



2013050045983

09/05/2013 - 12:06

Operador: ESALINAS

Nro. Inscrip: 7v - División Control Financiero Valores



SUPERINTENDENCIA
VALORES Y SEGUROS

Santiago, 9 de mayo de 2013

Señores
Superintendencia de Valores y Seguros
Presente

RoI N°0007
Ref. : Envía Información de Interés

De nuestra consideración:

De conformidad con la Circular N° 1.375, adjunto a la presente estamos enviando a Uds. y a las Bolsas de Valores locales, el texto en inglés del Informe 20-F, que fuera presentado ante la Securities and Exchange Commission (SEC) el día 26 de abril de 2013. Asimismo, una vez que contemos con la traducción del documento, les haremos llegar una copia.

Por otra parte, adjuntamos copia de los Resultados Consolidados al Primer Trimestre 2013 en Inglés y Español.

Hacemos presente que, copia de la referida información se encuentra en el sitio www.ccu.cl, sección Información para Inversionistas.

Atentamente,

Ricardo Reyes Mercandino
Gerente Corporativo Administración y Finanzas
Compañía Cervecerías Unidas S.A.

cb/sc.
Incl.: Lo citado
c.c. : Bolsa de Comercio de Santiago
Bolsa Electrónica de Chile
Bolsa de Corredores, Bolsa de Valores – Valparaíso

Vitacura 2670 / Las Condes

Santiago / Chile

Tel: (56-2) 427 3000

Fax: (56-2) 427 3333

www.ccu.cl



Para más información contactar:

Relación con Inversionistas
 Felipe Arancibia (56-2) 2427-3050
 Carolina Burgos (56-2) 2427-3104
 Cristóbal Escobar (56-2) 2427-3195
 investor@ccuinvestor.com

Media
 Marisol Bravo (56-2) 2427 3236
 Carlos Vallejos (56-2) 2427 3445
 www.ccu.cl / www.ccuinvestor.com

CCU PRESENTA RESULTADOS CONSOLIDADOS AL PRIMER TRIMESTRE 2013^{1,2,3}

Santiago, Chile, 2 de Mayo, 2013 – CCU anunció hoy sus resultados financieros consolidados para el primer trimestre finalizado el 31 de marzo de 2013:

- **Volúmenes Consolidados** aumentaron 9,7%. El segmento de negocio Chile, contribuyó con un incremento del 9,7%, impulsado por el fuerte crecimiento del 19,1% en volumen del segmento operativo Bebidas no alcohólicas. El segmento de negocio Río de la Plata mostró un incremento del 12,8%, mientras que el segmento de negocio Vinos disminuyó un 4,5% este trimestre. En términos orgánicos, los volúmenes consolidados crecieron un 3,0% en 1T'13 impulsado por el crecimiento de 10,3% del segmento operativo de Bebidas no alcohólicas.
- El **Total de Ingresos** aumentó un 8,0%. Orgánicamente, creció 6,2%, como consecuencia de mayores volúmenes consolidados en un 3,0% junto con un aumento de 3,0% en el precio promedio.
- El **Margen bruto** incrementó en 11,8%. Orgánicamente, creció 10,0%, dada una combinación de mayores Ingresos y la disminución de 201 puntos básicos en el costo de ventas como porcentaje del Total de Ingresos.
- El **EBITDA Normalizado** aumentó un 4,7%. Orgánicamente, creció 3,6% en 1T'13, impulsado por el aumento de 6,9% en el segmento de negocios Chile.

Resultados (En MHL o millones de pesos a menos que se indique de otra manera)	1T'13	1T'12	Cambio total%	Cambio Orgánico%
Volumen	5.951	5.423	9,7%	3,0%
Total de Ingresos	304.100	281.480	8,0%	6,2%
Margen Bruto	174.184	155.838	11,8%	10,0%
EBIT	58.031	57.064	1,7%	0,8%
EBITDA	73.204	69.897	4,7%	3,6%
Utilidad del período	40.315	40.225	0,2%	-1,0%
Utilidad por acción	126,6	126,3	0,2%	-1,0%

¹ Para mayor información sobre los términos utilizados por favor consulte el Glosario en Información Adicional y Tablas. Para detalles de crecimiento orgánico refiérase a la página 6. Las cifras fueron redondeadas en las tablas y los porcentajes pueden no sumar el 100% debido a aproximaciones.

² Todas las referencias en este Press Release, se entenderán referidas a cifras del 1T'13 comparadas con cifras del 1T'12.

³ Para efectos de comparación, las cifras de volúmenes consideran las ventas de bebidas energéticas de CCU Argentina en ambos periodos indicados.

COMENTARIOS DEL GERENTE GENERAL

Estamos satisfechos con el rendimiento general de CCU el primer trimestre de 2013, donde el EBITDA Normalizado creció 4,7%, incluyendo el impacto positivo de 1,1% de la consolidación por la adquisición de Manantial y la de Uruguay. Nuestro segmento de Chile entregó un trimestre positivo con un incremento del EBITDA Normalizado de 8,6%, empañado por los segmentos de negocio Río de la Plata y Vinos. En términos orgánicos, el EBITDA Normalizado aumentó 3,6% explicado por el incremento de 6,9% en el segmento de negocio Chile, liderado por el crecimiento en el segmento operacional Bebidas no alcohólicas con un 14,3% y en menor medida Cerveza Chile con un crecimiento del 3,9%.

El margen EBITDA Normalizado, como se informó, se redujo 76 puntos base, debido principalmente a un menor margen EBITDA en los segmentos de negocio Río de la Plata y Vinos. En términos orgánicos, el margen EBITDA Normalizado disminuyó 61 puntos base. Sin embargo, en el segmento de negocio Chile, a pesar de los mayores gastos de comercialización como porcentaje del Total de Ingresos y mayores costos de transporte, afectados por los altos salarios reales causadas por el casi pleno empleo, el margen EBITDA Normalizado estuvo en línea con el mismo trimestre del año pasado.

Los volúmenes consolidados aumentaron 9,7% con una incidencia positiva por la consolidación de 363 mil hectolitros. Como se informó, el segmento de negocio Chile creció un 9,7%. En términos orgánicos, el crecimiento de 3,0% del volumen consolidado se explica por crecimiento de 4,7% en Chile, liderado por el segmento operativo de Bebidas no alcohólicas con un aumento del 10,3% dada una expansión de la industria en conjunto con un aumento en la participación de mercado, parcialmente compensado por la disminución de los segmentos operativos de Licores y Cerveza Chile. Cerveza Chile y Licores disminuyeron ligeramente por sobre la caída de la industria. Como se informó, el segmento de negocio Río de la Plata mostró un incremento del 12,8%, mientras que disminuyó orgánicamente un 0,5%, siendo de acuerdo a nuestro mejor entendimiento en un menor grado a la contracción que la industria mostró durante el trimestre.

Como se informó, los Ingresos crecieron 8,0%, incluyendo un impacto positivo de la consolidación de CLP 5.282 millones. En términos orgánicos, los Ingreso Totales crecieron un 6,2% en 1T'13, reflejando el aumento de los volúmenes, así como el beneficio del aumento de precios promedio en 3,0%. Este crecimiento fue liderado por un 7,0% y un 10,0% en los segmentos de negocio Chile y Río de la Plata respectivamente.

Las últimas innovaciones en todos nuestros segmentos han entregado buenos resultados y nos animan a seguir innovando como una manera de fortalecer nuestra posición en el mercado. El favorable entorno económico en Chile, dada la baja tasa de desempleo y altos salarios nos permitieron aumentar los precios en la mayoría de nuestros segmentos, con el fin de compensar los mayores costos de transporte.

Somos optimistas de que nuestra sólida posición financiera, junto con estrategias de búsqueda de excelencia operativa y apoyo al liderazgo de mercado a través de esfuerzos de marca coherente debería mantener a CCU en el camino de un desarrollo saludable.

En línea con nuestra estrategia y la manera en que manejamos nuestro negocio, hemos reorganizado nuestras operaciones en tres segmentos de negocio, como una empresa diversificada de bebidas, que opera en el Cono Sur y con un extenso negocio de exportación de vinos a más de 85 países. Los segmentos de negocios son los siguientes: Chile⁴, Río de la

⁴ Chile incluye los siguientes segmentos operacionales: Cervezas Chile, Bebidas no alcohólicas y Licores.

Plata⁵ y Vinos. En un futuro, en una fecha por definir, los comunicados divulgarán sólo estos tres segmentos de negocio.

De cara al futuro, en términos de crecimiento orgánico, el aumento del consumo per cápita, junto con nuestra fuerte posición en los mercados en crecimiento, seguirán impulsando el crecimiento del Total de Ingresos.

ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO (Tablas 1)

TOTAL INGRESOS

1T'13 Como se informó, el Total de Ingresos aumentó 8,0% a CLP 304.100 millones como resultado de volúmenes 9,7% mayores, parcialmente compensados por la disminución de 1,5% en el precio promedio. Los volúmenes en el segmento de negocio Chile crecieron un 9,7%, donde los segmentos operativos aportaron de la siguiente manera: Bebidas no alcohólicas 19,1%, más que compensando la caída de 2,8% en Cerveza Chile y la caída de 2,9% en Licores. El segmento de negocio de Río de la Plata creció un 12,8%, donde CCU Argentina se contrajo un 0,5%, y el segmento de negocio Vino disminuyó un 4,5%.

En términos orgánicos, el Total de Ingresos aumentó un 6,2% como resultado de 3,0% mayores volúmenes, junto con el aumento de 3,0% en los precios promedio. Los volúmenes del segmento de negocio Chile crecieron un 4,7%, mientras que el segmento operacional Bebidas no alcohólicas aumentó un 10,3%. Los volúmenes del segmento de negocio Río de la Plata disminuyeron un 0,5%.

Total de Ingresos por segmento

	Total de Ingresos (millones de CLP)					
	1T'13	Mix	1T'12	Mix	Cambio Total%	Cambio Orgánico%
1. Segmento de negocio Chile	202.654	66,6%	186.671	66,3%	8,6	7,0
Cervezas Chile	98.078	32,3%	93.311	33,2%	5,1	5,1
Bebidas no alcohólicas	91.319	30,0%	80.489	28,6%	13,5	9,9
Licores	13.257	4,4%	12.871	4,6%	3,0	3,0
2. Segmento de negocio Río de la Plata	72.748	23,9%	63.956	22,7%	13,7	10,0
CCU Argentina	70.364	23,1%	63.956	22,7%	10,0	10,0
Uruguay	2.384	0,8%	-	-	-	-
3. Vinos	29.127	9,6%	31.199	11,1%	-6,6	-6,6
4. Otros/Eliminaciones	-429	-0,1%	-347	-0,1%	23,8	23,8
TOTAL	304.100	100,0%	281.480	100,0%	8,0	6,2

MARGEN BRUTO

1T'13 Como se informó, el Margen Bruto aumentó un 11,8% a CLP 174.184 millones, como resultado de 8,0% mayores Ingresos Totales, parcialmente compensado por un 3,4% mayor Costo de ventas. Como porcentaje del Total de Ingresos, el Costo de ventas disminuyó de 44,6% a 42,7%, en consecuencia, el Margen Bruto como porcentaje del Total de Ingresos se incrementó de 55,4% a 57,3%.

⁵ Río de la Plata incluye los siguientes segmentos operacionales: CCU Argentina y Uruguay.

En términos orgánicos, el Margen Bruto aumentó 10,0% a CLP 171.450 millones, como resultado de 6,2% mayores Ingresos, parcialmente compensado por un 1,4% mayor costo de ventas. Como porcentaje del total de Ingresos, el Costo de ventas disminuyó de 44,6% a 42,6% en 1T'13, en consecuencia, el Margen Bruto como porcentaje del total de Ingresos se incrementó de 55,4% a 57,4%.

EBIT NORMALIZADO

1T'13 Como se informó, el EBIT Normalizado aumentó 1,7% a CLP 58.031 millones, explicado principalmente por 17,7% mayores MSD&A, que aumentaron a CLP 116.853 millones. Los gastos de MSD&A, como porcentaje del Total de Ingresos, aumentaron de 35,3% a 38,4%, como resultado de mayores gastos de distribución y comercialización en Chile y Argentina, afectados por los altos salarios reales causados por el casi pleno empleo en Chile y el mayor costo de transporte en ambos países.

En términos orgánicos, el EBIT Normalizado aumentó un 0,8% a CLP 57.518 millones, explicado principalmente por un 15,4% de mayores gastos de MSD&A, que aumentaron a CLP 114.627 millones. Los gastos de MSD&A, como porcentaje del Total de Ingresos, aumentaron a 38,4%.

EBIT Normalizado y margen EBIT Normalizado por segmento

	EBIT normalizado (millones de CLP)						Margen EBIT normalizado			
	1T'13	Mix	1T'12	Mix	Cambio Total%	Cambio Orgánico%	1T'13	1T'12	Cambio total (pbs)	Cambio Orgánico(pbs)
1. Segmento de negocio Chile	45.913	79,1%	43.106	75,5%	6,5	5,0	22,7%	23,1%	-44	-4
Cervezas Chile	29.148	50,2%	28.685	50,3%	1,6	1,6	29,7%	30,7%	-102	-102
Bebidas no alcohólicas	15.928	27,4%	13.460	23,6%	18,3	13,6	17,4%	16,7%	72	57
Licores	837	1,4%	961	1,7%	-12,8	-12,8	6,3%	7,5%	-115	-115
2. Segmento de negocio Río de la Plata	8.974	15,5%	10.187	17,9%	-11,9	-10,7	12,3%	15,9%	-359	-300
CCU Argentina	9.094	15,7%	10.187	17,9%	-10,7	-10,7	12,9%	15,9%	-300	-300
Uruguay	-120	-0,2%	-	-	-	-	-5,0%	-	-	-
3. Vinos	406	0,7%	846	1,5%	-52,0	-52,0	1,4%	2,7%	-132	-132
4. Otros/Eliminaciones	2.738	4,7%	2.925	5,1%	-6,4	-6,4	-	-	-	-
TOTAL	58.031	100,0%	57.064	100,0%	1,7	0,8	19,1%	20,3%	-119	-102

EBITDA NORMALIZADO

1T'13 Como se informó, el EBITDA Normalizado aumentó un 4,7% a CLP 73.204 millones y el margen EBITDA Normalizado disminuyó de 24,8% a 24,1%.

En términos orgánicos, el EBITDA Normalizado aumentó un 3,6% a CLP 72.381 millones y el margen EBITDA Normalizado disminuyó 61 puntos base a 24,2%.

EBITDA Normalizado y margen EBITDA Normalizado por segmento

	EBITDA normalizado (millones de CLP)						Mg EBITDA normalizado			
	1T'13	Mix	1T'12	Mix	Cambio-Total%	Cambio Orgánico%	1T'13	1T'12	Cambio total(pbs)	Cambio Orgánico(pbs)
1. Segmento de negocio Chile	54.927	75,0%	50.575	72,4%	8,6	6,9	27,1%	27,1%	1	-4
Cervezas Chile	34.142	46,6%	32.876	47,0%	3,9	3,9	34,8%	35,2%	-42	-42
Bebidas no alcohólicas	19.446	26,6%	16.241	23,2%	19,7	14,3	21,3%	20,2%	112	82
Licores	1.339	1,8%	1.457	2,1%	-8,1	-8,1	10,1%	11,3%	-122	-122
2. Segmento de negocio Rio de la Plata	11.421	15,6%	11.781	16,9%	-3,0	-2,6	15,7%	18,4%	-272	-211
CCU Argentina	11.479	15,7%	11.781	16,9%	-2,6	-2,6	16,3%	18,4%	-211	-211
Uruguay	-57	-0,1%	-	-	-	-	-2,4%	-	-	-
3. Vinos	1.966	2,7%	2.521	3,6%	-22,0	-22,0	6,7%	8,1%	-133	-133
4. Otros/Eliminaciones	4.889	6,7%	5.021	7,2%	-2,6	-	-	-	-	-
TOTAL	73.204	100,0%	69.897	100,0%	4,7	3,6	24,1%	24,8%	-76	-61

RESULTADO NO OPERACIONAL

1T'13 El Resultado no operacional incluye lo siguiente: Gastos financieros netos, Utilidad de negocios conjuntos⁶, Diferencias de cambio, Resultado por unidades de reajuste, y Otras ganancias (pérdidas). La variación total de éstas cuentas, en comparación con el mismo trimestre del año pasado es un mayor resultado de CLP 1.178 millones que se explica principalmente por:

- **Resultados por unidades de reajuste** que aumentó CLP 1.683 millones, debido principalmente al aumento del 0,1% del valor de la UF en 1T'13 en comparación con el aumento de 1,1% de la UF en el 1T'12. Además, una menor deuda indexada a la UF.
- **Otras ganancias/(pérdidas) y Diferencias de cambio** aumentaron CLP 1.973 millones debido principalmente a la ausencia en 1T'13 de las pérdidas relacionadas con las coberturas que cubren las variaciones de tipo de cambio sobre los impuestos.

Parcialmente compensado por:

- **Gastos Financieros Netos** que aumentaron CLP 2.467 millones a una pérdida de CLP 3.939 millones, debido al aumento en 1T'13 de la deuda en Argentina a tasa de interés nominal ARS, tomada para renovar el parque de botellas propietarias, y menor efectivo y equivalentes de efectivo relacionados con las recientes adquisiciones.

IMPUESTOS A LAS GANANCIAS

1T'13 El impuesto a la renta aumentó CLP 2.126 millones, explicado principalmente por la ausencia en 1T'13 del crédito relacionado a las fluctuaciones de divisas extranjeras en los impuestos registrados en el 1T'12, y por el aumento de la tasa de impuesto a la renta en Chile. En septiembre de 2012, el Gobierno de Chile elevó la tasa de impuesto a la renta del 18,5% al 20,0%.

⁶ Incluye cambios en las bases de consolidación dada la adopción de IFRS 11 en diciembre de 2012. Para mayor información, referirse al Press Release de 4T'12.

UTILIDAD DEL PERIODO

1T'13 Aumentó CLP 91 millones a CLP 40.315 millones debido a un mayor EBIT y Resultado no operacional, parcialmente compensado por un mayor impuesto a la renta. En términos orgánicos, la Utilidad del período disminuyó un 1,0%.

CRECIMIENTO ORGÁNICO

La siguiente tabla detalla el efecto de la consolidación por primera vez de la adquisición de Manantial y en Uruguay en 1T'13. Para facilitar la medida del desempeño, Proforma se refiere a los resultados consolidados reportados excluyendo el impacto de consolidación de Manantial y la operación en Uruguay.

Primer Trimestre (En MFL o millones de pesos a menos que se indique de otra manera)	Reportado		Manantial ⁽¹⁾	Uruguay	Proforma ⁽²⁾		Cambio ⁽³⁾ total%	Cambio ⁽⁴⁾ orgánico%
	2013	2012			2013	2012		
Volumenes	5.951	5.423	196	167	5.588	5.423	9,7	3,0
Total Ingresos	304.100	281.480	2.897	2.384	298.819	281.480	8,0	6,2
Total ingresos (CLP/HL)	51.102	51.901	14.781	14.263	53.478	51.901	-1,5	3,0
Costo de ventas	(129.916)	(125.641)	(648)	(1.900)	(127.368)	(125.641)	3,4	1,4
como % del total ingresos	42,7	44,6	22,4	79,7	42,6	44,6		
Margen bruto	174.184	155.838	2.249	484	171.450	155.838	11,8	10,0
como % del total ingresos	57,3	55,4	77,6	20,3	57,4	55,4		
MSD&A	(116.853)	(99.314)	(1.641)	(584)	(114.627)	(99.314)	17,7	15,4
como % del total ingresos	38,4	35,3	56,6	24,5	38,4	35,3		
Otros ingresos (gastos) de operación	700	540	24	(20)	695	540	29,7	28,8
EBIT Normalizado	58.031	57.064	633	(120)	57.518	57.064	1,7	0,8
Margen EBIT Normalizado (%)	19,1	20,3	21,8	-5,0	19,2	20,3		
EBITDA Normalizado	73.204	69.897	880	(57)	72.381	69.897	4,7	3,6
Margen EBITDA Normalizado (%)	24,1	24,8	30,4	-2,4	24,2	24,8		

(1) Manantial reporta con 1 mes de atraso.

(2) Proforma excluye Manantial y Uruguay.

(3) Cambio tota se refiere a la variación entre las cifras reportadas.

(4) Cambio orgánico se refiere a la variación entre las cifras Proforma.

SEGMENTOS DE NEGOCIO (Tabla 2)**1. CHILE**

Total de Ingresos aumentó un 8,6% a CLP 202.654 como resultado de 9,7% mayores volúmenes de venta, parcialmente compensados por 1,0% menores precios promedio. En términos orgánicos, el Total de Ingresos aumentó 7,0% como resultado de 4,7% mayores volúmenes de ventas orgánicos, junto con un aumento del 2,2% en los precios promedio.

EBIT Normalizado aumentó 6,5% a CLP 45.913 millones debido a Ingresos 8,6% superiores, parcialmente compensados por un 4,0% de mayores Costos de ventas y gastos de MSD&A 16,8% superiores. El Costo de ventas como porcentaje del Total de Ingresos disminuyó de 44,5% a 42,7%. Los gastos de MSD&A como porcentaje del Total de Ingresos aumentó de 32,4% a 34,9%, explicado principalmente por mayores costos de distribución y gastos de comercialización. El margen EBIT Normalizado disminuyó de 23,1% a 22,7%. En términos orgánicos, el EBIT Normalizado aumentó 5,0% debido al Total de Ingresos 7,0% superior, parcialmente compensados por un mayor Costo de Ventas de 3,2% y gastos de MSD&A 14,1% superiores.

EBITDA Normalizado aumentó 8,6% a CLP 54.927 millones y el EBITDA normalizado se mantuvo en línea con el año anterior en 27,1%. En términos orgánicos, el EBITDA Normalizado aumentó 6,9% a CLP 54.047 millones.

Comentarios Nuestro segmento de negocio Chile entregó un trimestre positivo, liderado por un excepcional segmento operativo de Bebidas no alcohólicas, y en un grado menor por el rendimiento de Cerveza Chile. Adicionalmente, hemos tenido un impacto positivo debido a la inclusión de la adquisición de Manantial (negocio de HOD) en Bebidas no Alcohólicas.

En línea con nuestra estrategia y la manera en que manejamos nuestro negocio, hemos reorganizado nuestras operaciones en tres segmentos de negocio, como una empresa diversificada de bebidas, que opera en el Cono Sur y con un extenso negocio de exportación de vinos a más de 85 países. La nueva estructura de reportes financieros considera en el segmento de negocio Chile los siguientes segmentos operativos: Cerveza Chile, Bebidas no alcohólicas y Licores.

– CERVEZAS CHILE

Total de Ingresos aumentó 5,1% a CLP 98.078 millones como resultado de 8,2% mayores precios promedio, parcialmente compensados por volúmenes de ventas 2,8% más bajos.

EBIT normalizado aumentó un 1,6% a CLP 29.148 millones debido a 5,1% mayores Ingresos y 0,5% menores Costo de ventas, parcialmente compensados por MSD&A 16,5% superiores. El Costo de ventas como porcentaje del Total de Ingresos disminuyó de 40,4% a 38,2%. Los MSD&A como porcentaje del Total de Ingresos aumentaron de 29,0% a 32,1%, explicado principalmente por mayores gastos de distribución y comercialización. Los cambios en el Mix de volumen, causado por mayores ventas de latas, explican la disminución del margen EBIT Normalizado de 30,7% a 29,7%.

EBITDA Normalizado aumentó 3,9% a CLP 34.142 millones y el margen EBITDA Normalizado disminuyó de 35,2% a 34,8%

Comentarios Estamos contentos con los primeros resultados del lanzamiento de la nueva botella retornable de 1,2 litros de Cristal, así como Cristal Light. Ambos lanzamientos, junto con el exitoso incremento de precios de 6% en enero para los formatos desechables, son los ejemplos más tangibles de nuestra ambición por incrementar el valor de nuestro portafolio de marcas y fortalecer nuestro liderazgo en el mercado.

– BEBIDAS NO ALCOHOLICAS

Total de Ingresos aumentó 13,5% a CLP 91.319 millones como resultado del incremento de volúmenes de 19,1%, parcialmente compensados por la disminución de 4,7% en los precios promedios. En términos orgánicos, el volumen creció 10,3% parcialmente compensado con una disminución del 0,4% en los precios promedios. El excepcional crecimiento de volumen fue entregado por todas las categorías: Aguas 39,7% (5,2% orgánico), Néctares de 19,9% y 10,3% en Gaseosas.

EBIT Normalizado aumentó 18,3% a CLP 15.928 millones debido a un 18,2% mayor Margen bruto, como consecuencia de un mayor Total de Ingresos, parcialmente compensado por el aumento de 8,1% en el Costo de ventas. Sin embargo, el Costo de ventas como porcentaje del Total de Ingresos disminuyó de 46,8% a 44,6%. El Margen bruto más alto fue parcialmente compensado por el crecimiento de 19,2% en los gastos de MSD&A, explicados por el aumento en los costos de distribución y, en menor medida, mayores gastos de marketing. El Margen EBIT Normalizado aumentó de 16,7% a 17,4%. En términos orgánicos, el EBIT Normalizado aumentó 13,6% debido a un Margen bruto mayor de 12,9% y gastos de MSD&A 13,6% mayores.

EBITDA Normalizado aumentó 19,7% a CLP 19.446 millones y el margen EBITDA Normalizado aumentó de 20,2% a 21,3%. En términos orgánicos, el EBITDA Normalizado aumentó 14,3% a CLP 18.565 millones y el margen aumentó a 21,0%.

Comentarios Los volúmenes siguieron teniendo un notable rendimiento en todas las categorías siguiendo el crecimiento mostrado en 2012, como consecuencia de un aumento en la participación de mercado por mejoras en primera preferencia. Adicionalmente, tuvimos un efecto positivo dado la inclusión de la adquisición de Manantial. En definitiva, en términos orgánicos, el margen EBITDA Normalizado aumentó 82 puntos base de 20,2% a 21,0%.

– LICORES

Total de Ingresos aumentó 3,0% a CLP 13.257 millones como resultado de 6,1% mayores precios promedio, parcialmente compensados por volúmenes 2,9% inferiores.

EBIT Normalizado disminuyó 12,8% a CLP 837 millones debido principalmente a un Margen bruto 1,2% menor, como consecuencia de 5,7% mayores Costos de ventas, no compensados por el aumento de 3,0% en el Total de Ingresos. Los gastos de MSD&A se incrementaron en 1,6% a CLP 4.148 millones, explicados principalmente por mayores costos de distribución. De éste modo, el margen EBIT Normalizado disminuyó de 7,5% a 6,3%.

EBITDA Normalizado disminuyó 8,1% a CLP 1.339 millones, mientras que el margen EBITDA Normalizado disminuyó de 11,3% a 10,1%.

Comentarios La disminución del volumen se explica principalmente por una contracción en la categoría del Ron, afectando principalmente al segmento mainstream. La disminución en los volúmenes fue parcialmente compensado por el aumento de 12,6% en los productos de Pernod Ricard, impulsado principalmente por las categorías de whisky y vodka.

2. RIO DE LA PLATA

Total de Ingresos en pesos chilenos, aumentó 13,7% a CLP 72.748 millones como resultado de 12,8% mayores volúmenes de ventas, junto con el aumento de 0,9% en los precios promedios.

EBIT Normalizado medido en pesos chilenos, disminuyó 11,9% a CLP 8.974 millones en Q1'13, como resultado del aumento de 21,8% en los gastos de MSD&A debido a presiones inflacionarias, el aumento en los gastos de personal, aumento en costos de distribución y gastos de comercialización, no compensados por un mayor Margen Bruto. Por lo tanto, los gastos de MSD&A como porcentaje del Total de Ingresos aumentaron de 46,4% a 49,6%. El Margen EBIT Normalizado disminuyó de 15,9% a 12,3%. En términos orgánicos, el EBIT Normalizado disminuyó 10,7% debido al incremento de 19,8% en los MSD&A.

EBITDA Normalizado medido en pesos chilenos, disminuyó 3,0% a CLP 11.421 millones y el margen EBITDA Normalizado disminuyó de 18,4% a 15,7%. En términos orgánicos, el EBITDA Normalizado disminuyó 2,6%.

Comentarios Como se mencionó anteriormente, realineamos nuestros segmentos de negocio. La nueva estructura de reporte financiero considera en el segmento de negocio Rio de la Plata los siguientes segmentos operativos: CCU Argentina y la operación en Uruguay.

– CCU ARGENTINA

Total de Ingresos medidos en pesos chilenos, aumentó 10,0% a CLP 70.364 millones como resultado de 10,5% en los precios promedio parcialmente compensados por un volumen de ventas 0,5% inferior.

EBIT Normalizado medido en pesos chilenos, disminuyó 10,7% a CLP 9.094 millones debido principalmente a 19,8% mayores gastos de MSD&A, a pesar del incremento en el Margen bruto de 11,8%, el cual como porcentaje del Total de Ingresos, aumentó de 62,1% a 63,1%. Los gastos de MSD&A como porcentaje del Total de Ingresos aumentó de 46,4% a 50,5%, debido principalmente a mayores costos de distribución y gastos de comercialización. El Margen EBIT Normalizado disminuyó de 15,9% a 12,9%.

EBITDA Normalizado disminuyó 2,6% a CLP 11.479 millones este trimestre, mientras que el Margen EBITDA normalizado disminuyó de 18,4% a 16,3%. Medido en dólares de EE.UU., aumentó de 24,0 millones a 24,3 millones.

Comentarios El volumen de cerveza doméstico disminuyó 0,9%, pero de acuerdo a nuestro mejor entendimiento, hemos visto ganancias de participación de mercado en una industria en contracción, como se muestra en este trimestre.

– URUGUAY

La integración de la operación adquirida en Uruguay está progresando bien y en línea con los planes de gestión. Esto contempla la integración de las principales actividades, políticas y procedimientos de la operación de Uruguay en los sistemas de CCU Argentina. Medido en pesos chilenos, los resultados de éste trimestre fueron de CLP 2.384 millones de Total de Ingresos y 167 mil hectólitros en volúmenes de ventas. El EBITDA Normalizado tuvo un resultado negativo de CLP 57 millones.

3. VINOS

Total de Ingresos disminuyó 6,6% a CLP 29.127 millones debido a la disminución del 4,5% en los volúmenes, junto con un precio promedio 2,2% inferior, cuando se expresa en pesos chilenos. El precio promedio de Chile Doméstico aumentó un 1,9%, como resultado de los aumentos de precios y un mejor mix de ventas. El Mercado Chile Exportación se mantuvo estable en términos de dólares, pero debido a la apreciación del peso chileno, los precios disminuyeron un 1,8%. Los precios promedios de Argentina aumentaron un 11,8% en términos de CLP y los volúmenes disminuyeron un 12,3%.

EBIT Normalizado disminuyó 52,0% a CLP 406 millones debido a las fluctuaciones de tipo de cambio. El Costo de ventas disminuyó 8,9% y como porcentaje del Total de Ingresos, disminuyó de 68,1% al 66,5%. Los gastos de MSD&A aumentaron 1,7%, principalmente debido a los mayores gastos de comercialización y los costos de distribución. El Margen EBIT Normalizado disminuyó del 2,7% al 1,4%.

EBITDA Normalizado disminuyó 22,0% a CLP 1.966 millones y el margen EBITDA Normalizado disminuyó de 8,1% a 6,7%.

Comentarios Los resultados de nuestras operaciones Domésticas y Argentinas están en línea con nuestra estrategia para vender vino de alta calidad, lo que se traduce en precios más altos. Nuestro mercado de Chile Exportación se ha visto afectada por la apreciación del peso chileno y por los menores volúmenes de venta en algunos importantes mercados como el de América Latina.

INFORMACIÓN ADICIONAL Y TABLAS**DESCRIPCIÓN DE CCU**

CCU es una empresa diversificada de bebidas, con operaciones principalmente en Chile y Argentina. CCU es el mayor cervecero chileno, el tercer cervecero en Argentina, el tercer mayor productor de bebidas gaseosas en Chile, el tercer mayor productor de vinos, el mayor embotellador de agua mineral y néctares en Chile, el mayor distribuidor de pisco y también participa en las negocios del HOD, ron, otros licores y confites en Chile. La Compañía tiene contratos de licencia con Heineken Brouwerijen B.V., Anheuser-Busch Incorporated, PepsiCo Inc., Paulaner Brauerei AG, Schweppes Holdings Limited, Guinness Brewing Worldwide Limited, Société des Produits Nestlé S.A., Pernod Ricard y Cia Pisquera Bauzá S.A. Para mayor información, visite www.ccu.cl.

INFORMACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Los comentarios realizados en éste 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 empresa 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 Superintendencia de Valores y Seguros (SVS), la que se encuentra disponible en nuestra página web.

GLOSARIO**Costo de venta**

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

Crecimiento orgánico

El crecimiento orgánico excluye las ventas de nuevos emprendimientos en los últimos doce meses.

Deuda neta

La Deuda financiera total menos Efectivo y equivalentes de efectivo.

Deuda 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 ganancias antes de otras ganancias (perdidas), 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 o 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 neta. 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 (Operating Result Before Depreciation y 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, y corresponde al resultado antes de impuestos, intereses, resultados por unidades de reajuste, resultados de negocios conjuntos y utilidades/(pérdidas) por diferencias de tipo de cambio.

MSD&A

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

Normalizado

El término "normalizado" se refiere a las medidas de desempeño (EBITDA, EBIT, Utilidad, Utilidad por acción) antes de Ítems excepcionales.

ROCE

ROCE se refiere a la sigla en inglés para Return on Capital Employed.

Segmentos de negocio

Los segmentos de negocio se describen a continuación: 1. Chile, el cual considera Cervezas Chile, Licores, y No alcohólicos (incluyendo néctares, aguas, purificadas, minerales y HOD, y gaseosas que también incorporan té y bebidas deportivas y energéticas); 2. Rio de la Plata, el cual considera CCU Argentina (incluyendo cervezas, sidra, licores, energéticas y ventas domésticas del vino Tamarí) y la operación de Uruguay (gaseosas y agua mineral); 3. Vinos, (incluye ventas domésticas en Chile, ventas de exportación desde Chile y Argentina, exportación y doméstico, excepto ventas de Tamarí), 4. "Otros/eliminaciones" considera los gastos corporativos no asignados más arriba y el resultado de la logística dependiente. Los Servicios Compartidos Corporativos, la distribución y los gastos de logística se han asignados a cada UEN sobre la base de los Acuerdos de Nivel de Servicio.

COMUNICADO DE PRENSA



Crecimiento Orgánico

El crecimiento orgánico se refiere al crecimiento que excluye el efecto de los cambios de consolidación y el efecto de la consolidación por primera vez de una adquisición.

UF

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

COMUNICADO DE PRENSA



Tabla 1: Estado de Resultados (Primer trimestre 2013)

Primer Trimestre	2013	2012	2013	2012	Total	Organic
	(CLP million)		(USD million) ⁽¹⁾		Change %	Change %
Total Ingresos	304.100	281.480	644	596	8,0	6,2
Costo de ventas	(129.916)	(125.641)	(275)	(266)	3,4	1,4
como % del total ingresos	42,7	44,6	42,7	44,6		
Margen bruto	174.184	155.838	369	330	11,8	10,0
MSD&A	(116.853)	(99.314)	(247)	(210)	17,7	15,4
como % del total ingresos	38,4	35,3	38,4	35,3		
Otros ingresos (gastos) de operación	700	540	1	1	29,7	28,8
EBIT Normalizado	58.031	57.064	123	121	1,7	0,8
como % del total ingresos	19,1	20,3	19,1	20,3		
Ítems excepcionales	-	-	-	-		
EBIT	58.031	57.064	123	121	1,7	0,8
como % del total ingresos	19,1	20,3	19,1	20		
Gastos financieros, netos	(3.939)	(1.472)	(8)	(3)	167,6	150,9
Utilidad de negocios conjuntos	(24)	(13)	(0)	(0)	92,4	92,4
Diferencias de cambio	(118)	(13)	(0)	(0)	840,9	1.208,8
Resultado por unidades de reajuste	(209)	(1.892)	(0)	(4)	(88,9)	(88,9)
Otras ganancias (pérdidas)	(191)	(2.270)	(0)	(5)	(91,6)	(87,5)
Total Resultado no operacional	(4.481)	(5.659)	(9)	(12)	(20,8)	(20,8)
Utilidad antes de impuestos	53.550	51.405	113	109	4,2	3,2
Impuestos a la ganancias	(11.448)	(9.322)	(24)	(20)	22,8	22,5
Utilidad del periodo	42.102	42.083	89	89	0,0	(1,1)

Utilidad del periodo normalizada atribuible a:

Propietarios de la controladora	40.315	40.225	85	85	0,2	(1,0)
---------------------------------	--------	--------	----	----	-----	-------

Utilidad de periodo atribuible a:

Propietarios de la controladora	40.315	40.225	85	85	0,2	(1,0)
---------------------------------	--------	--------	----	----	-----	-------

Participaciones no controladoras	1.787	1.858	4	4	(3,8)	(3,8)
----------------------------------	-------	-------	---	---	-------	-------

EBITDA Normalizado	73.204	69.897	155	148	4,7	3,6
como % del total ingresos	24,1	24,8	24,1	24,8		
EBITDA	73.204	69.897	155	148	4,7	3,6
como % del total ingresos	24,1	24,8	24,1	24,8		

INFORMACIÓN ADICIONAL

	Número de acciones	318.502.872	318.502.872	318.502.872	318.502.872		
	Acciones por ADR ⁽²⁾	2	2	2	2		
Utilidad por acción normalizada	126,58	126,29	0,27	0,27	0,2	-1,0	
Utilidad por acción	126,58	126,29	0,27	0,27	0,2	-1,0	
Utilidad por ADR normalizada	253,16	252,59	0,54	0,53	0,2	-1,0	
Utilidad por ADR	253,16	252,59	0,54	0,53	0,2	-1,0	
Depreciación	15.173	12.834	32	27	18,2	18,2	
CAPEX	23.565	21.169	50	45	11,3	11,3	

(1) Tipo de cambio promedio del periodo: US\$1,00 = CLP 472,5

(2) Con fecha 20 de diciembre de 2012, hubo un cambio de ratio en el ADR: de 1 ADR por cada 5 acciones pasa a 1 ADR por cada 2 acciones.

PRESS RELEASE



Tabla 2: Información por segmentos (Primer trimestre 2013)

		1. Segmento de negocio Chile															
Primer Trimestre		Cervezas Chile				No alcohólicos				Licores				Total			
(En MLC, o millones de pesos o euros que se indique de otra manera)		2013	2012	Total %	Organismo %	2013	2012	Total %	Organismo %	2013	2012	Total %	Organismo %	2013	2012	Total %	Organismo %
Volumenes ⁽¹⁾		1.564	1.609	-2,8	-2,8	2.656	2.231	19,1	10,3	53	54	-2,9	-2,9	4.273	3.895	9,7	4,7
Total Ingresos		98.078	93.311	5,1	5,1	91.319	80.489	13,5	9,9	13.257	12.871	3,0	3,0	202.654	186.671	8,6	7,9
Total ingresos (CLP/HL)		62.718	57.985	8,2	8,2	34.381	36.078	-4,7	-0,4	251.026	236.661	6,1	6,1	47.430	47.931	-1,0	2,2
Costo de ventas		(37.455)	(37.654)	-0,5	-0,5	(40.707)	(37.662)	8,1	6,4	(8.272)	(7.825)	5,7	5,7	(86.434)	(83.140)	4,0	3,2
como % del total ingresos		38,2	40,4			44,6	46,8			62,4	60,8			42,7	44,5		
Margen bruto		60.623	55.658	8,9	8,9	50.612	42.827	18,2	12,9	4.985	5.046	-1,2	-1,2	116.220	103.531	12,3	10,1
como % del total ingresos		61,8	59,6			55,4	53,2			37,8	39,2			57,3	55,5		
MSD&A		(31.477)	(27.020)	16,5	16,5	(35.094)	(29.437)	19,2	13,6	(4.148)	(4.082)	1,6	1,6	(70.719)	(60.540)	16,8	14,1
como % del total ingresos		32,1	29,0			38,4	36,6			31,3	31,7			34,9	32,4		
Otros ingresos (gastos) de operación		2	48	-96,8	-96,8	409	71	477,3	443,1	0	(4)	-100,5	-100,5	411	115	267,4	230,3
EBIT Normalizado		29.148	28.685	1,6	1,6	15.928	13.460	18,3	13,6	837	961	-12,8	-12,8	45.913	43.106	6,5	5,0
Margen EBIT Normalizado (%)		29,7	30,7			17,4	16,7			6,3	7,5			22,7	23,1		
EBITDA Normalizado		34.142	32.876	3,9	3,9	19.446	16.241	19,7	14,3	1.339	1.457	-8,1	-8,1	54.927	50.575	8,6	6,9
Margen EBITDA Normalizado (%)		34,8	35,2			21,3	20,2			10,1	11,3			27,1	27,1		
		2. Segmento de negocio Río de la Plata												3. Segmento de negocios Vinos			
Primer Trimestre		CCU Argentina				Uruguay				Total							
(En MLC, o millones de pesos o euros que se indique de otra manera)		2013	2012	Total %	Organismo %	2013	2012	Total %	Organismo %	2013	2012	Total %	Organismo %	2013	2012	Total %	Organismo %
Volumenes ⁽¹⁾		1.257	1.263	-0,5	-0,5	167	-			1.424	1.263	12,8	-0,5	254	266	-4,5	-4,5
Total Ingresos		70.364	63.956	10,0	10,0	2.384	-			72.748	63.956	13,7	10,0	29.127	31.199	-6,6	-6,6
Total ingresos (CLP/HL)		55.975	50.839	10,5	10,5	14.263	-			51.079	50.639	0,9	10,5	114.722	117.362	-2,2	2,2
Costo de ventas		(25.929)	(24.216)	7,1	7,1	(1.900)	-			(27.829)	(24.216)	14,9	7,1	(19.369)	(21.250)	-8,9	-8,9
como % del total ingresos		36,9	37,9			79,7	-			38,3	37,9			66,5	68,1		
Margen bruto		44.435	39.740	11,8	11,8	484	-			44.919	39.740	13,0	11,8	9.758	9.949	-1,9	-1,9
como % del total ingresos		63,1	62,1			20,3	-			61,7	62,1			33,5	31,9		
MSD&A		(35.518)	(29.649)	19,9	19,9	(584)	-			(36.102)	(29.649)	21,8	19,9	(9.450)	(9.291)	1,7	1,7
como % del total ingresos		50,5	46,4			24,5	-			49,8	46,4			32,4	29,8		
Otros ingresos (gastos) de operación		177	95	85,5	85,5	(20)	-			157	95	64,7	85,5	98	189	-47,6	-47,6
EBIT Normalizado		9.094	10.187	-10,7	-10,7	(120)	-			8.974	10.187	-11,9	-10,7	406	846	-52,0	-52,0
Margen EBIT Normalizado (%)		12,9	15,9			-5,0	-			12,3	15,9			1,4	2,7		
EBITDA Normalizado		11.479	11.781	-2,6	-2,6	(57)	-			11.421	11.781	-3,0	-2,6	1.966	2.521	-22,0	-22,0
Margen EBITDA Normalizado (%)		16,3	18,4			-2,4	-			15,7	18,4			6,7	8,1		
		4. Otros/eliminaciones												Total			
Primer Trimestre		2013	2012	Total %	Organismo %	2013	2012	Total %	Organismo %	2013	2012	Total %	Organismo %				
(En MLC, o millones de pesos o euros que se indique de otra manera)		-	-	0,0	0,0	5.951	5.423	9,7	3,0	-	-	0,0	0,0				
Volumenes ⁽¹⁾		-	-	0,0	0,0	5.951 <th>5.423</th> <th>9,7</th> <th>3,0</th> <td>-</td> <td>-</td> <td>0,0</td> <td>0,0</td> <td colspan="4"></td>	5.423	9,7	3,0	-	-	0,0	0,0				
Total Ingresos		(429)	(347)	23,8	23,8	304.100	281.480	8,0	6,2	-	-	0,0	0,0				
Total ingresos (CLP/HL)		-	-	0,0	0,0	51.102	51.901	-1,5	3,0	-	-	0,0	0,0				
Costo de ventas		3.716	2.966	25,3	25,3	(129.916)	(125.641)	3,4	1,4	-	-	0,0	0,0				
como % del total ingresos						42,7	44,6			-	-	0,0	0,0				
Margen bruto		3.287	2.619	25,5	25,5	174.184	155.838	11,8	10,0	-	-	0,0	0,0				
como % del total ingresos		1,9	1,7			57,3	55,4			-	-	0,0	0,0				
MSD&A		(581)	165	-451,8	-451,8	(116.853)	(99.314)	17,7	15,4	-	-	0,0	0,0				
como % del total ingresos						38,4	35,3			-	-	0,0	0,0				
Otros ingresos (gastos) de operación		33	141	-76,4	-76,4	700	540	29,7	28,8	-	-	0,0	0,0				
EBIT Normalizado		2.738	2.925	-6,4	-6,4	58.031	57.064	1,7	8,8	-	-	0,0	0,0				
Margen EBIT Normalizado (%)						19,1	20,3			-	-	0,0	0,0				
EBITDA Normalizado		4.889	5.021	-2,6	-2,6	73.204	69.897	4,7	3,6	-	-	0,0	0,0				
Margen EBITDA Normalizado (%)						24,1	24,8			-	-	0,0	0,0				

(1) Excluye volumen vino granat.

Tabla 3: Balance

	Al 31 de marzo	Al 31 de diciembre	Al 31 de marzo	Al 31 de diciembre	% de cambio
	2013	2012	2013	2012	
	MM CLP		MM US\$(1)		
ACTIVOS					
Efectivo y equivalentes al efectivo	105.374	102.337	223	217	3,0
Otros activos corrientes	359.402	393.551	761	834	(8,7)
Total activos corrientes	464.776	495.888	985	1.051	(6,3)
Propiedades, plantas y equipos (neto)	623.970	612.329	1.322	1.297	1,9
Otros activos no corrientes	213.714	218.231	453	462	(2,1)
Total activos no corrientes	837.684	830.560	1.775	1.760	0,9
Total activos	1.302.460	1.326.448	2.759	2.810	(1,8)
PASIVOS					
Deuda financiera corriente	117.143	54.874	248	116	113,5
Otros pasivos	227.875	259.656	483	550	(12,2)
Total pasivos corrientes	345.018	314.530	731	666	9,7
Deuda financiera no corriente	139.017	209.123	295	443	(33,5)
Otros pasivos no corrientes	92.553	92.277	196	195	0,3
Total pasivos no corrientes	231.570	301.400	491	639	(23,2)
Total pasivos	576.588	615.929	1.222	1.305	(6,4)
PATRIMONIO NETO					
Capital emitido	231.020	231.020	489	489	0,0
Otras reservas	(53.421)	(48.146)	(113)	(102)	0,0
Ganancias acumuladas	450.504	430.346	954	912	4,7
Subtotal patrimonio neto atribuible a los propietarios de la controladora	628.103	613.220	1.331	1.299	2,4
Participaciones no controladoras	97.769	97.299	207	206	0,5
Total patrimonio neto	725.872	710.518	1.538	1.505	2,2
Total pasivos y patrimonio neto	1.302.460	1.326.448	2.759	2.810	(1,8)

INFORMACIÓN FINANCIERA ADICIONAL

Total Deuda Financiera	256.160	263.997	543	559	-3,0%
Deuda Neta	150.786	161.660	319	342	-6,7%
Razón de liquidez	1,35	1,58			
Deuda Financiera / Capitalización	0,26	0,27			
Deuda Neta / EBITDA	0,63	0,69			

(1) Tipo de Cambio al 31 de marzo de 2013: US\$1.00 = CLP 472,03



Para más información contactar:

Relación con Inversionistas

Felipe Arancibia (56-2) 2427-3050
Carolina Burgos (56-2) 2427-3104
Cristobal Escobar (56-2) 2427-3195
investor@ccuinvestor.com

Media

Marisol Bravo (56-2) 2427 3236
Carlos Vallejos (56-2) 2427 3445
www.ccu.cl / www.ccuinvestor.com

CCU ANUNCIA LA PUBLICACIÓN DE SU DOCUMENTO 20-F 2012

(Santiago, Chile, 26 de abril, 2013) –Compañía Cervecerías Unidas S.A. (CCU) publicó en "United States Securities and Exchange Comisión (SEC)" el Documento 20-F para el año fiscal terminado al 31 de Diciembre del 2012. Se puede encontrar el documento en inglés en la página web de CCU en la siguiente dirección:

<http://ccuinvestor.com/investor/20Ffinal.pdf>

Igualmente, el documento se puede encontrar en el sitio de la SEC, en la siguiente dirección:

http://www.sec.gov/Archives/edgar/data/888746/000129281413000917/ccuform20f_2012.htm

Prevía solicitud, los accionistas de CCU pueden recibir gratuitamente una copia impresa del Documento 20-F, el cual contiene los estados financieros auditados al 31 Diciembre 2012.

CCU es una empresa diversificada de bebidas, con operaciones principalmente en Chile, Argentina y Uruguay. CCU es el mayor cervecero chileno, el segundo cervecero en Argentina, el segundo mayor productor de bebidas gaseosas en Chile, el segundo mayor productor de vinos, el mayor embotellador de agua mineral y néctares en Chile, el mayor distribuidor de pisco y también participa en el negocio de HOD, ron y confites en Chile. La Compañía tiene contratos de licencia con Heineken Brouwerijen B.V., Anheuser-Busch Incorporated, PepsiCo Inc., Paulaner Brauerei AG, Schweppes Holdings Limited, Guinness Brewing Worldwide Limited, Société des Produits Nestlé S.A., Pernod Ricard y Cía Písquera Bauzá S.A.



For more information contact

Investor Relations

Felipe Arancibia (56-2) 2427-3050
Carolina Burgos (56-2) 2427-3104
Cristobal Escobar (56-2) 2427-3195
investor@ccuinvestor.com

Media

Marisol Bravo (56-2) 2427 3236
Carlos Vallejos (56-2) 2427 3445
www.ccu.cl / www.ccuinvestor.com

CCU ANNOUNCES FILING OF ITS FORM 20-F 2012

(Santiago, Chile, April 26, 2013) – Compañía Cervecerías Unidas S.A. (CCU) filed with the United States Securities and Exchange Commission (SEC) its annual report on Form 20-F for the fiscal year ended December 31, 2012. The annual report on Form 20-F can be accessed from CCU's English language website at the following address:

<http://ccuinvestor.com/investor/20Ffinal.pdf>

The document can also be accessed from the SEC website at the following address:

http://www.sec.gov/Archives/edgar/data/888746/000129281413000917/ccuform20f_2012.htm

Upon request, CCU's shareholders may receive a hard copy of the annual report on Form 20-F, which contains CCU's 2012 audited consolidated financial statements, free of charge.

CCU is a diversified beverage company operating principally in Chile, Argentina and Uruguay. CCU is the largest Chilean brewer, the second-largest Argentine brewer, the second-largest Chilean soft drink producer, the second-largest Chilean wine producer, the largest Chilean mineral water and nectars producer, the largest pisco distributor and also participates in the HOD, rum and confectionery industries in Chile. The Company has licensing agreements with Heineken Brouwerijen B.V., Anheuser-Busch Incorporated, PepsiCo Inc., Paulaner Brauerei AG, Schweppes Holdings Limited, Guinness Brewing Worldwide Limited, Société des Produits Nestlé S.A., Pernod Ricard and Compañía Pisquera Bauzá S.A..



For more information contact:

Investor Relations

Felipe Arancibia (56-2) 2427-3104
 Carolina Burgos (56-2) 2427-3104
 Cristóbal Escobar (56-2) 2427-3195
 investor@ccuinvestor.com

Media

Marisol Bravo (56-2) 2427-3236
 Carlos Vallejos (56-2) 2427-3445

CCU REPORTS CONSOLIDATED FIRST QUARTER 2013 RESULTS^{1,2,3}

Santiago, Chile, May 2, 2013 – CCU announced today its consolidated financial results for the first quarter ended March 31, 2013:

- **Consolidated volumes** increased 9.7%. The Chile business segment, contributed with an increase of 9.7% driven by 19.1% strong volume growth in the Non-alcoholic beverages operational segment. The Rio de la Plata business segment showed 12.8% increase while the Wine business segment decreased 4.5% this quarter. On organic basis, consolidated volumes grew 3.0% in Q1'13 driven by 10.3% growth in the Non-alcoholic beverages operational segment.
- **Total Net sales** increased 8.0%. Organically, it grew 6.2%, as a consequence of 3.0% higher consolidated volumes coupled with 3.0% higher average prices.
- **Gross profit** increased 11.8%. Organically, it grew 10.0%, as a combination of higher Net sales and a decrease in Cost of sales of 201 bps as a percentage of Net sales.
- **Normalized EBITDA** increased 4.7%. Organically, it grew 3.6% in Q1'13, driven by 6.9% increase in the Chile business segment.

Key figures (In ThHL or CLP million unless stated otherwise)	Q1'13	Q1'12	Total change %	Organic change %
Volumes	5,951	5,423	9.7%	3.0%
Net sales	304,100	281,480	8.0%	6.2%
Gross Profit	174,184	155,838	11.8%	10.0%
Normalized EBIT	58,031	57,064	1.7%	0.8%
Normalized EBITDA	73,204	69,897	4.7%	3.6%
Normalized Net income	40,315	40,225	0.2%	-1.0%
Normalized Earnings Per Share	126.6	126.3	0.2%	-1.0%

¹ For an explanation of the terms used please refer to the Glossary in Further Information and Exhibits. For organic growth details please refer to page 6. Figures in tables and exhibits have been rounded off and may not add exactly the total shown.

² All references in this press release, shall be deemed to refer to Q1'13 figures compared to Q1'12 figures.

³ For a comparable basis, volumes figures consider energy drinks sales from CCU Argentina in both periods shown.

COMMENTS FROM THE CEO

We are satisfied with CCU's first quarter 2013 overall performance, where the Normalized EBITDA grew 4.7%, including 1.1% positive consolidation impact related to the acquisition of Manantial and the one in Uruguay. Our Chile business segment delivered a positive quarter with a Normalized EBITDA increase of 8.6%, overshadowed by Rio de la Plata and Wine business segments. On organic basis, Normalized EBITDA increased 3.6% explained by Chile business segment increase of 6.9%, led by outperforming Non-alcoholic beverages operational segment growth of 14.3% and to a lesser extent Beer Chile with a growth of 3.9%.

The Normalized EBITDA margin, as reported, decreased 76 bps mainly due to lower EBITDA margin in Rio de la Plata and Wine business segments. On organic basis, the Normalized EBITDA margin decreased 61 bps. However, in Chile business segment, despite of higher marketing expenses as a percentage of Net sales and higher transportation costs, affected by high real salaries caused by almost full employment, the Normalized EBITDA margin was in line with the same quarter last year.

Consolidated volumes increased 9.7% including a positive consolidation impact of 363 thousand hectoliter. As reported Chile business segment grew 9.7%. On organic basis, consolidated volume grew 3.0% explained by Chile business segment increase of 4.7%, led by the Non-alcoholic beverages operational segment which increased 10.3% due to industry expansion coupled with market share gains, partially compensated by decreases in Spirits and Beer Chile operational segments. Beer Chile and Spirits decreased slightly more than the industry decline. As reported, Rio de la Plata business segment showed a 12.8% increase, while organically decreased 0.5%, which according to our best understanding was to a lesser degree than the industry contraction shown during the quarter.

As reported, Net sales grew 8.0%, including a positive consolidation impact of CLP 5,282 million. On organic basis, Net Sales grew by 6.2% in Q1'13, reflecting the volume performance as well as the benefit of 3.0% price increase. This growth was led by 7.0% and 10.0% increases in Chile and Rio de la Plata business segments, respectively.

Latest innovations across our segments have delivered good performance and it encourages us to continue innovating as a way to strengthen our market position. The favorable economic environment in Chile given the low unemployment rate and higher salaries allowed us to increase prices in most of our segments, in order to offset the higher transportation costs.

We are optimistic that our strong financial position coupled with strategies for fostering our operational excellence and supporting market leadership through consistent branding efforts should keep CCU on the path of healthy development.

In line with our strategy and in the way we run the business, we realigned our operation in three business segments, as a diversified beverage company operating in the Southern Cone and with an extensive export business in wine, to more than 85 countries. The business segments are as follows: Chile⁴, Rio de la Plata⁵ and Wine. In a future, on a date to be defined, releases will disclose this three business segments only.

Looking ahead, in terms of organic growth, per capita consumption increase coupled with our strong position in growing markets, will continue to drive top line growth.

⁴ Chile includes the following operational segments: Beer Chile, Non-alcoholic beverages and Spirits.

⁵ Rio de la Plata includes the following operational segments: CCU Argentina and Uruguay.

CONSOLIDATED INCOME STATEMENT HIGHLIGHTS (Exhibits 1 & 2)

NET SALES

Q1'13 As reported, Total Net sales increased 8.0% to CLP 304,100 million as result of 9.7% higher volumes partially offset by 1.5% decrease in average prices. Volumes in the Chile business segment grew 9.7%, where the operational segments contributed as follows, Non-alcoholic beverages 19.1%, more than compensating the 2.8% drop in Beer Chile and 2.9% drop in Spirits. The Rio de la Plata business segment grew 12.8%, where CCU Argentina decreased 0.5%, and the Wine business segment decreased 4.5%.

On organic basis, Total Net sales increased 6.2% as result of 3.0% higher volumes coupled with 3.0% increase in average prices. Volumes in the Chile business segment grew 4.7%, while Non-alcoholic beverages operational segment increased 10.3%. The Rio de la Plata business segment volumes decreased 0.5%.

Net sales by segment

	Net sales (million CLP)					
	Q1'13	Mix	Q1'12	Mix	Total Change%	Organic Change%
1. Chile Business segment	202,654	66.6%	186,671	66.3%	8.6	7.0
Beer Chile	98,078	32.3%	93,311	33.2%	5.1	5.1
Non-alcoholic beverages	91,319	30.0%	80,489	28.6%	13.5	9.9
Spirits	13,257	4.4%	12,871	4.6%	3.0	3.0
2. Rio de la Plata Business segment	72,748	23.9%	63,956	22.7%	13.7	10.0
CCU Argentina	70,364	23.1%	63,956	22.7%	10.0	10.0
Uruguay	2,384	0.8%	-	-	-	-
3. Wines Business segment	29,127	9.6%	31,199	11.1%	-6.6	-6.6
4. Other/Eliminations	-429	-0.1%	-347	-0.1%	23.8	23.8
TOTAL	304,100	100.0%	281,480	100.0%	8.0	6.2

GROSS PROFIT

Q1'13 As reported, Gross profit increased 11.8% to CLP 174,184 million as result of 8.0% higher Net sales, partially offset by 3.4% higher Cost of sales. As a percentage of Net sales, Cost of sales decreased from 44.6% to 42.7%, consequently, Gross profit as a percentage of Net sales increased from 55.4% to 57.3%.

On organic basis, Gross profit increased 10.0% to CLP 171,450 million as result of 6.2% higher Net sales, partially offset by 1.4% higher Cost of sales. As a percentage of Net sales, Cost of sales decreased from 44.6% to 42.6% in Q1'13, consequently, Gross profit as a percentage of Net sales increased from 55.4% to 57.4%.

NORMALIZED EBIT

Q1'13 As reported, Normalized EBIT increased 1.7% to CLP 58,031 million mostly explained by 17.7% higher MSD&A expenses, which increased to CLP 116,853 million. MSD&A expenses, as a percentage of Net sales, increased from 35.3% to 38.4%, as result of higher distribution and marketing expenses, in Chile and Argentina, which were affected by high real salaries caused by almost full employment in Chile and higher transportation cost in both countries.

On organic basis, Normalized EBIT increased 0.8% to CLP 57,518 million mostly explained by 15.4% higher MSD&A expenses, which increased to CLP 114,627 million. MSD&A expenses, as a percentage of Net sales, increased to 38.4%.

Normalized EBIT and EBIT margin by segment

	Normalized EBIT (million CLP)						Normalized EBIT margin			
	Q1'13	Mix	Q1'12	Mix	Total Change%	Organic Change%	Q1'13	Q1'12	Total Change(bps)	Organic Change(bps)
1. Chile Business segment	45,913	79.1%	43,106	75.5%	6.5	5.0	22.7%	23.1%	-44	-4
Beer Chile	29,148	50.2%	28,685	50.3%	1.6	1.6	29.7%	30.7%	-102	-102
Non-alcoholic beverages	15,928	27.4%	13,460	23.6%	18.3	13.6	17.4%	16.7%	72	57
Spirits	837	1.4%	961	1.7%	-12.8	-12.8	6.3%	7.5%	-115	-115
2. Rio de la Plata Business segment	8,974	15.5%	10,187	17.9%	-11.9	-10.7	12.3%	15.9%	-359	-300
CCU Argentina	9,094	15.7%	10,187	17.9%	-10.7	-10.7	12.9%	15.9%	-300	-300
Uruguay	-120	-0.2%	-	-	-	-	-5.0%	-	-	-
3. Wines Business segment	406	0.7%	846	1.5%	-52.0	-52.0	1.4%	2.7%	-132	-132
4. Other/Eliminations	2,738	4.7%	2,925	5.1%	-6.4	-6.4	-	-	-	-
TOTAL	58,031	100.0%	57,064	100.0%	1.7	0.8	19.1%	20.3%	-119	-102

NORMALIZED EBITDA

Q1'13 As reported, Normalized EBITDA increased 4.7% to CLP 73,204 million and the normalized EBITDA margin decreased from 24.8% to 24.1%.

On organic basis, Normalized EBITDA increased 3.6% to CLP 72,381 million and the normalized EBITDA margin decreased 61 bps to 24.2%.

Normalized EBITDA and EBITDA margin by segment

	Normalized EBITDA (million CLP)						Normalized EBITDA margin			
	Q1'13	Mix	Q1'12	Mix	Total Change%	Organic Change%	Q1'13	Q1'12	Total Change(bps)	Organic Change(bps)
1. Chile Business segment	54,927	75.0%	50,575	72.4%	8.6	6.9	27.1%	27.1%	1	-4
Beer Chile	34,142	46.6%	32,876	47.0%	3.9	3.9	34.8%	35.2%	-42	-42
Non-alcoholic beverages	19,446	26.6%	16,241	23.2%	19.7	14.3	21.3%	20.2%	112	82
Spirits	1,339	1.8%	1,457	2.1%	-8.1	-8.1	10.1%	11.3%	-122	-122
2. Rio de la Plata Business segment	11,421	15.6%	11,781	16.9%	-3.0	-2.6	15.7%	18.4%	-272	-211
CCU Argentina	11,479	15.7%	11,781	16.9%	-2.6	-2.6	16.3%	18.4%	-211	-211
Uruguay	-57	-0.1%	-	-	-	-	-2.4%	-	-	-
3. Wines Business segment	1,966	2.7%	2,521	3.6%	-22.0	-22.0	6.7%	8.1%	-133	-133
4. Other/Eliminations	4,889	6.7%	5,021	7.2%	-2.6	-	-	-	-	-
TOTAL	73,204	100.0%	69,897	100.0%	4.7	3.6	24.1%	24.8%	-76	-61

NON-OPERATING RESULT

Q1'13 In Non-operating result we include the following: Net financing expenses, Equity and income of JVs⁶, Foreign currency exchange differences, Results as per adjustment units, and Other gains/(losses). The total variation of these accounts, when compared to the same quarter last year, is a higher result of CLP 1,178 million explained by:

- **Results as per adjustment units** which increased CLP 1,683 million, mainly due to 0.1% increase of the UF value in Q1'13 compared with 1.1% increase of the UF in Q1'12. Additionally, lower debt indexed to UF.
- **Other gains/(losses) and Foreign currency exchange differences** which increased CLP 1,973 million mainly due to the absence in Q1'13 of losses related to hedges covering foreign exchange variations on taxes.

Partially compensated by:

- **Net financial expenses** which increased CLP 2,467 million to a loss of CLP 3,939 million, due to higher debt in Argentina in Q1'13 at ARS nominal interest rate, taken to renew the proprietary bottle park, and lower cash and cash equivalents related to recent acquisitions.

INCOME TAXES

Q1'13 Income taxes increased CLP 2,126 million mainly explained by the absence in Q1'13 of a credit related with foreign exchange fluctuations on taxes recorded in Q1'12, and by higher income taxes in Chile. In September 2012, the Chilean government raised income tax from 18.5% to 20.0%.

NET INCOME

Q1'13 Increased CLP 91 million to CLP 40,315 million due to higher EBIT and Non-operating result, partially compensated by higher Income taxes. On organic basis, Net Income decreased 1.0%.

⁶ Includes changes in the consolidation scope as earlier adoption of IFRS 11 on December 2012. Further information; please refer to Q4'12 Press Release.

ORGANIC GROWTH

The following schedule details the effect of first time consolidation of the acquisition of Manantial and in Uruguay in Q1'13. For better performance measure, Proforma refers to consolidated results as reported, excluding the Manantial and Uruguay operation's consolidation impact.

First Quarter (In ThHL or CLP million unless stated otherwise)	As reported		Manantial ⁽¹⁾	Uruguay	Proforma ⁽²⁾		Total ⁽³⁾ Change%	Organic ⁽⁴⁾ Change%
	2013	2012			2013	2012		
Volumes	5,951	5,423	196	167	5,588	5,423	9.7	3.0
Net Sales	304,100	281,480	2,897	2,384	298,819	281,480	8.0	6.2
Net Sales (CLP/HL)	51,102	51,901	14,781	14,263	53,478	51,901	-1.5	3.0
Cost of sales	(129,916)	(125,641)	(648)	(1,900)	(127,368)	(125,641)	3.4	1.4
% of net sales	42.7	44.6	22.4	79.7	42.6	44.6		
Gross profit	174,184	155,838	2,249	484	171,450	155,838	11.8	10.0
% of net sales	57.3	55.4	77.6	20.3	57.4	55.4		
MSD&A	(116,853)	(99,314)	(1,641)	(584)	(114,627)	(99,314)	17.7	15.4
% of net sales	38.4	35.3	56.6	24.5	38.4	35.3		
Other operating income/(expenses)	700	540	24	(20)	695	540	29.7	28.8
Normalized EBIT	58,031	57,064	633	(120)	57,518	57,064	1.7	0.8
Normalized EBIT Margin (%)	19.1	20.3	21.8	-5.0	19.2	20.3		
Normalized EBITDA	73,204	69,897	880	(57)	72,381	69,897	4.7	3.6
Normalized EBITDA Margin (%)	24.1	24.8	30.4	-2.4	24.2	24.8		

(1) Manantial reports with 1 month delay.

(2) Proforma excludes Manantial and Uruguay.

(3) Total Change refers to as reported figures variation.

(4) Organic Change refers to as proform figures variation.

BUSINESS SEGMENTS HIGHLIGHTS (Exhibit 2)**1. CHILE**

Net sales increased 8.6% to CLP 202,654 million as result of 9.7% higher sales volume, partially offset by 1.0% lower average prices. On organic basis, Net sales increase 7.0% as result of 4.7% higher organic sales volume coupled with 2.2% increase in average prices.

Normalized EBIT increased 6.5% to CLP 45,913 million due to 8.6% higher Net sales partially offset by 4.0% higher Cost of Sales and 16.8% higher MSD&A expenses. Cost of sales as a percentage of Net sales decreased from 44.5% to 42.7%. MSD&A as a percentage of Net sales increased from 32.4% to 34.9%, mainly explained by higher distribution costs and marketing expenses. The Normalized EBIT margin decreased from 23.1% to 22.7%. On organic basis, Normalized EBIT increased 5.0% due to 7.0% higher Net sales partially offset by 3.2% higher Cost of sales and 14.1% higher MSD&A expenses.

Normalized EBITDA increased 8.6% to CLP 54,927 million and the Normalized EBITDA maintained in line with the previous year at 27.1%. On organic basis, Normalized EBITDA increased 6.9% to CLP 54,047 million.

Comments Our Chile business segment, delivered a positive quarter led by outperforming Non-alcoholic beverages and in a lesser extent Beer Chile operational segments performance. Additionally, we had a positive impact in Non-Alcoholic beverages due to the inclusion of Manantial's acquisition (HOD business).

In line with our strategy and in the way we run the business, we realigned our business segments, as a diversified beverage company operating in the Southern Cone and with an extensive export business, in wine, to more than 85 countries. The new financial reporting structure considers Chile business segment as of the following operational segments: Beer Chile, Non-alcoholic beverages and Spirits.

– BEER CHILE

Net sales increased 5.1% to CLP 98,078 million as result of 8.2% higher average prices, partially compensated by 2.8% lower sales volumes.

Normalized EBIT increased 1.6% to CLP 29,148 million because of 5.1% higher Net sales and 0.5% lower Cost of Sales, partially offset by 16.5% higher MSD&A expenses. Cost of sales as a percentage of Net sales decreased from 40.4% to 38.2%. MSD&A as a percentage of Net sales increased from 29.0% to 32.1%, mainly explained by higher distribution costs and marketing expenses. Changes in volume's mix caused by higher sales in cans, made the Normalized EBIT margin decrease from 30.7% to 29.7%.

Normalized EBITDA increased 3.9% to CLP 34,142 million and the Normalized EBITDA margin decreased from 35.2% to 34.8%.

Comments We are pleased with the first results of both the launch of the new Cristal 1.2 liter returnable bottle as well as Cristal Light. The two launches, next to the 6% price increase in one way packaging that we implemented in January, are the most

tangible examples of our ambition to increase the value of our brand portfolio and strengthen our market leadership.

– NON-ALCOHOLIC BEVERAGES

Net sales increased 13.5% to CLP 91,319 million as result of 19.1% volume increase partially offset by 4.7% decrease in average prices for Q1'13. On organic basis, volume grew 10.3% partially compensated with 0.4% decrease in average prices. Outstanding volume growth was delivered by every category: water 39.7% (organic 5.2%), nectar 19.9% and soft drinks 10.3%.

Normalized EBIT increased 18.3% to CLP 15,928 million due to 18.2% higher Gross profit, as a consequence of higher Net sales partially compensated by 8.1% increase in Cost of sales. Nevertheless, Cost of sales as a percentage of Net sales decreased from 46.8% to 44.6%. The higher Gross profit was partially offset by 19.2 % growth in MSD&A expenses explained by higher distribution costs and in a lesser extent to higher marketing expenses. Normalized EBIT margin increased from 16.7% to 17.4%. On organic basis, Normalized EBIT increased 13.6% due to 12.9% higher Gross profit and 13.6% increase in MSD&A expenses.

Normalized EBITDA increased 19.7% to CLP 19,446 million and the Normalized EBITDA margin increased from 20.2% to 21.3%. On organic basis, Normalized EBITDA increased 14.3% to CLP 18,565 million and its margin increased to 21.0%.

Comments Volumes continued to have a remarkable performance in all categories following the growth path shown in 2012, as consequence of market share expansion related to first preference improvements. Additionally, we had a positive effect due to the inclusion of Manantial's acquisition. In all, on organic basis, Normalized EBITDA margin increased 82 bps from 20.2% to 21.0%.

– SPIRITS

Net sales increased 3.0% to CLP 13,257 million as result of 6.1% higher average price partially offset by 2.9% lower volumes.

Normalized EBIT decreased 12.8% to CLP 837 million mainly due to 1.2% lower Gross profit, as a consequence 5.7% higher Cost of sales, not fully compensated by 3.0% higher Net Sales. MSD&A expenses increase of 1.6% to CLP 4,148 million is mostly explained by higher distribution costs. Therefore, Normalized EBIT margin decreased from 7.5% to 6.3%.

Normalized EBITDA decreased 8.1% to CLP 1,339 million, while the Normalized EBITDA margin decreased from 11.3% to 10.1%.

Comments Volume decrease is mostly explained by a contraction in the rum category, which is mainly affecting the mainstream segment. The decrease in volume was partially compensated by 12.6% increase in Pernod Ricard products, mainly driven by whisky and vodka categories.

2. RIO DE LA PLATA

Net sales measured in Chilean pesos, increased 13.7% to CLP 72,748 million as result of 12.8% higher sales volume coupled with 0.9% increase in average prices.

Normalized EBIT measured in Chilean pesos, decreased 11.9% to CLP 8,974 million in Q1'13, as result of 21.8% increase in MSD&A expenses due to inflationary pressure, higher personnel and distribution costs, and marketing expenses, not compensated by higher Gross profit. Therefore, MSD&A as a percentage of Net sales increased from 46.4% to 49.6%. Normalized EBIT margin decreased from 15.9% to 12.3%. On organic basis, Normalized EBIT decreased 10.7% due to 19.8% increase in MSD&A expenses.

Normalized EBITDA measured in Chilean pesos, decreased 3.0% to CLP 11,421 million and Normalized EBITDA margin decreased from 18.4% to 15.7%. On organic basis, Normalized EBITDA decreased 2.6%.

Comments As mentioned before, we realigned our business segments. The new financial reporting structure considers Rio de la Plata business segment as of the following operational segments: CCU Argentina and Uruguay operation.

– CCU ARGENTINA

Net sales measured in Chilean pesos, increased 10.0% to CLP 70,364 million as result of 10.5% higher average prices partially offset by 0.5% lower sales volume.

Normalized EBIT measured in Chilean pesos, decreased 10.7% to CLP 9,094 million mainly due to 19.8% higher MSD&A expenses, despite the Gross margin increase of 11.8% which, as a percentage of Net sales, increased from 62.1% to 63.1%. MSD&A as a percentage of Net sales increased from 46.4% to 50.5%, mainly due to higher distribution costs and marketing expenses. Normalized EBIT margin decreased from 15.9% to 12.9%.

Normalized EBITDA decreased 2.6% to CLP 11,479 million this quarter, while Normalized EBITDA margin lowered from 18.4% to 16.3%. Measured in US\$, increased from 24.0 million to 24.3 million.

Comments Domestic beer volumes decreased 0.9%, but to our best understanding, we have seen market share gains in a contracting industry, as shown during this quarter.

– URUGUAY

The integration of the acquired operation in Uruguay is progressing well and in line with management plans. This mainly comprises integration of the main activities of the Uruguay's operation into CCU Argentina systems, policies and procedures. Measured in Chilean pesos, this quarter results delivered CLP 2,384 million of Net sales and 167 thousand hectoliter volume sales. Normalized EBITDA amounted to a negative CLP 57 million.

3. WINE

Net sales decreased 6.6% to CLP 29,127 million due to 4.5% decrease in volumes coupled with 2.2% lower average price, when expressed in Chilean pesos. The Chile Domestic average price increased 1.9% as result of price increases and a better sales mix. The Chile Export remained flat in USD terms, but due to the appreciation of the Chilean peso, prices decreased 1.8%. The Argentina average prices increased 11.8% in CLP terms and volumes decreased 12.3%.

Normalized EBIT decreased 52.0% to CLP 406 million due to foreign exchange currency fluctuations. Cost of sales decreased 8.9% and as a percentage of Net sales, it decreased from 68.1% to 66.5%. MSD&A expenses increased 1.7% mainly due to higher marketing expenses and distribution costs. Normalized EBIT margin decreased from 2.7% to 1.4%.

Normalized EBITDA decreased 22.0% to CLP 1,966 million and the Normalized EBITDA margin decreased from 8.1% to 6.7%.

Comments The results of our Domestic and Argentine operations are in line with our strategy to sell more premium wine, which translates in higher prices. Our Chile Export market has been affected by the appreciation of the Chilean peso and by lower sales volumes in some important markets like Latin American market.

FURTHER INFORMATION AND EXHIBITS**ABOUT CCU**

CCU is a diversified beverage company operating principally in Chile, Argentina and Uruguay. CCU is the largest Chilean brewer, the second-largest Argentine brewer, the second-largest Chilean soft drink producer, the second-largest Chilean wine producer, the largest Chilean mineral water and nectars producer, the largest pisco distributor and also participates in the HOD, rum and confectionery industries in Chile. The Company has licensing agreements with Heineken Brouwerijen B.V., Anheuser-Busch Incorporated, PepsiCo Inc., Paulaner Brauerei AG, Schweppes Holdings Limited, Guinness Brewing Worldwide Limited, Société des Produits Nestlé S.A., Pernod Ricard and Compañía Pisquera Bauzá S.A.. For more information, visit www.ccu.cl.

CAUTIONARY STATEMENT

Statements made in this press release that relate to CCU's future performance or financial results are forward-looking statements, which involve known and unknown risks and uncertainties that could cause actual performance or results to materially differ. We undertake no obligation to update any of these statements. Persons reading this press release are cautioned not to place undue reliance on these forward-looking statements. These statements should be taken in conjunction with the additional information about risk and uncertainties set forth in CCU's annual report on Form 20-F filed with the US Securities and Exchange Commission and in the annual report submitted to the SVS and available in our web page.

GLOSSARY**Business Segments**

Business segments are reflected as follows: 1. Chile, which considers Beer Chile, Spirits and Non Alcoholic (including nectars, water, as purified mineral and HOD, and softdrinks which also incorporates tea, sports and energy drinks); 2. Rio de la Plata, which includes CCU Argentina (including beer, cider, spirits, energy drinks and domestic wine from Tamarí sales) and Uruguay's Operation (softdrinks and mineral water); 3. Wine, (including Chile domestic, Chile export and Argentina, export and domestic, except sales from Tamarí), 4. The "Other/Eliminations" considers the non-allocated corporate overhead expenses and the result of the logistics subsidiary. Corporate shared services, distribution and logistics expenses allocated to each business segment based on Service Level Agreements.

Cost of sales

Formerly referred to as Cost of Goods Sold (COGS), Cost of sales includes direct costs and manufacturing expenses.

Earnings Per Share (EPS)

Net profit divided by the weighted average number of shares during the year.

EBIT

Stands for Earnings Before Interest and Taxes, and for management purposes it is defined, as earnings before other gains (losses), net financial expenses, equity and income of joint ventures, foreign currency exchange differences, results as per adjustment units and income taxes. EBIT is equivalent to Operating Result used in the 20-F Form.

EBITDA

EBITDA represents EBIT plus depreciation and amortization. EBITDA is not an accounting measure under IFRS. When analyzing the operating performance, investors should use EBITDA in addition to, not as an alternative for Net income, as this item is defined by IFRS. Investors should also note that CCU's presentation of EBITDA may not be comparable to similarly titled indicators used by other companies. EBITDA is equivalent to ORBDA (Operating Result Before Depreciation and Amortization), used in the 20-F Form.

Exceptional Items (EI)

Formerly referred to as Non recurring items (NRI), Exceptional items are either income or expenses which do not occur regularly as part of the normal activities of the Company. They are presented separately because they are important for the understanding of the underlying sustainable performance of the Company due to their size or nature.

Marketing, Selling, Distribution and Administrative expenses (MSD&A)

MSD&A include marketing, selling, distribution and administrative expenses.

Net Debt

Total financial debt minus cash & cash equivalents.

Net Debt / EBITDA

The ratio is based on a twelve month rolling calculation for EBITDA.

Net Income

Net profit attributable to parent company shareholder as per IFRS.

Normalized

The term "normalized" refers to performance measures (EBITDA, EBIT, Net income, EPS) before exceptional items.

ROCE

ROCE stands for Return on Capital Employed.

Organic growth

Organic growth refers to growth excluding the effect of consolidation changes and the effect of first time consolidation an acquisition.

UF

The UF is a monetary unit indexed to the CPI variation.

PRESS RELEASE



Exhibit 1: Income Statement (First Quarter 2013)

First Quarter	2013	2012	2013	2012	Total	Organic
	(CLP million)		(USD million) ⁽¹⁾		Change %	Change %
Net Sales	304,100	281,480	644	596	8.0	6.2
Cost of sales	(129,916)	(125,641)	(275)	(266)	3.4	1.4
% of net sales	42.7	44.6	42.7	44.6		
Gross profit	174,184	155,838	369	330	11.8	10.0
MSD&A	(116,853)	(99,314)	(247)	(210)	17.7	15.4
% of net sales	38.4	35.3	38.4	35.3		
Other operating income/(expenses)	700	540	1	1	29.7	28.8
Normalized EBIT	58,031	57,064	123	121	1.7	0.8
% of net sales	19.1	20.3	19.1	20.3		
Exceptional items	-	-	-	-		
EBIT	58,031	57,064	123	121	1.7	0.8
% of net sales	19.1	20.3	19.1	20		
Net financing expenses	(3,939)	(1,472)	(8)	(3)	167.6	150.9
Equity and income of JVs	(24)	(13)	(0)	(0)	92.4	92.4
Foreign currency exchange differences	(118)	(13)	(0)	(0)	840.9	1,208.8
Results as per adjustment units	(209)	(1,892)	(0)	(4)	(88.9)	(88.9)
Other gains/(losses)	(191)	(2,270)	(0)	(5)	(91.6)	(87.5)
Total Non-operating result	(4,481)	(5,659)	(9)	(12)	(20.8)	(20.8)
Income/(loss) before taxes	53,550	51,405	113	109	4.2	3.2
Income taxes	(11,448)	(9,322)	(24)	(20)	22.8	22.5
Net income for the period	42,102	42,083	89	89	0.0	(1.1)

Normalized net income attributable to:

The equity holders of the parent	40,315	40,225	85	85	0.2	(1.0)
----------------------------------	--------	--------	----	----	-----	-------

Net income attributable to:

The equity holders of the parent	40,315	40,225	85	85	0.2	(1.0)
----------------------------------	--------	--------	----	----	-----	-------

Non-controlling interest	1,787	1,858	4	4	(3.8)	(3.8)
--------------------------	-------	-------	---	---	-------	-------

Normalized EBITDA	73,204	69,897	155	148	4.7	3.6
% of net sales	24.1	24.8	24.1	24.8		
EBITDA	73,204	69,897	155	148	4.7	3.6
% of net sales	24.1	24.8	24.1	24.8		

OTHER INFORMATION

	Number of shares	318,502,872	318,502,872	318,502,872	318,502,872		
Shares per ADR ⁽²⁾		2	2	2	2		
Normalized Earnings per share	126.58	126.29	0.27	0.27	0.2	-1.0	
Earnings per share	126.58	126.29	0.27	0.27	0.2	-1.0	
Normalized Earnings per ADR	253.16	252.59	0.54	0.53	0.2	-1.0	
Earnings per ADR	253.16	252.59	0.54	0.53	0.2	-1.0	
Depreciation	15,173	12,834	32	27	18.2	18.2	
Capital Expenditures	23,565	21,169	50	45	11.3	11.3	

(1) Average Exchange rate for the period: US\$1.00 = CLP 472.5

(2) Dated December 20th, 2012 there was an ADR ratio change from 1 ADR to 5 common shares, to a new ratio of 1 ADR to 2 common shares.

PRESS RELEASE

Exhibit 2: Segment Information (First Quarter 2013)

		1. Chile Business segment											
First Quarter		Beer Chile				Non-Alcoholic				Spirits			
(In THL or CLP million unless stated otherwise)		2013	2012	Total %	Organic %	2013	2012	Total %	Organic %	2013	2012	Total %	Organic %
Volumes⁽¹⁾		1,564	1,609	-2.8	-2.8	2,656	2,231	19.1	10.3	53	54	-2.9	-2.9
Net Sales		98,078	93,311	5.1	5.1	91,319	80,489	13.5	9.9	13,257	12,871	3.0	3.0
Net Sales (CLP/HL)		62,718	57,985	8.2	8.2	34,381	36,078	-4.7	-0.4	251,026	236,661	6.1	6.1
Cost of sales		(37,455)	(37,654)	-0.5	-0.5	(40,707)	(37,662)	8.1	8.4	(8,272)	(7,825)	5.7	5.7
% of net sales		38.2	40.4			44.6	46.8			62.4	60.8		
Gross profit		60,623	55,658	8.9	8.9	50,612	42,827	18.2	12.9	4,985	5,046	-1.2	-1.2
% of net sales		61.8	59.6			55.4	53.2			37.6	39.2		
MSD&A		(31,477)	(27,020)	16.5	18.5	(35,094)	(29,437)	19.2	13.6	(4,148)	(4,082)	1.6	1.6
% of net sales		32.1	29.0			38.4	36.6			31.3	31.7		
Other operating income/(expenses)		2	48	-96.6	-96.6	409	71	477.3	443.1	0	(4)	-100.5	-100.5
Normalized EBIT		29,148	28,685	1.6	1.6	15,928	13,460	18.3	13.6	837	961	-12.8	-12.8
Normalized EBIT Margin (%)		29.7	30.7			17.4	16.7			6.3	7.5		
Normalized EBITDA		34,142	32,876	3.9	3.9	19,446	16,241	19.7	14.3	1,339	1,457	-8.1	-8.1
Normalized EBITDA Margin (%)		34.8	35.2			21.3	20.2			10.1	11.3		

		2. Río de la Plata Business segment								3. Wine Business segment							
First Quarter		CCU Argentina				Uruguay				Total				2013			
(In THL or CLP million unless stated otherwise)		2013	2012	Total %	Organic %	2013	2012	Total %	Organic %	2013	2012	Total %	Organic %	2013	2012	Total %	Organic %
Volumes⁽¹⁾		1,257	1,263	-0.5	-0.5	167	-	-	-	1,424	1,263	12.8	-0.5	254	266	-4.5	-4.5
Net Sales		70,364	63,956	10.0	10.0	2,384	-	-	-	72,748	63,956	13.7	10.0	29,127	31,199	-6.6	-6.6
Net Sales (CLP/HL)		55,975	50,839	10.5	10.5	14,263	-	-	-	51,079	50,839	0.9	10.5	114,722	117,362	-2.2	-2.2
Cost of sales		(25,929)	(24,216)	7.1	7.1	(1,900)	-	-	-	(27,829)	(24,216)	14.9	7.1	(19,369)	(21,250)	-8.9	-8.9
% of net sales		36.9	37.9			79.7	-			38.3	37.9			66.5	68.1		
Gross profit		44,435	39,740	11.8	11.8	484	-	-	-	44,919	39,740	13.0	11.8	9,758	9,949	-1.9	-1.9
% of net sales		63.1	62.1			20.3	-			61.7	62.1			33.5	31.9		
MSD&A		(35,518)	(29,649)	19.8	19.8	(584)	-	-	-	(36,102)	(29,649)	21.8	19.8	(9,450)	(9,291)	1.7	1.7
% of net sales		50.5	46.4			24.5	-			49.6	46.4			32.4	29.8		
Other operating income/(expenses)		177	95	85.5	85.5	(20)	-	-	-	157	95	64.7	85.5	98	189	-47.8	-47.8
Normalized EBIT		9,094	10,187	-10.7	-10.7	(120)	-	-	-	8,974	10,187	-11.9	-10.7	406	846	-52.0	-52.0
Normalized EBIT Margin (%)		12.9	15.9			-5.0	-			12.3	15.9			1.4	2.7		
Normalized EBITDA		11,479	11,781	-2.6	-2.6	(57)	-	-	-	11,421	11,781	-3.0	-2.6	1,966	2,521	-22.0	-22.0
Normalized EBITDA Margin (%)		16.3	18.4			-2.4	-			15.7	18.4			6.7	8.1		

		4. Other/eliminations				Total			
First Quarter		2013	2012	Total %	Organic %	2013	2012	Total %	Organic %
(In THL or CLP million unless stated otherwise)		2013	2012	Total %	Organic %	2013	2012	Total %	Organic %
Volumes⁽¹⁾		-	-	0.0	0.0	5,951	5,423	9.7	3.0
Net Sales		(429)	(347)	23.8	23.8	304,100	281,480	8.0	6.2
Net Sales (CLP/HL)		-	-	0.0	0.0	51,102	51,901	-1.5	3.0
Cost of sales		3,716	2,966	25.3	25.3	(129,916)	(125,641)	3.4	1.4
% of net sales		3.287	2,619	25.5	25.5	42.7	44.6		
Gross profit		1.9	1.7			174,184	155,838	11.8	10.0
% of net sales						57.3	55.4		
MSD&A		(581)	165	-451.8	-451.8	(116,853)	(99,314)	17.7	15.4
% of net sales						38.4	35.3		
Other operating income/(expenses)		33	141	-76.4	-76.4	700	540	29.7	28.8
Normalized EBIT		2,738	2,925	-6.4	-6.4	58,031	57,064	1.7	0.8
Normalized EBIT Margin (%)						19.1	20.3		
Normalized EBITDA		4,889	5,021	-2.6	-2.6	73,204	69,897	4.7	3.6
Normalized EBITDA Margin (%)						24.1	24.8		

(1) Excludes bulk wine sales.

PRESS RELEASE



Exhibit 3: Balance Sheet

	March 31	December 31	March 31	December 31	Total
	2013	2012	2013	2012	Change%
	(CLP million)		(US\$ million) ⁽¹⁾		
ASSETS					
Cash and cash equivalents	105,374	102,337	223	217	3.0
Other current assets	359,402	393,551	761	834	(8.7)
Total current assets	464,776	495,888	985	1,051	(6.3)
PP&E (net)	623,970	612,329	1,322	1,297	1.9
Other non current assets	213,714	218,231	453	462	(2.1)
Total non current assets	837,684	830,560	1,775	1,760	0.9
Total assets	1,302,460	1,326,448	2,759	2,810	(1.8)
LIABILITIES					
Short term financial debt	117,143	54,874	248	116	113.5
Other liabilities	227,875	259,656	483	550	(12.2)
Total current liabilities	345,018	314,530	731	666	9.7
Long term financial debt	139,017	209,123	295	443	(33.5)
Other liabilities	92,553	92,277	196	195	0.3
Total non current liabilities	231,570	301,400	491	639	(23.2)
Total Liabilities	576,588	615,929	1,222	1,305	(6.4)
EQUITY					
Paid-in capital	231,020	231,020	489	489	0.0
Other reserves	(53,421)	(48,146)	(113)	(102)	0.0
Retained earnings	450,504	430,346	954	912	4.7
Net equity attributable to parent company shareholders	628,103	613,220	1,331	1,299	2.4
Minority interest	97,769	97,299	207	206	0.5
Total equity	725,872	710,518	1,538	1,505	2.2
Total equity and liabilities	1,302,460	1,326,448	2,759	2,810	(1.8)

OTHER FINANCIAL INFORMATION

Total financial debt	256,160	263,997	543	559	-3.0%
Net debt	150,786	161,660	319	342	-6.7%
Liquidity ratio	1.35	1.58			
Financial Debt / Capitalization	0.26	0.27			
Net debt / EBITDA	0.63	0.69			

(1) Exchange rate as of March 31, 2013: US\$1.00 = CLP 472.03