CLP 18.882 millones a nivel de EBITDA y CLP 12.273 millones a nivel de Utilidad de los acuerdos alcanzados por la filial argentina Compañía Industrial Cervecera S.A. ("CICSA") con Cervecería Modelo S. de R.L. de CV y con Anheuser-Busch LLC, relacionadas de ABINBEV, con fecha 28 de mayo. El 7 de junio se han dado por terminados: i) el contrato de importación que permitía a CICSA importar y distribuir exclusivamente en Argentina las cervezas Corona y Negra Modelo, y ii) la licencia para la fabricación y distribución de cerveza Budweiser en Uruguay

# 3. Resultados

## Segmento de operación Vinos



VINO (CLP Millones)	3T'14	3T'13	Δ% Total	Δ% Orgánico
<b>Volúmenes (M HL)</b>	<b>374</b>	<b>364</b>	<b>2,9</b>	<b>2,9</b>
<b>Total Ingresos</b>	<b>49.355</b>	<b>42.628</b>	<b>15,8</b>	<b>15,8</b>
<b>Margen Bruto</b>	<b>20.867</b>	<b>17.585</b>	<b>18,7</b>	<b>18,7</b>
Margen Bruto (%)	42,3%	41,3%		
<b>EBIT<sup>(1)</sup></b>	<b>7.168</b>	<b>4.820</b>	<b>48,7</b>	<b>48,7</b>
Margen EBIT (%)	14,5%	11,3%		
<b>EBITDA<sup>(2)</sup></b>	<b>8.942</b>	<b>6.685</b>	<b>33,8</b>	<b>33,8</b>
Margen EBITDA (%)	18,1%	15,7%		

(1) EBIT es equivalente a Resultado Operacional usado en el 20F; (2) EBITDA es equivalente a ORBDA (Operating Result Before Depreciation and Amortization) usado en el formulario 20F.

# 3. Resultados

## Segmento de operación Vinos



VINO (CLP Millones)	Acum. Sept'14	Acum. Sept'13	Δ% Total	Δ% Orgánico
<b>Volúmenes (M HL)</b>	<b>998</b>	<b>971</b>	<b>2,9</b>	<b>2,9</b>
<b>Total Ingresos</b>	<b>129.880</b>	<b>113.808</b>	<b>14,1</b>	<b>14,1</b>
<b>Margen Bruto</b>	<b>56.453</b>	<b>42.528</b>	<b>32,7</b>	<b>32,7</b>
Margen Bruto (%)	43,5%	37,4%		
<b>EBIT<sup>(1)</sup></b>	<b>19.830</b>	<b>9.061</b>	<b>118,9</b>	<b>118,9</b>
Margen EBIT (%)	15,3%	8,0%		
<b>EBITDA<sup>(2)</sup></b>	<b>25.030</b>	<b>14.189</b>	<b>76,4</b>	<b>76,4</b>
Margen EBITDA (%)	19,3%	12,5%		

(1) EBIT es equivalente a Resultado Operacional usado en el 20F; (2) EBITDA es equivalente a ORBDA (Operating Result Before Depreciation and Amortization) usado en el formulario 20F.

1.	CCU Overview	2
2.	Razones para invertir en CCU	6
3.	Resultados	27
4.	<b>Consideraciones finales</b>	<b>36</b>

# Consideraciones finales



6. ...administrado por un experimentado Directorio y cuerpo de ejecutivos.

5. ...con importantes oportunidades de crecimiento...

4. Excelente track-record con una sólida posición financiera...



1. Empresa líder en la industria de bebestibles con marcas de alto valor...

2. ...que opera con un Modelo de Negocio único...

3. ...con fuerte presencia en mercados altamente atractivos.

