



2019080147529

19/08/2019 12:13 Operador: PAFRANCO
DIVISION CONTROL FINANCIERO VALORES
Nro. Inscrip: 7v

Santiago, 19 de agosto de 2019.

Señores
Comisión para el Mercado Financiero
Presente

Rol N° 0007

Ref. : CCU Presenta Resultados Consolidados al Segundo Trimestre 2019

De nuestra consideración:

Por medio de la presente, hacemos llegar a Uds. copia de la referida información en inglés y español, difundida el día 7 de agosto del 2019 a través del sitio www.ccu.cl, sección Información para Inversionistas.

Le saluda atentamente,

Felipe Dubernet Azócar
Gerente Corporativo de Administración y Finanzas
Compañía Cervecerías Unidas S.A.

cb/sc.
Incl.: Lo citado
c.c. : Bolsa de Comercio de Santiago
Bolsa Electrónica de Chile
Archivo.

CCU REPORTA RESULTADOS CONSOLIDADOS AL SEGUNDO TRIMESTRE 2019^{1,2}

Santiago, Chile, 7 de agosto de 2019 – CCU anunció hoy sus resultados financieros consolidados para el segundo trimestre, finalizado el 30 de junio de 2019:

- **Los Volúmenes Consolidados** aumentaron 1,4%. El crecimiento en volumen según segmento de operación fue el siguiente:
 - **Chile** 2,2%
 - **Negocios Internacionales** 1,5%. Excluyendo Bolivia, el volumen disminuye 6,5%³
 - **Vinos** (1,6)%
- **Los Ingresos por ventas** aumentaron 1,4%.
- **El EBITDA** alcanzó CLP 51.879 millones., una disminución de 9,8%, excluyendo los efectos la transacción de CCU Argentina y Anheuser-Busch InBev S.A./N.V. (ABI), materializada en el 2T18 (la "Transacción")⁴.
- La variación de EBITDA por segmento de operación fue la siguiente:
 - **Chile** 4,8%
 - **Negocios Internacionales** (94,3)%
 - **Vinos** 15,0%
- **La Utilidad neta** alcanzó los CLP 18.040 millones, un aumento de 45,1% excluyendo la Transacción.
- **La Utilidad por acción** alcanzó CLP 48,8 por acción.

Principales indicadores	2T19	2T18	Variación %	Acum '19	Acum '18	Variación %
(En MHL o millones de pesos a menos que se indique de otra manera)						
Volúmenes	5.889	5.806	1,4	13.998	13.415	4,3
Ingresos por ventas	377.362	372.170	1,4	854.220	844.333	1,2
Margen bruto	177.755	185.704	(4,3)	423.230	450.022	(6,0)
EBIT	24.731	36.722	(32,7)	100.624	127.520	(21,1)
EBITDA	51.879	57.490	(9,8)	152.307	170.061	(10,4)
Utilidad Neta	18.040	12.430	45,1	66.556	69.175	(3,8)
Utilidad por acción (CLP)	48,8	33,6	45,1	180,1	187,2	(3,8)
Incluyendo el efecto de la Transacción:						
EBIT	24.731	245.656	(89,9)	100.624	336.455	(70,1)
EBITDA	51.879	266.425	(80,5)	152.307	378.995	(59,8)
Utilidad Neta	18.040	165.926	(89,1)	66.556	222.671	(70,1)

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

² Todas las referencias de este reporte, se entenderán referidas a cifras del 2T19 comparadas con cifras del 2T18, a menos que se indique lo contrario.

³ CCU empezó a consolidar Bolivia a partir de 9 agosto de 2018.

⁴ Para mayor información acerca de la Transacción, ver la Nota 1 –Letra C, de nuestros Estados Financieros Consolidados acumulado a Junio 2019.

COMENTARIOS DEL GERENTE GENERAL

Las variaciones en relación al año anterior y al segundo trimestre de 2018 excluyen los efectos de la transacción entre CCU Argentina y Anheuser-Busch InBev S.A./N.V. (ABI), materializada en el 2T18.

Durante el segundo trimestre del 2019, los volúmenes consolidados de CCU aumentaron 1,4%, mientras que el EBITDA alcanzó CLP 51.879 millones, equivalente a una disminución de 9,8%. Por su parte, el margen de EBITDA se ubicó en 13,7%, deteriorándose en 170 puntos base (pb.) con respecto al año anterior. La contracción en EBITDA se explicó principalmente por: (i) los efectos de la depreciación del CLP y del ARS frente al USD, los que se devaluaron un 10,1%⁵ y 82,3%⁶, respectivamente, aumentando nuestros costos denominados en USD, y (ii) la ausencia de aumentos de precios en Argentina durante la mayor parte del año, lo que limitó nuestra capacidad de compensar el impacto de la inflación en nuestros costos directos y MSD&A. Cabe mencionar que la contracción de EBITDA estuvo parcialmente compensada por mayores eficiencias provenientes del programa ExCCelencia CCU y la implementación de iniciativas de gestión de ingresos. De hecho, la caída de CLP 5.611 millones en EBITDA estuvo explicado por la contracción de CLP 10.263 millones en el Segmento de operación Negocios Internacionales, siendo compensado parcialmente por los aumentos de CLP 2.099 millones y CLP 1.011 millones en los Segmentos de Operación Chile y Vinos, respectivamente.

Por su parte, la Utilidad neta alcanzó los CLP 18.040 millones, equivalente a un alza de 45,1%. Este resultado se vio influenciado principalmente por cuatro efectos, en su mayoría no operacionales, en Argentina, tres positivos (el revalúo impositivo de activos, la aplicación de IFRS-3 en la reciente adquisición de activos vitivinícolas y ajuste de inflación en balance tributario), y uno negativo (la aplicación de la Contabilidad Hiperinflacionaria). Estos efectos tuvieron un impacto neto positivo de CLP 7.123 millones. Excluyendo lo anterior, la utilidad neta se habría contraído un 12,2%.

En el Segmento de operación Chile, los Ingresos por venta aumentaron 3,2%, impulsados por un incremento de 2,2% en volúmenes, en línea con la evolución de la economía. Los precios promedio subieron un 1,0%, lo que se compara positivamente con la disminución de 0,9% registrada en el primer trimestre del año. Lo anterior representó el primer resultado de nuestras iniciativas de gestión de ingresos, que nos permitió elevar los precios en una industria aun altamente promocionada. El margen bruto se redujo en 142 pb., principalmente debido al aumento en los costos denominados en USD por un CLP más débil. No obstante lo anterior, logramos compensar el aumento de los Costos de ventas con mayores eficiencias a nivel de MSD&A, que como porcentaje de los Ingresos por venta mejoraron en 135 pb. En consecuencia, el EBITDA alcanzó CLP 46.029 millones, una expansión de 4,8%, reflejando una recuperación con respecto a la contracción de 8,0% del primer trimestre. Asimismo, el margen de EBITDA aumentó 29 pb, de 19,3% a 19,6%.

El Segmento de operación Negocios Internacionales, que incluye a Argentina, Bolivia, Paraguay y Uruguay, reportó volúmenes que aumentaron 1,5%. Excluyendo la operación de Bolivia³ los volúmenes disminuyen un 6,5%, explicado mayormente por la contracción de la industria en Argentina, producto de una alta base de comparación y un escenario económico que permanece débil. Los Ingresos por ventas disminuyeron 2,1%, explicados por la caída de 3,6% en los precios promedio expresados en CLP, debido al impacto de la depreciación de 66,5%⁵ del ARS contra el CLP y la ausencia de aumentos de precios durante la mayor parte de la primera mitad del año, lo que como se mencionó anteriormente, limitó nuestra capacidad para compensar la presión del tipo de cambio en nuestros costos indexados al USD y el impacto negativo de la inflación. En consecuencia, el margen bruto decreció desde 53,3% a 42,8%. Es importante mencionar que toma tiempo compensar los impactos de la devaluación e inflación presentes en Argentina en nuestros resultados. No obstante, para ello dimos el primer paso aumentando los precios en Argentina a fines de junio. Con todo, el EBITDA disminuyó un 94,3%, alcanzando los CLP 617 millones y el margen EBITDA se deterioró de 11,5% a 0,7%.

El Segmento de operación Vinos registró un aumento del 1,0% en los Ingresos por ventas, explicado por un alza de 2,6% en los precios promedio en CLP, siendo parcialmente compensado por una caída de 1,6% en los volúmenes. Esta contracción se explica principalmente por un deterioro en los mercados de exportación, atribuido a una mayor competencia en mercados relevantes para nuestras operaciones. Por su parte, los mayores precios promedio se explicaron por el efecto positivo de un USD más fuerte contra el CLP y el ARS, en nuestros ingresos de exportación. El margen bruto de este segmento de operación continuó recuperándose este trimestre, con una mejora de 316 pb, desde un 33,0% a 36,1%, asociado mayormente a un menor costo del vino con respecto al año anterior y un mayor precio promedio. El indicador de MSD&A como porcentaje de los Ingresos por ventas se deterioró durante el trimestre, pasando de un 24,1% a un 26,4%, principalmente debido a gastos de marketing temporales concentrados en el trimestre. En total, el EBITDA alcanzó CLP 7.769 millones, una expansión de 15,0% y el margen EBITDA mejoró en 174 pb, de 12,6% a 14,3%.

En Colombia, donde tenemos un Joint Venture con Postobón, continuamos mostrando resultados prometedores después del lanzamiento de nuestra cerveza Andina, la cual es producida localmente y complementa nuestro portafolio de cervezas premium. Así, desde marzo hemos registrado aumentos en participación de mercado y una tendencia positiva en materia de volúmenes, reflejando el éxito de nuestra estrategia de marketing en el posicionamiento de la marca y una positiva aceptación por parte de los consumidores. A fines de junio 2019, más que duplicamos los volúmenes vendidos durante el primer semestre de 2018. Adicionalmente, comenzamos a producir Tecate en nuestra planta y entramos en la categoría de bebidas en base a malta a fines de julio, lanzando Natumalta. En

⁵ La variación del CLP contra otras monedas considera el promedio del período 2019 en comparación con el promedio del período 2018. (aop vs. aop, en sus siglas en inglés).

⁶ La variación del ARS contra otras monedas considera el valor cierre del período 2019 comparado con el promedio del período 2018. (eop vs. aop, en sus siglas en inglés).

adelante, esperamos continuar aumentando los puntos de venta e implementar nuestra estrategia con foco en calidad y ofrecer la mejor experiencia a nuestros clientes y consumidores.

En el segundo trimestre, CCU pudo contrarrestar parcialmente efectos externos significativos, provenientes de la devaluación de monedas, mediante el desarrollo de una estrategia que apunta a defender la rentabilidad a través de iniciativas de gestión de ingresos y esfuerzos en eficiencia. Así, durante el segundo trimestre mantuvimos un crecimiento positivo en volúmenes consolidados, logramos una expansión del EBITDA en los Segmentos de operación Chile y Vinos, y pudimos subir los precios en Argentina al final del trimestre. Durante la segunda mitad del año, continuaremos ejecutando nuestra estrategia de crecimiento sostenible y rentable, sustentado en un sólido portafolio de marcas, nuestra continua búsqueda de excelencia operacional y nuestro enfoque en innovación, marketing y ventas.

PRINCIPALES RESULTADOS CONSOLIDADOS DEL SEGUNDO TRIMESTRE (Tabla 1 & 3)

Las variaciones en relación al año anterior y al segundo trimestre de 2018 excluyen los efectos de la transacción entre CCU Argentina y Anheuser-Busch InBev S.A./N.V. (ABI), materializada en el 2T18.

- El Ingreso por ventas** aumentó un 1,4% como resultado de un crecimiento de 1,4% en volumen, mientras el precio promedio en CLP se mantuvo sin variación. El crecimiento del volumen consolidado fue impulsado por un aumento de 2,2% y 1,5% en el volumen de los Segmento de operación Chile y Negocios Internacionales, respectivamente, parcialmente compensado una caída de 1,6% del Segmento de operación Vinos. La nula variación en el precio promedio en CLP se explica, principalmente, por la depreciación de 66,5%⁶ del ARS contra el CLP, y la ausencia de aumentos de precio durante la mayor parte del primer semestre del año en Argentina, lo cual redujo la contribución al ingreso del Segmento de operación Negocios Internacionales medido en CLP. Estos efectos fueron parcialmente compensados por un precio promedio 1,0% más alto en el Segmento de operación Chile, debido a la implementación de iniciativas en gestión de ingresos, y por el Segmento de operación Vinos, donde el precio promedio aumentó 2,6%, dado el impacto favorable de un USD más fortalecido en los ingresos por venta de exportaciones.
- El Costo de venta** aumentó 7,0%, debido principalmente al crecimiento de 1,4% en volumen y a un alza de 5,5% en el Costo por venta por hectolitro. El Segmento de operación Chile reportó una alza de 4,0% en el Costo de venta por hectolitro, explicado por un aumento en nuestros costos denominados en USD producto de la depreciación de 10,1%⁵ del CLP contra el USD, parcialmente compensado por menores costos de aluminio, PET y azúcar. En el Segmento de operación Negocios Internacionales, el Costo de venta por hectolitro en CLP aumentó 18,1%, debido al impacto de la depreciación de 82,3%⁶ ARS contra el USD en nuestros costos denominados en USD, así como también los efectos de la inflación en Argentina (55,8% y/y a Junio). En el Segmento de operación Vinos, la caída de 2,2% en el Costo de venta por hectolitro fue debido al menor costo del vino que más que compensa el efecto de la depreciación del CLP contra el USD en insumos indexadas a dicha moneda.
- El Margen bruto** alcanzó CLP 177.755 millones, equivalente a una disminución de 4,3%, resultando en una caída de 279 pb en nuestro margen bruto como consecuencia de los efectos anteriormente descritos.
- Los MSD&A** aumentaron 5,1% y como porcentaje del Ingreso por ventas aumentó 147 pb. En el Segmento de operación Chile, el indicador de MSD&A como porcentaje del Ingreso por venta mejoró 135 pb, por mayores eficiencias que más que compensan el alza del precio del petróleo reflejado en nuestros costos de distribución. En el Segmento de operación Negocios Internacionales, el indicador de MSD&A como porcentaje del Ingreso por venta empeoró 844 pb, concentrado en Argentina, debido al impacto negativo de la inflación y la contracción en el Ingreso por ventas asociada a la ausencia de alzas de precio en la mayor parte del semestre durante este año. En el Segmento de operación Vinos, MSD&A como porcentaje del Ingreso por ventas aumentó 228 pb, de 24,1% a 26,4%, principalmente debido a gastos de marketing temporales concentrados este trimestre.
- El EBIT** alcanzó CLP 24.731 millones, una caída de 32,7%. Este resultado se explica por la fuerte depreciación de nuestras monedas locales frente al dólar, el efecto de la inflación en nuestros costos y gastos de MSD&A, y la ausencia de alzas de precios en Argentina durante la mayor parte del primer semestre del año.
- El EBITDA** alcanzó CLP 51,879 millones, una disminución del 9,8%, deteriorando el margen de EBITDA en 170 pb, de 15,4% a 13,7%. La caída en el EBITDA fue más que explicada por el Segmento de operación Negocios Internacionales, que reportó una caída del 94,3%, debido a los mismos impactos descritos en el EBIT, parcialmente compensados por el cambio positivo en el Segmento de operación Chile, donde el EBITDA aumentó un 4,8% y por el Segmento de operación Vinos con una expansión del 15,0%.

- **El Resultado no operacional** reportó una pérdida de CLP 7.271 millones en comparación con una pérdida de CLP 10.130 millones el año anterior, lo que significa una mejora de 28,2%, principalmente como mejor resultado en Diferencia de cambio de CLP 5.443 millones, y menor Gasto financiero neto por CLP 2.675 millones, debido al mayor Efectivo y equivalentes de efectivo mantenidos para pagos de impuestos y dividendos, relacionados con los resultados de la operación normal del negocio y la Transacción. Estos efectos fueron parcialmente compensados por una disminución de CLP 3.240 millones en Resultado de unidades de reajuste, gran parte explicado por la aplicación de la contabilidad hiperinflacionaria en Argentina y un menor resultado en Utilidad de negocios conjuntos y asociadas por CLP 2.594 millones, debido a un menor resultado financiero en Colombia.
- **El Impuesto a las ganancias** alcanzó una ganancia de CLP 3.622 millones, una mejora de CLP 15.018 millones comparado con el año anterior, principalmente explicado por efectos positivos en Argentina, detallados más adelante, y por los impuestos provenientes de nuestros activos denominados en moneda extranjera, como consecuencia de la apreciación del USD contra el CLP en el segundo trimestre de 2018.
- **La Utilidad neta** alcanzó CLP 18.040 millones, lo que significó una expansión de 45,1%. Este resultado se vio afectado principalmente por cuatro efectos en Argentina: (i) una ganancia por el revalúo impositivo de activos de CLP 6.731 millones, (ii) una ganancia de CLP 3.137 millones por la aplicación de la NIIF-3 a la reciente adquisición de activos vitivinícolas, (iii) una ganancia positiva de CLP 2.739 millones por la aplicación de la inflación a efectos tributarios y (iv) un impacto negativo de CLP 5.484 millones por el efecto de la contabilidad hiperinflacionaria. Excluyendo los impactos anteriores, la Utilidad neta se habría reducido un 12,2%.

PRINCIPALES RESULTADOS CONSOLIDADOS ACUMULADOS JUNIO 2019 (Tabla 2 y 4)

Las variaciones en relación al año anterior y al segundo trimestre de 2018 excluyen los efectos de la transacción entre CCU Argentina y Anheuser-Busch InBev S.A./N.V. (ABI), materializada en el 2T18.

- **El Ingreso por ventas** aumentó 1,2%, impulsado por un crecimiento de 4,3% en volúmenes, siendo parcialmente compensado por una disminución de 3,0% en los precios promedio en CLP. El crecimiento del volumen consolidado fue impulsado por un aumento de 7,5% y 3,7%, en los volúmenes de los segmentos de operación Negocios Internacionales y Chile, respectivamente, siendo parcialmente compensado por una disminución de 1,2% en el Segmento de operación Vinos. La caída de 3,0% en el precio promedio en CLP se explicó principalmente por la disminución de 11,9% en el Segmento de operación Negocios Internacionales, lo que a su vez se explica por la depreciación de 78,2%⁶ del ARS contra el CLP y la ausencia de aumentos de precios durante la mayor parte del primer semestre del año en Argentina. En el Segmento de operación Chile, los precios promedio se mantuvieron estables. En el Segmento de operación Vinos, los precios promedio se expandieron 4,7%, debido al impacto favorable de la depreciación del CLP frente al USD en los ingresos de exportación.
- **El Costo de venta** aumentó 9,3%, explicado por la expansión de 4,3% en volúmenes y el incremento de 4,8% en costo de ventas por hectolitro. El Segmento de Operación Chile reportó un crecimiento de 4,2% en el Costo de venta por hectolitro, explicado por la depreciación de 10,5%² del CLP contra el USD y su impacto en los costos vinculados a esta moneda, siendo parcialmente compensado por menores costos de aluminio, PET y azúcar. En el Segmento de operación Negocios Internacionales, el Costo de venta por hectolitro en CLP aumentó 11,8%, principalmente debido al impacto de la depreciación de 98,2%³ del ARS contra el USD, y su efecto en costos indexados al USD, y los efectos de la inflación en Argentina la que acumula un alza anual de 55,8% en junio 2019. En el Segmento de operación Vinos, el costo de ventas por hectolitro aumentó un 0,5%, debido al efecto de la depreciación del CLP frente al USD en insumos indexadas a dicha moneda.
- **El Margen bruto** alcanzó CLP 423.230 millones, una caída de 6,0% anual, con lo cual el Margen bruto como porcentaje del Ingreso se deterioró en 375 pb, como consecuencia de los efectos descritos anteriormente.
- **Los MSD&A** aumentaron un 2,5% y como porcentaje del Ingreso por ventas aumentó 49 pb de 38,5% a 38,9%. En el Segmento de operación Chile, indicador de MSD&A como porcentaje del Ingreso por ventas mejoró 17 pb, debido a eficiencias que más que compensan el alza del precio del petróleo reflejado en nuestros costos de distribución. En el Segmento de operación Negocios Internacionales, el indicador de MSD&A como porcentaje del Ingreso por ventas aumentó 322 pb, debido al impacto negativo de la inflación y la contracción en el Ingreso por ventas asociado a la ausencia de alzas de precio en la mayor parte del semestre durante este año en Argentina. En el Segmento de operación Vinos nuestro MSD&A como porcentaje del Ingreso por ventas aumentó 143 pb.
- **El EBIT** alcanzó CLP 100.624 millones, una contracción de 21,1%, explicado por las razones anteriormente descritas.
- **El EBITDA** alcanzó CLP 152.307 millones, una disminución de 10,4%, explicado por los Segmentos de operación Negocios Internacionales y Chile, que reportaron una disminución de 51,4% y 3,6%, respectivamente, estando en parte compensados por el aumento de 19,9% en el Segmento de operación Vinos. En consecuencia, nuestro margen EBITDA consolidado se contrajo en 231 pb, de 20,1% a 17,8%. Este resultado fue explicado por los mismos efectos descritos anteriormente.
- **El Resultado no operacional** mejoró en un 33,8%, con una pérdida acumulada de CLP 12.190 millones a junio de 2019, en comparación con una pérdida de CLP 18.403 millones al mismo mes del año anterior. La menor pérdida fue explicada por: (i) un mayor resultado de CLP 6.104 millones en gastos financieros netos, debido al mayor Efectivo y equivalentes de efectivo mantenidos para pagos de impuestos y dividendos, relacionados con los resultados de la operación normal del negocio y la Transacción, y (ii) un mejor resultado en cambio de moneda extranjera por CLP 6.606 millones. Estos efectos fueron parcialmente compensados por una disminución de CLP 3.964 millones en Resultado por unidades de ajuste, explicado en gran parte por la aplicación de la Contabilidad Hiperinflacionaria en Argentina, y por un menor resultado en Utilidad de negocios conjuntos y asociadas, por CLP 3.182 millones, derivado de un menor resultado financiero en Colombia.
- **El Impuesto a las ganancias** alcanzó los CLP 14.944 millones, equivalente a una caída de 54,8%, atribuido a: (i) una menor utilidad imponible consolidada, (ii) mayores impuestos en el segundo trimestre del 2018, resultantes de la depreciación del CLP con respecto al dólar sobre nuestros activos denominados en moneda extranjera, (iii) una ganancia no recurrente asociada a una revaluación de activos tributarios en Argentina y, (iv) la aplicación de inflación con fines tributarios en Argentina.
- **La Utilidad neta** alcanzó CLP 66.556 millones, equivalente a una contracción de 3,8%.

PRINCIPALES RESULTADOS POR SEGMENTOS DE OPERACIÓN DEL SEGUNDO TRIMESTRE

1. SEGMENTO DE OPERACIÓN CHILE

En el Segmento de operación Chile, los Ingresos por venta aumentaron 3,2%, impulsados por un incremento de 2,2% en volúmenes, en línea con la evolución de la economía. Los precios promedio subieron un 1,0%, lo que se compara positivamente con la disminución de 0,9% registrada en el primer trimestre del año. Lo anterior representó el primer resultado de nuestras iniciativas de gestión de ingresos, que nos permitió elevar los precios en una industria aun altamente promocionada. El margen bruto se redujo en 142 pb., principalmente debido al aumento en los costos denominados en USD por un CLP más débil. No obstante lo anterior, logramos compensar el aumento de los Costos de ventas con mayores eficiencias a nivel de MSD&A, que como porcentaje de los Ingresos por venta mejoraron en 135 pb. En consecuencia, el EBITDA alcanzó CLP 46.029 millones, una expansión de 4,8%, reflejando una recuperación con respecto a la contracción de 8,0% del primer trimestre. Asimismo, el margen de EBITDA aumentó 29 pb, de 19,3% a 19,6%.

En términos de innovación, durante el segundo trimestre incorporamos Coors Original, Royal Guard Pacific IPA y re-lanzamos Escudo Negra en nuestro portafolio de cervezas. En la categoría de licores, lanzamos Ice Spritz y una edición limitada de Mistral Nobel, llamada Mistral Nobel Eclipse. En la categoría de bebidas sin alcohol, continuamos innovando en empaques con una nueva lata de 220 cc para Pepsi Zero.

Con respecto a iniciativas de sustentabilidad, implementamos exhibidores de cerveza con material reciclado y elaboramos más de 60.000 pallets de plástico con residuos de la industria pesquera del sur de Chile. Además, como parte del programa de Consumo Responsable, en un esfuerzo por promover y reforzar las regulaciones vigentes que prohíben la venta de alcohol a menores de edad (bajo 18 años), en julio, CCU re-lanzó la campaña "No venta de alcohol a menores", apoyada por las autoridades locales y la asociación de botillerías en Chile. Adicionalmente, lanzamos por primera vez con una versión regional del programa Innpack, incluyendo Chile y Argentina, con una muy buena acogida. Este programa, está dirigido a startups y emprendimientos de dichos países, buscando premiar a las mejores iniciativas que entreguen soluciones para la industria de bebestibles.

2. SEGMENTO DE OPERACIÓN NEGOCIOS INTERNACIONALES

El Segmento de operación Negocios Internacionales, que incluye a Argentina, Bolivia, Paraguay y Uruguay, reportó volúmenes que aumentaron 1,5%. Excluyendo la operación de Bolivia³ los volúmenes disminuyen un 6,5%, explicado mayormente por la contracción de la industria en Argentina, producto de una alta base de comparación y un escenario económico que permanece débil. Los Ingresos por ventas disminuyeron 2,1%, explicados por la caída de 3,6% en los precios promedio expresados en CLP, debido al impacto de la depreciación de 66,5%⁵ del ARS contra el CLP y la ausencia de aumentos de precios durante la mayor parte de la primera mitad del año, lo que como se mencionó anteriormente, limitó nuestra capacidad para compensar la presión del tipo de cambio en nuestros costos indexados al USD y el impacto negativo de la inflación. En consecuencia, el margen bruto decreció desde 53,3% a 42,8%. Es importante mencionar que toma tiempo compensar los impactos de la devaluación e inflación presentes en Argentina en nuestros resultados. No obstante, para ello dimos el primer paso aumentando los precios en Argentina a fines de junio. Con todo, el EBITDA disminuyó un 94,3%, alcanzando los CLP 617 millones y el margen EBITDA se deterioró de 11,5% a 0,7%.

Durante este trimestre en Argentina, lanzamos Pehuenia, una sidra artesanal diseñada para jóvenes que valoran la calidad y la autenticidad, y comenzamos a distribuir las marcas Colón, Graffigna y Santa Silvia, provenientes de una viña recientemente adquirida en Argentina. En términos de sustentabilidad y como mencionamos anteriormente, lanzamos una versión regional del programa Innpack, incluyendo Chile y Argentina.

3. SEGMENTO DE OPERACIÓN VINOS

El Segmento de operación Vinos registró un aumento del 1,0% en los Ingresos por ventas, explicado por un alza de 2,6% en los precios promedio en CLP, siendo parcialmente compensado por una caída de 1,6% en los volúmenes. Esta contracción se explica principalmente por un deterioro en los mercados de exportación, atribuido a una mayor competencia en mercados relevantes para nuestras operaciones. Por su parte, los mayores precios promedio se explicaron por el efecto positivo de un USD más fuerte contra el CLP y el ARS, en nuestros ingresos de exportación. El margen bruto de este segmento de operación continuó recuperándose este trimestre, con una mejora de 316 pb, desde un 33,0% a 36,1%, asociado mayormente a un menor costo del vino con respecto al año anterior y un mayor precio promedio. El indicador de MSD&A como porcentaje de los Ingresos por ventas se deterioró durante el trimestre, pasando de un 24,1% a un 26,4%, principalmente debido a gastos de marketing temporales concentrados en el trimestre. En total, el EBITDA alcanzó CLP 7.769 millones, una expansión de 15,0% y el margen EBITDA mejoró en 174 pb, de 12,6% a 14,3%.

Cabe destacar que durante el trimestre integramos a nuestro portafolio en Argentina las marcas de vinos Colón, Graffigna y Santa Silvia.

INFORMACIÓN ADICIONAL Y TABLAS

DESCRIPCIÓN DE CCU

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

INFORMACIÓN DE RESPONSABILIDAD

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

GLOSARIO

Segmentos de Operación

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

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

REPORTE DE RESULTADOS

ARS

Peso argentino.

CLP

Peso chileno.

Costo de venta

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

Deuda Financiera Neta

La Deuda Financiera Total menos Efectivo y equivalentes de efectivo.

Deuda Financiera Neta / EBITDA

Cálculo basado en el EBITDA de los últimos doce meses.

EBIT

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

Ítems Excepcionales (IE)

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

Margen bruto

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

MSD&A

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

Ratio de Liquidez

Total activos corrientes / Total pasivos corrientes.

UF

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

Utilidad neta

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

Utilidad por acción

Utilidad del ejercicio dividida por el número total de acciones.

USD

Dólar estadounidense.

REPORTE DE RESULTADOS



Tabla 1: Estado de Resultados consolidado (Segundo trimestre 2019)

Segundo Trimestre

	2019	2018	Total
	(Millones de CLP)		Variación %
Ingresos por ventas	377.362	372.170	1,4
Costo de Venta	(199.607)	(186.466)	7,0
% de Ingresos	52,9	50,1	
Margen Bruto	177.755	185.704	(4,3)
MSD&A	(158.216)	(150.566)	5,1
% de Ingresos	41,9	40,5	
Otros ingresos (gastos) de operación	5.192	1.584	227,8
EBIT	24.731	36.722	(32,7)
% de Ingresos	6,6	9,9	
Gastos Financieros netos	(1.258)	(3.933)	(68,0)
Utilidad de negocios conjuntos y asociadas	(6.743)	(4.148)	62,5
Diferencia de cambio	916	(4.527)	(120,2)
Resultado por unidades de reajuste	(3.674)	(435)	745,4
Otras ganancias / (pérdidas)	3.488	2.913	19,7
Resultado no operacional	(7.271)	(10.130)	(28,2)
Utilidad antes de impuestos	17.460	26.592	(34,3)
Impuestos a las ganancias	3.622	(11.395)	(131,8)
Utilidad del período	21.082	15.196	38,7

Utilidad del período atribuible a:

Propietarios de la controladora	18.040	12.430	45,1
Participaciones no controladoras	(3.042)	(2.767)	10,0

EBITDA	51.879	57.490	(9,8)
% de Ingresos	13,7	15,4	

Incluyendo el efecto de la Transacción:

EBIT	24.731	245.656	(89,9)
% de Ingresos	6,6	66,0	
EBITDA	51.879	266.425	(80,5)
% de Ingresos	13,7	71,6	
Utilidad del período (atribuible a propietarios de la controladora)	18.040	165.926	(89,1)

INFORMACIÓN ADICIONAL

Número de Acciones	369.502.872	369.502.872	
Acciones por ADR	2	2	
Utilidad por acción (CLP)	48,8	33,6	45,1
Utilidad por ADR (CLP)	97,6	67,3	45,1
Depreciación	27.148	20.769	30,7
CAPEX	33.927	29.650	14,4

REPORTE DE RESULTADOS



Tabla 2: Estado de Resultados consolidado (Seis meses al 30 de junio de 2019)

Acumulado a Junio	2019	2018	Total
	(Millones de CLP)		Variación %
Ingresos por ventas	854.220	844.333	1,2
Costo de Venta	(430.990)	(394.311)	9,3
% de Ingresos	50,5	46,7	
Margen Bruto	423.230	450.022	(6,0)
MSD&A	(332.673)	(324.702)	2,5
% de Ingresos	38,9	38,5	
Otros ingresos (gastos) de operación	10.068	2.201	357,5
EBIT	100.624	127.520	(21,1)
% de Ingresos	11,8	15,1	
Gastos Financieros netos	(1.253)	(7.357)	(83,0)
Utilidad de negocios conjuntos y asociadas	(10.322)	(7.140)	44,6
Diferencia de cambio	1.276	(5.331)	(123,9)
Resultado por unidades de reajuste	(4.502)	(538)	736,3
Otras ganancias / (pérdidas)	2.611	1.963	33,0
Resultado no operacional	(12.190)	(18.403)	(33,8)
Utilidad antes de impuestos	88.434	109.117	(19,0)
Impuestos a las ganancias	(14.944)	(33.078)	(54,8)
Utilidad del período	73.490	76.039	(3,4)

Utilidad del período atribuible a:			
Propietarios de la controladora	66.556	69.175	(3,8)
Participaciones no controladoras	(6.934)	(6.864)	1,0

EBITDA	152.307	170.061	(10,4)
% de Ingresos	17,8	20,1	

Incluyendo el efecto de la Transacción:

EBIT	100.624	336.455	(70,1)
% de Ingresos	11,8	39,8	
EBITDA	152.307	378.995	(59,8)
% de Ingresos	17,8	44,9	
Utilidad del periodo (atribuible a propietarios de la controladora)	66.556	222.671	(70,1)

INFORMACIÓN ADICIONAL

Número de Acciones	369.502.872	369.502.872	
Acciones por ADR	2	2	
Utilidad por acción (CLP)	180,1	187,2	(3,8)
Utilidad por ADR (CLP)	360,2	374,4	(3,8)
Depreciación	51.682	42.540	21,5
CAPEX	60.194	58.582	2,8

REPORTE DE RESULTADOS



Tabla 3: Información por segmentos (Segundo trimestre 2019)

Segundo Trimestre		1. Segmento de operación Chile			2. Segmento de operación Negocios Internacionales			3. Segmento de operación Vinos		
(En MHL o millones de CLP a menos que se indique de otra manera)		2019	2018	A/A %	2019	2018	A/A %	2019	2018	A/A %
Volúmenes		3.917	3.834	2,2	1.629	1.605	1,5	362	367	(1,6)
Ingresos por ventas		235.434	228.108	3,2	92.608	94.605	(2,1)	54.191	53.646	1,0
	Ingresos (CLP/HL)	60.103	59.503	1,0	56.859	58.957	(3,6)	149.863	146.022	2,6
Costo de ventas		(114.305)	(107.514)	6,3	(52.954)	(44.161)	19,9	(34.620)	(35.965)	(3,7)
	% de Ingresos	48,6	47,1		57,2	46,7		63,9	67,0	
Margen bruto		121.129	120.593	0,4	39.655	50.444	(21,4)	19.571	17.681	10,7
	% de Ingresos	51,4	52,9		42,8	53,3		36,1	33,0	
MSD&A		(91.778)	(92.008)	(0,2)	(51.218)	(44.334)	15,5	(14.324)	(12.954)	10,6
	% de Ingresos	39,0	40,3		55,3	46,9		26,4	24,1	
Otros ingresos (gastos) de operación		210	361		4.762	1.369		131	39	
EBIT		29.561	28.946	2,1	(6.801)	7.479	(190,9)	5.378	4.765	12,9
Margen EBIT		12,6	12,7		7,3	7,9		9,9	8,9	
EBITDA		46.029	43.930	4,8	617	10.880	(94,3)	7.769	6.757	15,0
Margen EBITDA		19,6	19,3		0,7	11,5		14,3	12,6	
Incluyendo el efecto de la Transacción:										
EBIT		29.561	28.946	2,1	(6.801)	218.708	(103,1)	5.378	4.765	12,9
EBITDA		46.029	43.930	4,8	617	222.109	(99,7)	7.769	6.757	15,0

Segundo Trimestre		4. Otros/Eliminaciones			Total		
(En MHL o millones de CLP a menos que se indique de otra manera)		2019	2018	A/A %	2019	2018	A/A %
Volúmenes		(18)			5.889	5.806	1,4
Ingresos por ventas		(4.871)	(4.189)	16,3	377.362	372.170	1,4
	Ingresos (CLP/HL)				64.076	64.106	(0,0)
Costo de ventas		2.272	1.175	93,3	(199.607)	(186.466)	7,0
	% de Ingresos				52,9	50,1	
Margen bruto		(2.600)	(3.014)	(13,7)	177.755	185.704	(4,3)
	% de Ingresos				47,1	49,9	
MSD&A		(896)	(1.270)	(29,4)	(158.216)	(150.566)	5,1
	% de Ingresos				41,9	40,5	
Otros ingresos (gastos) de operación		89	(185)		5.192	1.584	
EBIT		(3.407)	(4.469)	(23,8)	24.731	36.722	(32,7)
Margen EBIT					6,6	9,9	
EBITDA		(2.535)	(4.077)	(37,8)	51.879	57.490	(9,8)
Margen EBITDA					13,7	15,4	
Incluyendo el efecto de la Transacción:							
EBIT		(3.407)	(6.764)	(49,6)	24.731	245.656	(89,9)
EBITDA		(2.535)	(6.372)	(60,2)	51.879	266.425	(80,5)

REPORTE DE RESULTADOS



Tabla 4: Información por segmentos (Seis meses al 30 de junio de 2019)

Acumulado (En MHL o millones de CLP a menos que se indique de otra manera)		1. Segmento de operación Chile			2. Segmento de operación Negocios Internacionales			3. Segmento de operación Vinos		
		2019	2018	A/A %	2019	2018	A/A %	2019	2018	A/A %
Volúmenes		9.350	9.020	3,7	4.012	3.731	7,5	656	664	(1,2)
Ingresos por ventas		549.580	530.669	3,6	213.757	225.760	(5,3)	98.871	95.576	3,4
	Ingresos (CLP/HL)	58.776	58.830	(0,1)	53.285	60.510	(11,9)	150.758	143.968	4,7
Costo de ventas		(255.093)	(236.213)	8,0	(115.250)	(95.871)	20,2	(64.056)	(64.510)	(0,7)
	% de Ingresos	46,4	44,5		53,9	42,5		64,8	67,5	
Margen bruto		294.488	294.456	0,0	98.507	129.890	(24,2)	34.816	31.067	12,1
	% de Ingresos	53,6	55,5		46,1	57,5		35,2	32,5	
MSD&A		(202.509)	(196.434)	3,1	(102.858)	(101.353)	1,5	(26.746)	(24.484)	9,2
	% de Ingresos	36,8	37,0		48,1	44,9		27,1	25,6	
Otros ingresos (gastos) de operación		675	149		8.696	1.624		180	322	
EBIT		92.653	98.171	(5,6)	4.345	30.160	(85,6)	8.249	6.904	19,5
Margen EBIT		16,9	18,5		2,0	13,4		8,3	7,2	
EBITDA		124.473	129.171	(3,6)	18.041	37.101	(51,4)	12.865	10.728	19,9
Margen EBITDA		22,6	24,3		8,4	16,4		13,0	11,2	
Incluyendo el efecto de la Transacción:										
EBIT		92.653	98.171	(5,6)	4.345	241.389	(98,2)	8.249	6.904	19,5
EBITDA		124.473	129.171	(3,6)	18.041	248.330	(92,7)	12.865	10.728	19,9

Acumulado (En MHL o millones de CLP a menos que se indique de otra manera)		4. Otros/Eliminaciones			Total		
		2019	2018	A/A %	2019	2018	A/A %
Volúmenes		(20)			13.998	13.415	4,3
Ingresos por ventas		(7.989)	(7.674)	4,1	854.220	844.333	1,2
	Ingresos (CLP/HL)				61.026	62.939	(3,0)
Costo de ventas		3.408	2.283	49,3	(430.990)	(394.311)	9,3
	% de Ingresos				50,5	46,7	
Margen bruto		(4.580)	(5.391)	(15,0)	423.230	450.022	(6,0)
	% de Ingresos				49,5	53,3	
MSD&A		(561)	(2.431)	(76,9)	(332.673)	(324.702)	2,5
	% de Ingresos				38,9	38,5	
Otros ingresos (gastos) de operación		518	107		10.068	2.201	
EBIT		(4.624)	(7.715)	(40,1)	100.624	127.520	(21,1)
Margen EBIT					11,8	15,1	
EBITDA		(3.072)	(6.939)	(55,7)	152.307	170.061	(10,4)
Margen EBITDA					17,8	20,1	
Incluyendo el efecto de la Transacción:							
EBIT		(4.624)	(10.010)	(53,8)	100.624	336.455	(70,1)
EBITDA		(3.072)	(9.234)	(66,7)	152.307	378.995	(59,8)

Tabla 5: Balance

	al 30 de junio	Al 31 de diciembre
	2019	2018
	MM CLP	
ACTIVOS		
Efectivo y equivalentes al efectivo	153.452	319.014
Otros activos corrientes	538.861	621.993
Total activos corrientes	692.313	941.007
Propiedades, plantas y equipos (neto)	1.066.094	1.021.267
Otros activos no corrientes	439.292	443.591
Total activos no corrientes	1.505.387	1.464.858
Total activos	2.197.700	2.405.865
PASIVOS		
Deuda financiera corriente	78.608	62.767
Otros pasivos	313.341	582.957
Total pasivos corrientes	391.950	645.724
Deuda financiera no corriente	252.177	228.185
Otros pasivos no corrientes	153.919	142.839
Total pasivos no corrientes	406.096	371.025
Total pasivos	798.045	1.016.749
PATRIMONIO		
Capital emitido	562.693	562.693
Otras reservas	(144.820)	(151.048)
Resultados acumulados	871.071	868.482
Subtotal patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora	1.288.944	1.280.127
Participaciones no controladoras	110.710	108.989
Total patrimonio	1.399.655	1.389.116
Total pasivos y patrimonio	2.197.700	2.405.865
<u>INFORMACIÓN FINANCIERA ADICIONAL</u>		
Deuda Financiera Total	330.785	290.952
Deuda Financiero Neta	177.333	(28.062)
Razón de liquidez	1,77	1,46
Deuda Financiera Total / Capitalización	0,19	0,17
Deuda Financiera Neta / EBITDA	0,53	(0,05)



CCU REPORTS CONSOLIDATED SECOND QUARTER 2019 RESULTS^{1,2}

Santiago, Chile, August 7, 2019 – CCU announced today its consolidated financial and operating results for the second quarter 2019, which ended June 30, 2019:

- **Consolidated Volumes** increased 1.4%. Volume variation per Operating segment was as follows:
 - **Chile** 2.2%
 - **International Business** 1.5%. Excluding Bolivia, volumes decreased 6.5%³
 - **Wine** (1.6)%
- **Net sales** increased 1.4%.
- **EBITDA** reached CLP 51,879 million, a 9.8% decrease, when excluding the effects of the CCU Argentina and Anheuser-Busch InBev S.A./N.V. (ABI) transaction, which took place in the 2Q18 (the "Transaction")⁴.
EBITDA variation per Operating segment was as follows:
 - **Chile** 4.8%
 - **International Business** (94.3)%
 - **Wine** 15.0%
- **Net income** reached CLP 18,040 million, a 45.1% increase, when excluding the Transaction.
- **Earnings per share** reached CLP 48.8 per share.

Key figures	2Q19	2Q18	Total change %	YTD19	YTD18	Total change %
(In ThHL or CLP million unless stated otherwise)						
Volumes	5,889	5,806	1.4	13,998	13,415	4.3
Net sales	377,362	372,170	1.4	854,220	844,333	1.2
Gross profit	177,755	185,704	(4.3)	423,230	450,022	(6.0)
EBIT	24,731	36,722	(32.7)	100,624	127,520	(21.1)
EBITDA	51,879	57,490	(9.8)	152,307	170,061	(10.4)
Net income	18,040	12,430	45.1	66,556	69,175	(3.8)
Earnings per share (CLP)	48.8	33.6	45.1	180.1	187.2	(3.8)
Including the effect of the Transaction:						
EBIT	24,731	245,656	(89.9)	100,624	336,455	(70.1)
EBITDA	51,879	266,425	(80.5)	152,307	378,995	(59.8)
Net income	18,040	165,926	(89.1)	66,556	222,671	(70.1)

1 For an explanation of the terms used in this report, please refer to the Glossary in Additional Information and Exhibits. Figures in tables and exhibits have been rounded and may not add up exactly to the total shown.

2 All growth or variation references in this Earnings Release refer to 2Q19 compared to 2Q18, unless otherwise stated.

3 CCU began to consolidate Bolivia as of August 9, 2018.

4 For further information about the Transaction see the Note 1- letter C, of our Consolidated Financial Statements.

COMMENTS FROM THE CEO

Variations against last year and 2Q18 ratios exclude the effects of the CCU Argentina and Anheuser-Busch InBev S.A./N.V. (ABI) transaction, which took place in the 2Q18.

During the second quarter of 2019, CCU's consolidated volumes increased 1.4%, while EBITDA was down 9.8% to CLP 51,879 million. Consequently, EBITDA margin deteriorated 170 bps, from 15.4% to 13.7%. The weaker financial results were mainly explained by the high depreciation of the CLP and ARS against the USD, which depreciated 10.1%⁵ and 82.3%⁶, respectively, increasing our USD-denominated costs, and by the absence of price increases in Argentina during most of the first half of the year, limiting our capacity to offset the impact of inflation on our costs and MSD&A expenses. These effects were partially compensated by efficiency gains from the ExCCelencia CCU program and the implementation of revenue management initiatives. In fact, the drop of CLP 5,611 million in EBITDA was caused by the fall of CLP 10,263 million in the International Business Operating segment, while we posted a positive turnaround in the Chile Operating segment, where EBITDA rose CLP 2,099 million, and a CLP 1,011 million increase in the Wine Operating segment.

In terms of Net income, we increased 45.1% to CLP 18,040 million. This result was affected by four mostly non-operating effects in Argentina, three positive (a tax asset revaluation, the application of IFRS-3 on the recent wine assets acquisition, and the application of inflation for tax purposes) and one negative (the application of Hyperinflation Accounting), with a net positive impact of CLP 7,123 million. Excluding the aforementioned impact, Net income would have decreased 12.2%.

In the Chile Operating segment, our top-line rose 3.2%, with volumes expanding 2.2%, in line with the economy. Average prices were up 1.0%, comparing positively with the 0.9% decrease in the first quarter. This is the first result of our revenue management initiatives that allowed us to raise prices in a still highly promoted industry. Gross margin dropped by 142 bps, mostly due to the higher USD-denominated costs from the weaker CLP. However, we were able to compensate the increase in COGS with efficiency gains in MSD&A expenses, which as a percentage of Net sales improved by 135 bps. Accordingly, EBITDA reached CLP 46,029 million, an expansion of 4.8%, posting a positive turnaround when compared with the 8.0% drop in 1Q19. As a result, EBITDA margin jumped 29 bps, from 19.3% to 19.6%.

The International Business Operating segment, which includes Argentina, Bolivia, Paraguay and Uruguay, reported volumes that rose 1.5%. Excluding Bolivia, volumes were down 6.5%³, explained by the industry contraction in Argentina associated with a high comparison base in the 2Q18 and a weak economic scenario. Net sales declined 2.1%, explained by the 3.6% average prices drop in CLP, due to the impact of the 66.5%⁶ depreciation of the ARS against the CLP and the absence of price increases during most of the first half of the year, which at the same time, limited our capability to offset the FX pressure on our USD-linked costs and the negative impact of inflation. Accordingly, gross margin contracted from 53.3% to 42.8%. It is important to mention that it takes time to compensate for the sharp currency devaluation and high inflation in our results. In this regard, we took the first step by increasing prices in Argentina at the end of June. All in all, EBITDA decreased 94.3%, reaching CLP 617 million, and EBITDA margin deteriorated from 11.5% to 0.7%.

The Wine Operating segment posted a 1.0% increase in revenue, explained by 2.6% higher average prices in CLP, partially offset by a 1.6% drop in volumes. The low dynamism in volumes is explained by exports mainly due to higher competition in key markets where we operate. The higher average prices were explained by the positive effect of the stronger USD against the CLP and ARS on our export revenues. The Operating segment's gross margin continued to recover this quarter, with an improvement of 316 bps, from 33.0% to 36.1%, primarily associated with lower cost of wine against last year and higher average prices. MSD&A expenses over total sales increased from 24.1% to 26.4%, mainly due to temporary marketing expenses which concentrated in the quarter. Altogether, EBITDA reached CLP 7,769 million, an expansion of 15.0%, and EBITDA margin improved by 174 bps, from 12.6% to 14.3%.

In Colombia, where we have a joint venture with Postobón, we continued to post promising results after the launch of our locally produced beer Andina, which complemented our premium beer portfolio. Since March, we have seen gains in market share and a positive trend in volumes, reflecting the success of our marketing strategy in positioning the Andina brand and most importantly a positive acceptance from the consumers. By the end of June, we more than doubled the volumes reached during the first semester of 2018. Furthermore, we started producing Tecate in our plant and entered the malt category at the end of July, when we launched Natumalta. We expect to continue increasing points of sales and to implement our strategy that involves a focus on quality and to deliver the best experience to our clients and consumers.

In the second quarter, CCU was able to partially offset significant external effects from the devaluation of local currencies by developing a strategy that aims to defend profitability through revenue management initiatives and efficiency efforts. In total, we kept positive consolidated volume growth, we achieved an EBITDA expansion in the Chile and Wine Operating segments, and we were able to raise prices in Argentina at the end of the quarter. During the second half of the year we will continue executing our sustainable and profitable growth strategy supported by a strong portfolio of brands, our continuous pursuit of operational excellence and our focus on innovation, marketing and sales execution.

⁵ The CLP currency variation against the USD considers average of period (aop) compared to aop.

⁶ The ARS currency variation against the CLP or the USD considers 2019 end of period (eop) compared to 2018 aop

CONSOLIDATED INCOME STATEMENT HIGHLIGHTS – SECOND QUARTER (Exhibit 1 & 3)

Variations against last year and 2Q18 ratios exclude the effects of the CCU Argentina and Anheuser-Busch InBev S.A./N.V. (ABI) transaction, which took place in the 2Q18.

- **Net sales** increased 1.4%, driven by 1.4% volume growth, while average prices in CLP were flat. Consolidated volume growth was driven by a 2.2% and 1.5% increase in volumes in the Chile and International Business Operating segments, respectively, partially offset by a 1.6% decline in the Wine Operating segment. The null variation on average prices in CLP was primarily explained by the 66.5%⁶ depreciation of the ARS against the CLP, and the absence of price increases during most of the first half of the year in Argentina, which reduced the revenue contribution in CLP from the International Business Operating segment. These effects were partially offset by 1.0% higher average prices in the Chile Operating segment, explained by the implementation of revenue management initiatives, and the Wine Operating segment, where average prices increased 2.6%, due to favorable impact of the stronger USD on export revenues.
- **Cost of sales** increased 7.0%, explained by the 1.4% expansion in volumes and the 5.5% rise in Cost of sales per hectoliter. The Chile Operating segment reported a 4.0% growth in Cost of sales per hectoliter, explained by the increase in USD-linked costs from the 10.1%⁵ depreciation of the CLP against the USD, partially compensated by lower costs of aluminum, PET and sugar. In the International Business Operating segment, the Cost of sales per hectoliter in CLP increased 18.1%, primarily due to the impact of the 82.3%⁶ depreciation of the ARS against the USD on USD-linked costs, as well as the effects of inflation in Argentina (55.8% y/y as of June). In the Wine Operating segment, the Cost of sales per hectoliter decreased by 2.2%, due to a lower cost of wine that more than offset the effect of the depreciation of the CLP against the USD on our USD linked materials.
- **Gross profit** reached CLP 177,755 million, a decrease of 4.3%, resulting in a drop of 279 bps in our Gross margin, as a consequence of the effects described above.
- **MSD&A** increased 5.1%, while MSD&A as a percentage of Net sales increased by 147 bps. In the Chile Operating segment, MSD&A as a percentage of Net sales improved by 135 bps, explained by efficiencies that more than offset higher fuel prices on our distribution costs. In the International Business Operating segment, MSD&A as a percentage of Net sales worsened by 844 bps, concentrated in Argentina, due to the negative impact of inflation and the contraction in Net sales, associated with the absence of price increases during most of the first half of the year. In the Wine Operating segment, MSD&A as a percentage of Net sales increased 228 bps, from 24.1% to 26.4%, mostly due to temporary marketing expenses concentrated in the quarter.
- **EBIT** reached CLP 24,731 million, a decrease of 32.7%. This result was explained by the sharp depreciation of our local currencies against the USD, the effect of inflation in our costs and MSD&A expenses, and the absence of price increases in Argentina during most of the first half of the year.
- **EBITDA** reached CLP 51,879 million, a decrease of 9.8%, deteriorating EBITDA margin by 170 bps, from 15.4% to 13.7%. The drop in EBITDA was explained by the International Business Operating segment, which reported a decline of 94.3%, due to the same impacts described in EBIT, and was partially offset by both the positive turnaround in the Chile Operating segment, where EBITDA rose 4.8% and by the Wine Operating segment with an expansion of 15.0%.
- **Non-operating** result totalized a loss of CLP 7,271 million, an improvement of 28.2% when compared with a loss of CLP 10,130 million last year, primarily due to a better result in Foreign currency exchange by CLP 5,443 million, and lower Net financial expenses by CLP 2,675 million, due to a larger Cash and cash equivalents maintained for upcoming Tax expenses and dividend payments related to the results of both ongoing operations and the transaction between CCU Argentina and Anheuser-Busch InBev S.A./N.V. (ABI). These effects were partially offset by a decrease of CLP 3,240 million in Result as per adjustment units, largely explained by the application of Hyperinflation accounting in Argentina and a lower result in Equity and income of JVs and associated by CLP 2,594 million, by cause of a lower financial result in Colombia.
- **Income taxes** reached a gain of CLP 3,622 million, an improvement of CLP 15,018 million from last year, mostly explained by positive effects in Argentina, detailed below, and by taxes resulting from our foreign currency denominated assets, as a consequence of the appreciation of the USD against the CLP in 2Q18.
- **Net income** reached CLP 18,040 million, an expansion of 45.1%. This result was affected by four mostly non-operating effects in Argentina: (i) a tax asset revaluation gain of CLP 6,731 million, (ii) a positive gain of CLP 3,137 million from the application of IFRS-3 on the recent wine assets acquisition, (iii) a positive gain of CLP 2,739 million from the application of inflation for tax purposes and, (iv) a negative impact of CLP 5,484 million from the effect of Hyperinflation accounting. Excluding the aforementioned impacts, Net income would have decreased 12.2%.

CONSOLIDATED INCOME STATEMENT HIGHLIGHTS FIRST HALF (Exhibit 2 & 4)

Variations against last year and 2Q18 ratios exclude the effects of the CCU Argentina and Anheuser-Busch InBev S.A./N.V. (ABI) transaction, which took place in the 2Q18.

- **Net sales** increased 1.2%, driven by 4.3% volume growth, which was partially offset by a 3.0% decline in average prices in CLP. Consolidated volume growth was driven by a 7.5% and 3.7% increase in volumes in the International Business and Chile Operating segments, respectively, partially offset by a 1.2% decline in the Wine Operating segment. The 3.0% lower average prices in CLP was mostly due to the 11.9% drop in the International Business Operating segment, explained by both the 78.2%⁶ depreciation of the ARS against the CLP, and the absence of price increases during most of the first half of the year in Argentina. The Chile Operating segment average prices were flat. In the Wine Operating segment, the average prices expanded 4.7%, due to the favorable impact of the stronger USD on export revenues.
- **Cost of sales** increased 9.3%, explained by the 4.3% expansion in volumes and the 4.8% rise in Cost of sales per hectoliter. The Chile Operating segment reported a 4.2% growth in Cost of sales per hectoliter, explained by the increase in USD-linked costs from the 10.5%⁵ depreciation of the CLP against the USD, partially compensated by lower costs of aluminum, PET and sugar. In the International Business Operating segment, the Cost of sales per hectoliter in CLP increased 11.8%, primarily due to the impact of the 98.2%⁶ depreciation of the ARS against the USD on USD-linked costs, as well as the effects of inflation in Argentina. In the Wine Operating segment, the Cost of sales per hectoliter increased by 0.5%, because of the depreciation of the CLP against the USD on our USD-linked materials.
- **Gross profit** reached CLP 423,230 million, a decrease of 6.0%, resulting in a 375 bps deterioration in our Gross margin, as a consequence of the effects described above.
- **MSD&A** expenses increased 2.5% and, as a percentage of Net sales, increased by 49 bps from 38.5% to 38.9%. In the Chile Operating segment, MSD&A as a percentage of Net sales improved by 17 bps, due to efficiency gains that more than offset the impact of higher oil prices in our distribution costs. In the International Business Operating segment, MSD&A as a percentage of Net sales increased by 322 bps, due to the negative impact of inflation and the contraction in Net sales, associated with the absence of price increases during most of the first half of the year in Argentina. In the Wine Operating segment, MSD&A as a percentage of Net sales increased 143 bps.
- **EBIT** reached CLP 100,624 million, a decrease of 21.1%, associated with the abovementioned effects.
- **EBITDA** reached CLP 152,307 million, a decrease of 10.4%, explained by the International Business and Chile Operating segments, which reported a decline of 51.4% and 3.6%, respectively, partially compensated by the 19.9% increase in the Wine Operating segment. Accordingly, our consolidated EBITDA margin contracted by 231 bps, from 20.1% to 17.8%. This result was explained by the same drivers described above.
- **Non-operating result** improved by 33.8%, with a loss of CLP 12,190 million compared to a loss of CLP 18,403 million last year, primarily as a result of CLP 6,104 million in lower Net financial expenses, due to higher Cash and cash equivalents maintained for upcoming Tax expenses and dividend payments related to the results from both ongoing operations and the Transaction, and a better result in Foreign currency exchange by CLP 6,606 million. These effects were partially offset by a decrease of CLP 3,964 million in Result as per adjustment units, largely explained by the application of Hyperinflation accounting in Argentina, and a lower result in Equity and income of JVs and associated by CLP 3,182 million, explained by a lower financial result in Colombia.
- **Income taxes** reached CLP 14,944 million, 54.8% less than last year, mainly explained by: (i) a lower consolidated taxable income, (ii) taxes resulting from our foreign currency denominated assets as a consequence of the appreciation of the USD against the CLP in the 2Q18, (iii) a tax asset revaluation in Argentina, and (iv) a positive gain from the application of inflation for tax purposes in Argentina.
- **Net income** reached CLP 66,556 million, a decrease of 3.8%.

HIGHLIGHTS OPERATING SEGMENTS SECOND QUARTER

Variations against last year and 2Q18 ratios exclude the effects of the CCU Argentina and Anheuser-Busch InBev S.A./N.V. (ABI) transaction, which took place in the 2Q18.

1. CHILE OPERATING SEGMENT

In the Chile Operating segment, our top-line rose 3.2%, with volumes expanding 2.2%, in line with the economy. Average prices were up 1.0%, comparing positively with the 0.9% decrease in the first quarter. This is the first result of our revenue management initiatives that allowed us to raise prices in a still highly promoted industry. Gross margin dropped by 142 bps, mostly due to the higher USD-denominated costs from the weaker CLP. However, we were able to compensate the increase in COGS with efficiency gains in MSD&A expenses, which as a percentage of Net sales improved by 135 bps. Accordingly, EBITDA reached CLP 46,029 million, an expansion of 4.8%, posting a positive turnaround when compare with the 8.0% drop in 1Q19. As a result, EBITDA margin jumped 29 bps, from 19.3% to 19.6%.

In terms of innovation, during the 2Q19 we incorporated Coors Original, Royal Guard Pacific IPA and relaunched Escudo Negra to our beer portfolio. In the spirits category we launched Ice Spritz and released a limited edition of Mistral Nobel, called Mistral Nobel Eclipse. In the non-alcoholic beverages category we continue to innovate in packaging with a new 220 cc can for Pepsi Zero.

Regarding sustainability initiatives, we implemented beer displays with recycled material and elaborated over 60,000 plastic pallets with residuals from the fishing industry from the south of Chile. In addition, and as part of our Responsible Consumption program, in an effort to promote and reinforce the current regulations prohibiting the sale of alcohol to minors (under 18 years old), in July, CCU re-launched the campaign “No venta de alcohol a menores”, supported by local authorities and the association of liquors stores of Chile. Additionally, we launched for the first time a regional edition of the Innpecta program, in both Chile and Argentina, with very positive reception. This program aims to support and reward startups that design innovative projects for the beverage industry.

2. INTERNATIONAL BUSINESS OPERATING SEGMENT

The International Business Operating segment, which includes Argentina, Bolivia, Paraguay and Uruguay, reported volumes that rose 1.5%. Excluding Bolivia, volumes were down 6.5%³, explained by the industry contraction in Argentina associated with a high comparison base in the 2Q18 and a weak economic scenario. Net sales declined 2.1%, explained by the 3.6% average prices drop in CLP, due to the impact of the 66.5%⁶ depreciation of the ARS against the CLP and the absence of price increases during most of the first half of the year, which at the same time, limited our capability to offset the FX pressure on our USD-linked costs and the negative impact of inflation. Accordingly, gross margin contracted from 53.3% to 42.8%. It is important to mention that it takes time to compensate for the sharp currency devaluation and high inflation in our results. In this regard, we took the first step by increasing prices in Argentina at the end of June. All in all, EBITDA decreased 94.3%, reaching CLP 617 million, and EBITDA margin deteriorated from 11.5% to 0.7%.

This quarter in Argentina, we launched Pehuena, a craft cider designed for young people who value quality and authenticity, and we started to distribute the brands Colón, Graffigna and Santa Silvia, from a recently acquired winery in Argentina. In terms of sustainability, we launched a regional version of the Innpecta program, in both Chile and Argentina, as mentioned above.

3. WINE OPERATING SEGMENT

The Wine Operating segment posted a 1.0% increase in revenue, explained by 2.6% higher average prices in CLP, partially offset by a 1.6% drop in volumes. The low dynamism in volumes is more than explained by exports mainly due to higher competition in key markets where we operate. The higher average prices were explained by the positive effect of the stronger USD against the CLP and ARS on our export revenues. The Operating segment's gross margin continued to recover this quarter, with an improvement of 316 bps, from 33.0% to 36.1%, primarily associated with lower cost of wine against last year and higher average prices. MSD&A expenses over total sales deteriorated during the quarter from 24.1% to 26.4%, mainly due to temporary marketing expenses which concentrated in the quarter. Altogether, EBITDA reached CLP 7,769 million, an expansion of 15.0%, and EBITDA margin improved by 174 bps, from 12.6% to 14.3%.

During the quarter we integrated the wine brands Colón, Graffigna and Santa Silvia to our wine portfolio in Argentina.

ADDITIONAL INFORMATION AND EXHIBITS**ABOUT CCU**

CCU is a multi-category beverage company with operations in Chile, Argentina, Bolivia, Colombia, Paraguay, Peru and Uruguay. CCU is one of the largest players in each one of the beverage categories in which it participates in Chile, including beer, soft drinks, mineral and bottled water, nectar, wine and pisco, among others. CCU is the second-largest brewer in Argentina and also participates in the cider, spirits and wine industries. In Uruguay and Paraguay, the Company is present in the beer, mineral and bottled water, soft drinks and nectar categories. In Bolivia, CCU participates in the beer, water, soft drinks and malt beverage categories. In Colombia, the Company participates in the beer industry and in Peru, in the pisco industry. The Company's principal licensing, distribution and / or joint venture agreements include Heineken Brouwerijen B.V., PepsiCo Inc., Seven-up International, Schweppes Holdings Limited, Société des Produits Nestlé S.A., Pernod Ricard Chile S.A., Promarca S.A. (Watt's) and Coors Brewing Company.

CORPORATE HEADQUARTERS

Vitacura 2670, 26th floor
Santiago
Chile

STOCK TICKER

Bolsa de Comercio de Santiago: CCU
NYSE: CCU

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 CMF (Chilean Market Regulator) and available on our web page.

GLOSSARY**Operating segments**

The Operating segments are defined with respect to its revenues in the geographic areas of commercial activity:

- **Chile:** This segment commercializes Beer, Non Alcoholic Beverages and Spirits in the Chilean market, and also includes the results of Transportes CCU Limitada, Comercial CCU S.A., Creccu S.A. and Fábrica de Envases Plásticos S.A.
- **International Business:** This segment commercializes Beer, Cider, Non-Alcoholic Beverages and Spirits in the Argentina, Uruguay, Paraguay and Bolivia.
- **Wine:** This segment commercializes Wine, mainly in the export market reaching over 80 countries, as well as the Chilean and Argentine domestic market.
- **Other/Eliminations:** Considers the non-allocated corporate overhead expenses and eliminations of transactions between segments.

ARS

Argentine peso.

CLP

Chilean peso.

Cost of sales

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

Earnings per Share (EPS)

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

EBIT

Earnings Before Interest and Taxes. For management purposes, EBIT is defined as Net income 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 Adjusted 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 (Adjusted 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.

Gross profit

Gross profit represents the difference between Net sales and Cost of sales.

Gross margin

Gross profit as a percentage of Net sales.

Liquidity ratio

Total current assets / Total current liabilities

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

MSD&A includes marketing, sales, distribution and administrative expenses.

Net Financial Debt

Total Financial Debt minus Cash & Cash Equivalents.

Net Financial Debt / EBITDA

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

Net income

Net income attributable to the equity holders of the parent.

UF

The UF is a monetary unit indexed to the Consumer Price Index variation in Chile.

USD

United States Dollar.

Exhibit 1: Consolidated Income Statement (Second Quarter 2019)

Second Quarter

	2019	2018	Total Change %
	(CLP million)		
Net sales	377,362	372,170	1.4
Cost of sales	(199,607)	(186,466)	7.0
% of Net sales	52.9	50.1	
Gross profit	177,755	185,704	(4.3)
MSD&A	(158,216)	(150,566)	5.1
% of Net sales	41.9	40.5	
Other operating income/(expenses)	5,192	1,584	227.8
EBIT	24,731	36,722	(32.7)
EBIT margin %	6.6	9.9	
Net financial expenses	(1,258)	(3,933)	(68.0)
Equity and income of JVs and associated	(6,743)	(4,148)	62.5
Foreign currency exchange differences	916	(4,527)	(120.2)
Results as per adjustment units	(3,674)	(435)	745.4
Other gains/(losses)	3,488	2,913	19.7
Non-operating result	(7,271)	(10,130)	(28.2)
Income/(loss) before taxes	17,460	26,592	(34.3)
Income taxes	3,622	(11,395)	(131.8)
Net income for the period	21,082	15,196	38.7

Net income attributable to:

The equity holders of the parent	18,040	12,430	45.1
Non-controlling interest	(3,042)	(2,767)	10.0

EBITDA	51,879	57,490	(9.8)
EBITDA margin %	13.7	15.4	

Including the effect of the Transaction:

EBIT	24,731	245,656	(89.9)
EBIT margin %	6.6	66.0	
EBITDA	51,879	266,425	(80.5)
EBITDA margin %	13.7	71.6	
Net income (attributable to equity holders of the parent)	18,040	165,926	(89.1)

OTHER INFORMATION

Number of shares	369,502,872	369,502,872	
Shares per ADR	2	2	
Earnings per share (CLP)	48.8	33.6	45.1
Earnings per ADR (CLP)	97.6	67.3	45.1
Depreciation	27,148	20,769	30.7
Capital Expenditures	33,927	29,650	14.4

Exhibit 2: Consolidated Income Statement (Six months ended on June 30, 2019)

YTD as of June	2019	2018	Total Change %
	(CLP million)		
Net sales	854,220	844,333	1.2
Cost of sales	(430,990)	(394,311)	9.3
% of Net sales	50.5	46.7	
Gross profit	423,230	450,022	(6.0)
MSD&A	(332,673)	(324,702)	2.5
% of Net sales	38.9	38.5	
Other operating income/(expenses)	10,068	2,201	357.5
EBIT	100,624	127,520	(21.1)
EBIT margin %	11.8	15.1	
Net financial expenses	(1,253)	(7,357)	(83.0)
Equity and income of JVs and associated	(10,322)	(7,140)	44.6
Foreign currency exchange differences	1,276	(5,331)	(123.9)
Results as per adjustment units	(4,502)	(538)	736.3
Other gains/(losses)	2,611	1,963	33.0
Non-operating result	(12,190)	(18,403)	(33.8)
Income/(loss) before taxes	88,434	109,117	(19.0)
Income taxes	(14,944)	(33,078)	(54.8)
Net income for the period	73,490	76,039	(3.4)

Net income attributable to:			
The equity holders of the parent	66,556	69,175	(3.8)
Non-controlling interest	(6,934)	(6,864)	1.0

EBITDA	152,307	170,061	(10.4)
EBITDA margin %	17.8	20.1	

Including the effect of the Transaction:

EBIT	100,624	336,455	(70.1)
EBIT margin %	11.8	39.8	
EBITDA	152,307	378,995	(59.8)
EBITDA margin %	17.8	44.9	
Net income (attributable to equity holders of the parent)	66,556	222,671	(70.1)

OTHER INFORMATION

Number of shares	369,502,872	369,502,872	
Shares per ADR	2	2	
Earnings per share (CLP)	180.1	187.2	(3.8)
Earnings per ADR (CLP)	360.2	374.4	(3.8)
Depreciation	51,682	42,540	21.5
Capital Expenditures	60,194	58,582	2.8

PRESS RELEASE



Exhibit 3: Segment Information (Second Quarter 2019)

Second Quarter		1. Chile Operating segment			2. International Business Operating segment			3. Wine Operating segment		
(In ThHL or CLP million unless stated otherwise)		2019	2018	YoY %	2019	2018	YoY %	2019	2018	YoY %
Volumes		3,917	3,834	2.2	1,629	1,605	1.5	362	367	(1.6)
Net sales		235,434	228,108	3.2	92,608	94,605	(2.1)	54,191	53,646	1.0
	Net sales (CLP/HL)	60,103	59,503	1.0	56,859	58,957	(3.6)	149,863	146,022	2.6
Cost of sales		(114,305)	(107,514)	6.3	(52,954)	(44,161)	19.9	(34,620)	(35,965)	(3.7)
	% of Net sales	48.6	47.1		57.2	46.7		63.9	67.0	
Gross profit		121,129	120,593	0.4	39,655	50,444	(21.4)	19,571	17,681	10.7
	% of Net sales	51.4	52.9		42.8	53.3		36.1	33.0	
MSD&A		(91,778)	(92,008)	(0.2)	(51,218)	(44,334)	15.5	(14,324)	(12,954)	10.6
	% of Net sales	39.0	40.3		55.3	46.9		26.4	24.1	
Other operating income/(expenses)		210	361		4,762	1,369		131	39	
EBIT		29,561	28,946	2.1	(6,801)	7,479	(190.9)	5,378	4,765	12.9
EBIT margin		12.6	12.7		7.3	7.9		9.9	8.9	
EBITDA		46,029	43,930	4.8	617	10,880	(94.3)	7,769	6,757	15.0
EBITDA margin		19.6	19.3		0.7	11.5		14.3	12.6	
Including the effect of the Transaction:										
EBIT		29,561	28,946	2.1	(6,801)	218,708	(103.1)	5,378	4,765	12.9
EBITDA		46,029	43,930	4.8	617	222,109	(99.7)	7,769	6,757	15.0

Second Quarter		4. Other/eliminations			Total		
(In ThHL or CLP million unless stated otherwise)		2019	2018	YoY %	2019	2018	YoY %
Volumes		(18)			5,889	5,806	1.4
Net sales		(4,871)	(4,189)	16.3	377,362	372,170	1.4
	Net sales (CLP/HL)				64,076	64,106	(0.0)
Cost of sales		2,272	1,175	93.3	(199,607)	(186,466)	7.0
	% of Net sales				52.9	50.1	
Gross profit		(2,600)	(3,014)	(13.7)	177,755	185,704	(4.3)
	% of Net sales				47.1	49.9	
MSD&A		(896)	(1,270)	(29.4)	(158,216)	(150,566)	5.1
	% of Net sales				41.9	40.5	
Other operating income/(expenses)		89	(185)		5,192	1,584	
EBIT		(3,407)	(4,469)	(23.8)	24,731	36,722	(32.7)
EBIT margin					6.6	9.9	
EBITDA		(2,535)	(4,077)	(37.8)	51,879	57,490	(9.8)
EBITDA margin					13.7	15.4	
Including the effect of the Transaction:							
EBIT		(3,407)	(6,764)	(49.6)	24,731	245,656	(89.9)
EBITDA		(2,535)	(6,372)	(60.2)	51,879	266,425	(80.5)

PRESS RELEASE



Exhibit 4: Segment Information (Six months ended on June 30, 2019)

YTD as of June		1. Chile Operating segment			2. International Business Operating segment			3. Wine Operating segment		
(In ThHL or CLP million unless stated otherwise)		2019	2018	YoY %	2019	2018	YoY %	2019	2018	YoY %
Volumes		9,350	9,020	3.7	4,012	3,731	7.5	656	664	(1.2)
Net sales		549,580	530,669	3.6	213,757	225,760	(5.3)	98,871	95,576	3.4
	Net sales (CLP/HL)	58,776	58,830	(0.1)	53,285	60,510	(11.9)	150,758	143,968	4.7
Cost of sales		(255,093)	(236,213)	8.0	(115,250)	(95,871)	20.2	(64,056)	(64,510)	(0.7)
	% of Net sales	46.4	44.5		53.9	42.5		64.8	67.5	
Gross profit		294,488	294,456	0.0	98,507	129,890	(24.2)	34,816	31,067	12.1
	% of Net sales	53.6	55.5		46.1	57.5		35.2	32.5	
MSD&A		(202,509)	(196,434)	3.1	(102,858)	(101,353)	1.5	(26,746)	(24,484)	9.2
	% of Net sales	36.8	37.0		48.1	44.9		27.1	25.6	
Other operating income/(expenses)		675	149		8,696	1,624		180	322	
EBIT		92,653	98,171	(5.6)	4,345	30,160	(85.6)	8,249	6,904	19.5
EBIT margin		16.9	18.5		2.0	13.4		8.3	7.2	
EBITDA		124,473	129,171	(3.6)	18,041	37,101	(51.4)	12,865	10,728	19.9
EBITDA margin		22.6	24.3		8.4	16.4		13.0	11.2	
Including the effect of the Transaction:										
EBIT		92,653	98,171	(5.6)	4,345	241,389	(98.2)	8,249	6,904	19.5
EBITDA		124,473	129,171	(3.6)	18,041	248,330	(92.7)	12,865	10,728	19.9

YTD as of June		4. Other/eliminations			Total		
(In ThHL or CLP million unless stated otherwise)		2019	2018	YoY %	2019	2018	YoY %
Volumes		(20)			13,998	13,415	4.3
Net sales		(7,989)	(7,674)	4.1	854,220	844,333	1.2
	Net sales (CLP/HL)				61,026	62,939	(3.0)
Cost of sales		3,408	2,283	49.3	(430,990)	(394,311)	9.3
	% of Net sales				50.5	46.7	
Gross profit		(4,580)	(5,391)	(15.0)	423,230	450,022	(6.0)
	% of Net sales				49.5	53.3	
MSD&A		(561)	(2,431)	(76.9)	(332,673)	(324,702)	2.5
	% of Net sales				38.9	38.5	
Other operating income/(expenses)		518	107		10,068	2,201	
EBIT		(4,624)	(7,715)	(40.1)	100,624	127,520	(21.1)
EBIT margin					11.8	15.1	
EBITDA		(3,072)	(6,939)	(55.7)	152,307	170,061	(10.4)
EBITDA margin					17.8	20.1	
Including the effect of the Transaction:							
EBIT		(4,624)	(10,010)	(53.8)	100,624	336,455	(70.1)
EBITDA		(3,072)	(9,234)	(66.7)	152,307	378,995	(59.8)

Exhibit 5: Balance Sheet

	June 30	December 31
	2019	2018
	(CLP million)	
ASSETS		
Cash and cash equivalents	153,452	319,014
Other current assets	538,861	621,993
Total current assets	692,313	941,007
PP&E (net)	1,066,094	1,021,267
Other non current assets	439,292	443,591
Total non current assets	1,505,387	1,464,858
Total assets	2,197,700	2,405,865
LIABILITIES		
Short term financial debt	78,608	62,767
Other liabilities	313,341	582,957
Total current liabilities	391,950	645,724
Long term financial debt	252,177	228,185
Other liabilities	153,919	142,839
Total non current liabilities	406,096	371,025
Total Liabilities	798,045	1,016,749
EQUITY		
Paid-in capital	562,693	562,693
Other reserves	(144,820)	(151,048)
Retained earnings	871,071	868,482
Total equity attributable to equity holders of the parent	1,288,944	1,280,127
Non - controlling interest	110,710	108,989
Total equity	1,399,655	1,389,116
Total equity and liabilities	2,197,700	2,405,865
OTHER FINANCIAL INFORMATION		
Total Financial Debt	330,785	290,952
Net Financial Debt	177,333	(28,062)
Liquidity ratio	1.77	1.46
Total Financial Debt / Capitalization	0.19	0.17
Net Financial Debt / EBITDA	0.53	(0.05)