



Santiago, 6 de Febrero de 2014



2014020013849

07/02/2014 - 10:14

Operador: LADIAZ

Nro. Inscrip: 7v - División Control Financiero Valores



SUPERINTENDENCIA
VALORES Y SEGUROS

Señores
Superintendencia de Valores y Seguros
Presente

Rol N°0007

Ref. : Resultados Consolidados al Cuarto Trimestre de 2013

De nuestra consideración:

Por medio de la presente, hacemos llegar a Uds. Copia de la referida información en inglés y español, difundida el día 4 de febrero a través del sitio www.ccu.cl, sección información para Inversionistas

Atentamente,

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

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

Vitacura 2670 / Las Condes

Santiago / Chile

Tel: (56-2) 2427 3000

Fax: (56-2) 2427 3333



For more information contact:

Investor Relations

Cristóbal Escobar (56-2) 2427-3195

Carolina Burgos (56-2) 2427-3104

Media

Marisol Bravo (56-2) 2427-3236

Carlos Vallejos (56-2) 2427-3445

www.ccu.cl / www.ccuinvestor.com

CCU REPORTS CONSOLIDATED FOURTH QUARTER 2013 RESULTS^{1;2;3;4}

Santiago, Chile, February 4th, 2014 – CCU announced today its consolidated financial results for the fourth quarter ended December 31st, 2013:

- **Consolidated volumes** increased 8.3% (6.0% organic). The Chile business segment contributed with an increase of 13.7% (10.3% organic). The Río de la Plata business segment showed a 2.9% decrease (same figures for organic growth) and the Wine business segment decreased 1.6% this quarter (same figures for organic growth).
- **Total Net sales** increased 12.3%. Organically it grew 11.7% as a consequence of 6.0% higher consolidated volumes coupled with 5.4% higher average prices.
- **Gross profit** increased 13.3%. Organically it grew 12.6% as a combination of higher Net sales and a decrease in Cost of sales of 46 bps as a percentage of Net sales.
- **Normalized EBITDA** increased 10.8%. On organic basis, Normalized EBITDA grew 10.2%, driven by Río de la Plata and Wine business segments.
- **Normalized Earnings per share⁵** decreased 7.3% due to share dilution. Nevertheless, Net income increased this quarter, mainly due to higher Normalized EBIT and lower Non-operating losses, partially compensated by higher Income taxes. On organic basis, Normalized Earnings per share decreased 7.6%.
- **Full Year 2013** closed with significant growth in its key indicators: Net sales of CLP 1,197,227 million with a 11.3% growth; Volumes of 21,914 ThHL with a 10.1% growth; EBITDA of CLP 252,512 million with 7.0% growth. Regarding Net income we reached 123,036 million with a 7.5% growth.

Key figures (In ThHL or CLP million unless stated otherwise)	Q4'13	Q4'12	Total change %	Organic change %
Volumes	6,726	6,212	8.3%	6.0%
Net sales	372,966	332,211	12.3%	11.7%
Gross profit	216,191	189,886	13.3%	12.6%
Normalized EBIT	76,710	69,885	9.8%	9.4%
Normalized EBITDA	93,569	84,464	10.8%	10.2%
Net income	46,292	45,509	1.7%	1.3%
Normalized Net income	48,606	45,509	6.8%	6.4%
Normalized Earnings per share	132.6	142.9	(7.3)%	(7.6)%
Key figures (In ThHL or CLP million unless stated otherwise)	YTD '13	YTD '12	Total change %	Organic change %
Volumes	21,914	19,909	10.1%	6.0%
Net sales	1,197,227	1,075,690	11.3%	9.9%
Gross profit	660,630	582,603	13.4%	12.0%
Normalized EBIT	191,266	181,188	5.6%	5.2%
Normalized EBITDA	256,602	235,948	8.3%	7.6%
Net income	123,036	114,433	7.5%	6.6%
Normalized Net income	126,360	114,433	9.5%	8.7%
Normalized Earnings per share	377.8	359.3	5.1%	4.3%

¹For an explanation of the terms used please refer to the Glossary in Further Information and Exhibits. For organic growth details please refer to page 8. Figures in tables and exhibits have been rounded off and may not add exactly the total shown.

²All references in this Press Release shall be deemed to refer to Q4'13 figures compared to Q4'12 figures, unless as otherwise indicated.

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

⁴Paraguay's December operation is only shown at EBIT, EBITDA and Net Income Level. Volumes are not considered.

⁵Considers period weighted average shares according to Capital increase as of December 31st, 2013.

COMMENTS FROM THE CEO

We are pleased with CCU's fourth quarter 2013 overall performance, where the Normalized EBITDA grew 10.8%. On organic basis, Normalized EBITDA increased 10.2% driven by Río de la Plata and Wine business segments. Normalized EBITDA excludes the effect of CLP 2,989 million as Exceptional items associated with a Restructuring process of the organization which implied the early retirement of managers replaced internally, promotions and the sole and exceptional payments of incentives to the leaving and remaining personnel.

Chile business segment Normalized EBITDA decreased 0.1% mainly explained by higher distribution cost due to higher real salaries caused by low unemployment as it has been happening throughout 2013. As a consequence, the organic Normalized EBITDA in Chile decreased by 0.8%. Nevertheless, there are three elements that are not considered as Exceptional items, but they are due to special circumstances which if adjusted would result in an organic Normalized EBITDA increase of 9.4%. These circumstances are: strong devaluation of the Chilean peso in Q4'13, finished products inventory depletion in Beer Chile during Q4'13 and the sale of a site in Q4'12. All of these effects are explained in more detail on page 5 of this Press Release.

Río de la Plata business segment. Normalized EBITDA, measured in USD terms, increased 11.5% organically in CCU Argentina. Despite lower Net sales which decreased by 1.6%, Gross profit increased by 1.2% this quarter in CCU Argentina. Price adjustments coupled with both lower costs of sales and expenses have allowed us to compensate inflationary pressures, consequently, Normalized EBITDA margin increased 278 bps organically.

Wine business segment showed a significant 33.0% Normalized EBITDA increase. Excluding the impact of a higher exchange rate, representing CLP 1,395 million, the Normalized EBITDA grew 3.2%. This growth is mainly explained by higher average prices and lower wine cost, although facing distribution expenses pressures in line with the rest of the segments.

Following our strategic plan for organic and non-organic growth, we were able to execute transactions and agreements. During October, our subsidiary ECUSA executed a series of contracts and agreements with PepsiCo Inc. that will allow us to expand our current relationship in the non-alcoholic beverages, as well as extending its long term duration. Furthermore, in December, we announced the acquisition of 50.005% of Bebidas del Paraguay S.A. and the 49.995% of Distribuidora del Paraguay S.A., both companies associated with the Cartes Group. These transactions allowed us to enter into the soft drinks, water and nectar industries and the beer distribution in Paraguay.

As we have been mentioning in 2013 Press Releases -in a future on a date to be defined-, CCU will report its Consolidated Results in the following three business segments: Chile⁶, Río de la Plata⁷ and Wine⁸. This is consistent with the way the Company is managed and responds to how the results are reported in CCU. The time has come, and this change will be implemented beginning with the Q1'14 results.

We trust that our operational excellence, consistent branding and constant innovation efforts, as well as inorganic growth opportunities will keep CCU on the path of healthy and dynamic development.

6 Chile includes Beer Chile, Non Alcoholic beverages and Spirits.

7 Río de la Plata includes CCU Argentina, Uruguay and, since December 2013, Paraguay.

8 Wine includes Domestic, Exports from Chile and Argentina.

CONSOLIDATED INCOME STATEMENT HIGHLIGHTS (Exhibits 1 & 2)

NET SALES

Q4'13 Increased 12.3% to CLP 372,966 million mainly as a result of 8.3% higher volumes. All business segments contributed to this growth in Net sales as follows: Chile with 15.2% increase, Río de la Plata grew 8.3% and Wine with 1.7% increase.

On organic basis, Total Net sales increased 11.7% as a result of 6.0% higher volumes coupled with 5.4% increase in average prices. The Chile business segment contributed to this growth with 14.3% organic Net sales increase, Río de la Plata business segment with 8.3% growth and Wine business segment with 1.7% increase.

2013 Accumulated Total Net sales increased 11.3% to CLP 1,197,227 million mainly as a result of 10.1% higher volumes. On organic basis, accumulated Total Net sales increased 9.9% to CLP 1,182,312 million as a result of 5.0% higher volumes coupled with 4.7% increase in average prices.

Net sales by segment

Net sales (million CLP)						
	Q4'13	Mix	Q4'12	Mix	Total Change%	Organic Change%
1. Chile Business segment	234,833	63.0%	203,781	61.3%	15.2	14.3
Beer Chile	111,806	30.0%	99,558	30.0%	12.3	12.3
Non-alcoholic beverages	102,795	27.6%	86,153	25.9%	19.3	17.2
Spirits	20,231	5.4%	18,070	5.4%	12.0	12.0
2. Río de la Plata Business segment	101,218	27.1%	93,459	28.1%	8.3	8.3
CCU Argentina	97,360	26.1%	91,051	27.4%	6.9	6.9
Uruguay	3,858	1.0%	2,408	0.7%	60.2	60.2
3. Wine Business segment	38,447	10.3%	37,806	11.4%	1.7	1.7
4. Other/Eliminations	(1,533)	(0.4)%	(2,835)	(0.9)%	N/A	N/A
TOTAL	372,966	100.0%	332,211	100.0%	12.3	11.7

Net sales (million CLP)						
	YTD '13	Mix	YTD '12	Mix	Total Change%	Organic Change%
1. Chile Business segment	765,196	63.9%	676,529	62.9%	13.1	11.7
Beer Chile	353,044	29.5%	320,844	29.8%	10.0	10.0
Non-alcoholic beverages	342,233	28.6%	292,133	27.2%	17.1	13.9
Spirits	69,919	5.8%	63,552	5.9%	10.0	10.0
2. Río de la Plata Business segment	282,435	23.6%	253,826	23.6%	11.3	9.2
CCU Argentina	272,499	22.8%	250,996	23.3%	8.6	8.6
Uruguay	9,936	0.8%	2,830	0.3%	251.1	64.7
3. Wine Business segment	152,255	12.7%	149,557	13.9%	1.8	1.8
4. Other/Eliminations	(2,660)	(0.2)%	(4,223)	(0.4)%	37.0	37.0
TOTAL	1,197,227	100.0%	1,075,690	100.0%	11.3	9.9

GROSS PROFIT

Q4'13 Increased 13.3% to CLP 215,191 million as a result of 12.3% higher Net sales. Cost of sales, as a percentage of Net sales, decreased from 42.8% to 42.3%. As a consequence, Gross profit, as a percentage of Net sales, increased from 57.2% to 57.7%.

On organic basis, Gross profit increased 12.6% to CLP 213,823 million as a result of 11.7% higher Net sales. As a consequence, Gross profit, as a percentage of Net sales decreased from 57.2% to 57.6%.

2013 Increased 13.4% to CLP 660,530 million and, as a percentage of Net sales, the consolidated Gross profit increased from 54.2% to 55.2%. On organic basis, Gross profit increased 12.0% to CLP 652,490 million and as a percentage of Net sales increased from 54.2% to 55.2%.

Normalized EBIT

Q4'13 Increased 9.8% to CLP 76,710 million, mostly explained by 13.3% higher Gross profit, partially compensated by 16.5% higher MSD&A expenses, which increased to CLP 141,446 million. MSD&A expenses, as a percentage of Net sales, increased from 36.5% to 37.9%, mainly as a result of higher distribution expenses due to higher real salaries caused by low unemployment in Chile and higher inflation in Argentina.

On organic basis, Normalized EBIT increased 9.4% to CLP 76,455 million, mostly explained by 12.6% higher Gross profit, partially compensated by 15.6% higher MSD&A expenses, which increased to CLP 140,309 million.

2013 Increased 5.6% to CLP 191,255 million and its margin decreased from 16.8% to 16.0%. On organic basis, Normalized EBIT increased 5.2% to CLP 190,622 million and its margin decreased from 16.8% to 16.1%, mostly explained by 12.0% higher Gross profit, partially compensated by 15.0% higher MSD&A expenses, which increased to CLP 465,976 million. MSD&A expenses, as a percentage of Net sales, increased from 37.7% to 39.4%, mainly as a result of higher distribution, marketing and selling expenses.

Normalized EBIT and Normalized EBIT margin by segment

	Normalized EBIT (million CLP)						Normalized EBIT margin			
	Q4'13	Mix	Q4'12	Mix	Total Change%	Organic Change%	Q4'13	Q4'12	Total Change(bps)	Organic Change(bps)
1. Chile Business segment	47,849	62.4%	48,928	70.0%	(2.2)	(2.7)	20.4%	24.0%	(363)	(358)
Beer Chile	29,380	38.3%	31,522	45.1%	(6.8)	(6.8)	26.3%	31.7%	(538)	(538)
Non-alcoholic beverages	16,925	22.1%	14,844	21.2%	14.0	12.3	16.5%	17.2%	(77)	(72)
Spirits	1,544	2.0%	2,562	3.7%	(39.7)	(39.7)	7.6%	14.2%	(655)	(655)
2. Rio de la Plata Business segment	21,532	28.1%	16,913	24.2%	27.3	27.3	21.3%	18.1%	318	318
CCU Argentina	21,667	28.2%	16,952	24.3%	27.8	27.8	22.3%	18.6%	364	364
Uruguay	(134)	(0.2)%	(39)	(0.1)%	(247.0)	(247.0)	(3.5)%	(1.6)%	(187)	(187)
3. Wine Business segment	4,128	5.4%	3,088	4.4%	33.7	33.7	10.7%	8.2%	257	257
4. Other/Eliminations	3,200	4.2%	956	1.4%	N/A	N/A	-	-	-	-
TOTAL	76,710	100.0%	69,885	100.0%	9.8	9.4	20.6%	21.0%	(47)	(44)

	Normalized EBIT (million CLP)						Normalized EBIT margin			
	YTD '13	Mix	YTD '12	Mix	Total Change%	Organic Change%	YTD '13	YTD '12	Total Change(bps)	Organic Change(bps)
1. Chile Business segment	148,148	77.5%	138,221	76.3%	7.2	6.1	19.4%	20.4%	(107)	(112)
Beer Chile	89,454	46.8%	85,102	47.0%	5.1	6.1	25.3%	26.5%	(119)	(119)
Non-alcoholic beverages	52,209	27.3%	45,346	25.0%	15.1	11.8	15.3%	15.5%	(27)	(27)
Spirits	6,485	3.4%	7,772	4.3%	(16.6)	(16.6)	9.3%	12.2%	(295)	(295)
2. Rio de la Plata Business segment	27,237	14.2%	28,057	15.5%	(2.9)	(1.8)	9.6%	11.1%	(141)	(11)
CCU Argentina	28,411	14.9%	28,182	15.6%	0.8	0.8	10.4%	11.2%	(80)	(81)
Uruguay	(1,175)	(0.6)%	(125)	(0.1)%	841.9	N/A	(11.8)%	(4.4)%	(742)	(72)
3. Wine Business segment	13,189	6.9%	11,053	6.1%	19.3	19.3	8.7%	7.4%	127	109
4. Other/Eliminations	2,682	1.4%	3,857	2.1%	(30.5)	(30.5)	-	-	-	-
TOTAL	191,255	100.0%	181,188	100.0%	5.6	5.2	16.0%	16.8%	(87)	(72)

Normalized EBITDA

Q4'13 Increased 10.8% to CLP 93,559 million and the Normalized EBITDA margin decreased from 25.4% to 25.1%. On organic basis, Normalized EBITDA increased 10.2% to CLP 93,103 million and the Normalized EBITDA margin also decreased from 25.4% to 25.1%.

Chile business segment Normalized EBITDA decreased 0.1% mainly explained by higher distribution cost due to higher real salaries caused by low unemployment as it has been happening throughout 2013. As a consequence, the organic Normalized EBITDA in Chile decreased by 0.8%. There are three elements that are not considered as Exceptional items, but they are due to special circumstances which if adjusted would result in an organic Normalized EBITDA increase of 9.4%. These circumstances are: strong devaluation of the Chilean peso in Q4'13 by 8.1%, with a total negative effect of CLP 1,902 million for the Chile business segment; finished products inventory depletion mainly in Beer Chile during Q4'13 with a total negative effect of CLP 2,538 million and the sale of a site in Q4'12 by Compañía Pisquera de Chile for CLP 1,364 million at EBITDA level.

Wine business segment showed a significant 33.0% Normalized EBITDA increase. Excluding the impact of a higher exchange rate, representing CLP 1,395 million, the Normalized EBITDA grew 3.2%. This growth is mainly explained by higher average prices and lower wine cost, although facing distribution expenses pressures in line with the rest of the segments.

2013 Increased 8.3% to CLP 255,502 million. Normalized EBITDA margin decreased from 21.9% to 21.3%. On organic basis, Normalized EBITDA increased 7.5% to CLP 253,662 million and its margin decreased from 21.9% to 21.5%.

Normalized EBITDA and Normalized EBITDA margin by segment

	Normalized EBITDA (million CLP)						Normalized EBITDA margin			
	Q4'13	Mix	Q4'12	Mix	Total Change%	Organic Change%	Q4'13	Q4'12	Total Change(bps)	Organic Change(bps)
1. Chile Business segment	57,851	61.8%	57,882	68.5%	(0.1)	(0.8)	24.6%	28.4%	(377)	(377)
Beer Chile	34,649	37.0%	36,599	43.3%	(5.3)	(5.3)	31.0%	36.8%	(577)	(577)
Non-alcoholic beverages	21,124	22.6%	18,201	21.5%	16.1	13.6	20.5%	21.1%	(58)	(65)
Spirits	2,079	2.2%	3,082	3.6%	(32.6)	(32.6)	10.3%	17.1%	(678)	(678)
2. Rio de la Plata Business segment	23,817	25.5%	18,918	22.4%	25.9	25.9	23.5%	20.2%	329	329
CCU Argentina	23,830	25.5%	18,896	22.4%	26.1	26.1	24.5%	20.8%	372	372
Uruguay	(13)	(0.0)%	22	0.0%	(158.0)	(158.0)	(0.3)%	0.9%	(126)	(126)
3. Wine Business segment	6,239	6.7%	4,693	5.6%	33.0	33.0	16.2%	12.4%	382	382
4. Other/Eliminations	5,651	6.0%	2,970	3.5%	90.2	90.2	-	-	-	-
TOTAL	93,559	100.0%	84,464	100.0%	10.8	10.2	25.1%	25.4%	(34)	(34)

	Normalized EBITDA (million CLP)						Normalized EBITDA margin			
	YTD '13	Mix	YTD '12	Mix	Total Change%	Organic Change%	YTD '13	YTD '12	Total Change(bps)	Organic Change(bps)
1. Chile Business segment	185,682	72.7%	171,506	72.7%	8.3	6.8	24.3%	25.4%	(108)	(111)
Beer Chile	109,634	42.9%	104,359	44.2%	5.1	5.1	31.1%	32.5%	(147)	(147)
Non-alcoholic beverages	67,481	26.4%	57,312	24.3%	17.7	13.4	19.7%	19.6%	10	(9)
Spirits	8,567	3.4%	9,836	4.2%	(12.9)	(12.9)	12.3%	15.5%	(322)	(322)
2. Rio de la Plata Business segment	37,194	14.6%	35,080	14.9%	6.0	8.0	13.2%	13.8%	(65)	(14)
CCU Argentina	38,030	14.9%	35,121	14.9%	8.3	8.3	14.0%	14.0%	(4)	(4)
Uruguay	(836)	(0.3)%	(41)	0.0%	1920.7	286.6	(8.4)%	(1.5)%	(695)	(48)
3. Wine Business segment	20,428	8.0%	17,619	7.5%	15.9	15.9	13.4%	11.8%	164	164
4. Other/Eliminations	12,198	4.8%	11,743	5.0%	3.9	3.9	-	-	-	-
TOTAL	255,502	100.0%	235,948	100.0%	8.3	7.5	21.3%	21.9%	(59)	(48)

NON-OPERATING RESULT

Q4'13 Increased CLP 1,182 million from a loss of CLP 7,895 million to a loss of CLP 6,713 million mainly explained by:

- **Net financial expenses** which decreased CLP 1,039 million from a loss of CLP 3,993 million to a loss of CLP 2,953 million, due to higher financial incomes from the current Cash and Cash equivalent.
- **Results as per adjustment units** which increased CLP 1,948 million from a loss of CLP 2,699 million to a loss of CLP 751 million, mainly due to lower amount of UF linked debt in Q4'13.
- **Equity and income of JV's** which increased CLP 190 million from a loss of CLP 42 million to a gain of CLP 148 million mostly explained by better results in Foods Compañía de Alimentos CCU S.A. and Cervecería Austral S.A.

Partially compensated by:

- **Foreign currency exchange differences** and **Other gain/ losses** which decreased CLP 1,995 million from a loss of CLP 1,161 million to a loss of CLP 3,156

million mainly due to foreign currency exchange differences of royalty debt and Capital Increase expenses.

2013 Decreased CLP 578 million from a loss of CLP 20,078 million to a loss of CLP 20,656 million, due mostly to higher Net financial expenses and Foreign currency exchange differences partially compensated by Other gains/(losses) and Results as per adjustment units.

INCOME TAXES

Q4'13 Increased CLP 4,289 million, mainly explained by the effect of foreign exchange fluctuations on taxes compensated by a reverse sign entry in Other gains/(losses) coupled with a higher Net income in Q4'13.

2013 Decreased CLP 2,428 million despite higher profits, mostly due to a one-time positive effect of CLP 2,510 million caused by a tax provision reversal related to deposits for returns of bottles and containers.

NORMALIZED NET INCOME ATTRIBUTABLE TO EQUITY HOLDERS OF PARENT COMPANY

Q4'13 Increased 6.8% to CLP 48,606 million mostly explained by higher EBIT and lower Non-operating losses, partially compensated by higher Income taxes. On organic basis, Net income increased 6.4%.

2013 Increased 9.5% to CLP 125,350 million mostly explained by higher EBIT and lower Income taxes, partially compensated by higher Non-operating losses. On organic basis, Net income increased 8.7%.

ORGANIC GROWTH

The following schedule details the effect of first time consolidation of the acquisition of Manantial S.A. in December 2012 and the Uruguay operation in September 2012, in the fourth quarter and year to date as of December 2013. For better insight, Proforma refers to consolidated results as reported for the year, excluding those results that have less than one year in the operation.

Fourth Quarter (In ThHL or CLP million unless stated otherwise)		As reported		Manantial Effect⁽¹⁾	Proforma⁽⁴⁾		Total⁽⁵⁾ Change%	Organic⁽⁶⁾ Change%
		2013	2012		2013	2012		
Volumes		6,726	6,212	140	6,586	6,212	8.3	6.0
Net sales		372,966	332,211	1,835	371,130	332,211	12.3	11.7
	Net sales (CLP/HL)	55,447	53,481	13,085	56,349	53,481	3.7	5.4
Cost of sales		(157,775)	(142,324)	(468)	(157,307)	(142,324)	10.9	10.5
	% of net sales	42.3	42.8	25.5	42.4	42.8		
Gross profit		215,191	189,886	1,368	213,823	189,886	13.3	12.6
	% of net sales	57.7	57.2	74.5	57.6	57.2		
MSD&A		(141,446)	(121,381)	(1,138)	(140,309)	(121,381)	16.5	15.6
	% of net sales	37.9	36.5	62.0	37.8	36.5		
Other operating income/(expenses)		2,965	1,380	25	2,940	1,380	114.8	113.0
Normalized EBIT		76,710	69,885	255	76,455	69,885	9.8	9.4
Normalized EBIT Margin (%)		20.6	21.0	13.9	20.6	21.0		
Normalized EBITDA		93,559	84,464	456	93,103	84,464	10.8	10.2
Normalized EBITDA Margin (%)		25.1	25.4	24.8	25.1	25.4		

YTD as of December (In ThHL or CLP million unless stated otherwise)		As reported		Manantial Effect⁽²⁾	Uruguay Effect⁽³⁾	Proforma⁽⁴⁾		Total⁽⁵⁾ Change%	Organic⁽⁶⁾ Change%
		2013	2012			2013	2012		
Volumes		21,914	19,909	647	371	20,896	19,909	10.1	5.0
Net sales		1,197,227	1,075,690	9,639	5,275	1,182,312	1,075,690	11.3	9.9
	Net sales (CLP/HL)	54,632	54,030	137,681	-	56,579	54,030	1.1	4.7
Cost of sales		(536,697)	(493,087)	(2,431)	(4,444)	(529,822)	(493,087)	8.8	7.4
	% of net sales	44.8	45.8	25.2	84.3	44.8	45.8		
Gross profit		660,530	582,603	7,209	831	652,490	582,603	13.4	12.0
	% of net sales	55.2	54.2	74.8	15.7	55.2	54.2		
MSD&A		(473,524)	(405,243)	(5,874)	(1,673)	(465,976)	(405,243)	16.8	15.0
	% of net sales	39.6	37.7	60.9	31.7	39.4	37.7		
Other operating income/(expenses)		4,249	3,828	158	(17)	4,107	3,828	11.0	7.3
Normalized EBIT		191,255	181,188	1,493	(860)	190,622	181,188	5.6	5.2
Normalized EBIT Margin (%)		16.0	16.8	15.5	(16)	16.1	16.8		
Normalized EBITDA		255,502	235,948	2,516	(676)	253,662	235,948	8.3	7.5
Normalized EBITDA Margin (%)		21.3	21.9	26.1	(13)	21.5	21.9		

(1) Effect of excluding Manantial's October and November 2013 results from the quarter As reported.

(2) Effect of excluding Manantial's January to November 2013 results from the YTD As reported.

(3) Effect of excluding Uruguay's January to August 2013 results from the YTD As reported.

(4) Excludes the mentioned effects for the period.

(5) Total Change refers to As reported figures variation.

(6) Organic Change refers to as Proforma figures variation.

EXCEPTIONAL ITEMS (EI)

During 2013 CCU recorded at EBIT level the effect of CLP 2,989 million as Exceptional items associated with a Restructuring process of the organization which implied the early retirement of managers replaced internally, promotions and the sole and exceptional payments of incentives to the leaving and remaining personnel.

The following schedules show the EBIT/EBITDA, both after Exceptional items:

EBIT (million CLP)						
	Q4'13	Mix	Q4'12	Mix	Total Change%	Organic Change%
1. Chile Business segment	47,068	63.8%	48,928	70.0%	(3.8)	(4.3)
Beer Chile	29,188	39.6%	31,522	45.1%	(7.4)	(7.4)
Non-alcoholic beverages	16,398	22.2%	14,844	21.2%	10.5	8.8
Spirits	1,482	2.0%	2,562	3.7%	(42.2)	(42.2)
2. Rio de la Plata Business segment	20,989	28.5 %	16,913	24.2 %	24.1	24.1
CCU Argentina	21,164	28.7 %	16,952	24.3 %	24.9	24.9
Uruguay	(175)	(0.2)%	(39)	-	352.2	352.2
3. Wine Business segment	3,853	5.2%	3,088	4.4%	24.8	24.8
4. Other/Eliminations	1,810	2.5 %	956	1.4 %	89.3	89.3
TOTAL	73,720	100.0%	69,885	100.0%	5.5	5.1
EBITDA (million CLP)						
	Q4'13	Mix	Q4'12	Mix	Total Change%	Organic Change%
1. Chile Business segment	57,071	63.0%	57,882	68.5%	(1.4)	(2.2)
Beer Chile	34,457	38.0%	36,599	43.3%	(5.9)	(5.9)
Non-alcoholic beverages	20,597	22.7%	18,201	21.5%	13.2	10.7
Spirits	2,017	2.2%	3,082	3.6%	(34.6)	(34.6)
2. Rio de la Plata Business segment	23,274	25.7 %	18,918	22.4 %	25.9	27.1
CCU Argentina	23,328	25.8 %	18,896	22.4 %	26.1	26.1
Uruguay	(54)	(0.1)%	22	-	(158.0)	(158.0)
3. Wine Business segment	5,963	6.6%	4,693	5.6%	27.1	27.1
4. Other/Eliminations	4,261	4.7 %	2,970	3.5 %	43.5	43.5
TOTAL	90,569	100.0%	84,464	100.0%	7.2	6.7
EBIT (million CLP)						
	YTD '13	Mix	YTD '12	Mix	Total Change%	Organic Change%
1. Chile Business segment	147,367	78.3%	138,221	76.3%	6.6	5.5
Beer Chile	89,262	47.4%	85,102	47.0%	4.9	4.9
Non-alcoholic beverages	51,682	27.5%	45,346	25.0%	14.0	10.7
Spirits	6,423	3.4%	7,772	4.3%	(17.4)	(17.4)
2. Rio de la Plata Business segment	26,693	14.2 %	28,057	15.5 %	(4.9)	(1.8)
CCU Argentina	27,909	14.8 %	28,182	15.6 %	(1.0)	(1.0)
Uruguay	(1,216)	(0.6)%	(125)	-	N/A	N/A
3. Wine Business segment	12,913	6.9%	11,053	6.1%	16.8	16.8
4. Other/Eliminations	1,292	0.7 %	3,857	2.1 %	(66.5)	(66.5)
TOTAL	188,266	100.0%	181,188	100.0%	3.9	3.6
EBITDA (million CLP)						
	YTD '13	Mix	YTD '12	Mix	Total Change%	Organic Change%
1. Chile Business segment	184,902	73.2%	171,506	72.7%	7.8	6.3
Beer Chile	109,442	43.3%	104,359	44.2%	4.9	4.9
Non-alcoholic beverages	66,954	26.5%	57,312	24.3%	16.8	12.4
Spirits	8,505	3.4%	9,836	4.2%	(13.5)	(13.5)
2. Rio de la Plata Business segment	36,651	14.5 %	35,080	14.9 %	4.5	6.4
CCU Argentina	37,528	14.9 %	35,121	14.9 %	6.9	6.9
Uruguay	(877)	(0.3)%	(41)	-	N/A	N/A
3. Wine Business segment	20,152	8.0%	17,619	7.5%	14.4	14.4
4. Other/Eliminations	10,808	4.3 %	11,743	5.0 %	(8.0)	(8.0)
TOTAL	252,512	100.0%	235,948	100.0%	7.0	6.2

FOURTH QUARTER BUSINESS SEGMENTS HIGHLIGHTS (Exhibits 3 and 4)**1. CHILE**

Net sales increased 15.2% to CLP 234,833 million as a result of 13.7% higher sales volume coupled with 1.4% higher average prices. On organic basis, Net sales increased 14.3% as a result of 10.3% higher organic sales volume coupled with 3.7% increase in average prices.

Normalized EBIT decreased 2.2% to CLP 47,849 million due to 18.5% higher Cost of sales and 22.8% higher MSD&A expenses partially offset by 15.2% higher Net sales. Cost of sales, as a percentage of Net sales, increased from 42.8% to 44.0% explained by the devaluation of the Chilean peso and finished products inventory depletion. MSD&A, as a percentage of Net sales, increased from 33.8% to 36.0%; mainly explained by higher distribution costs. The Normalized EBIT margin decreased from 24.0% to 20.4%. On organic basis, Normalized EBIT decreased 2.7% due to 18.0% higher Cost of sales and 21.2% higher MSD&A expenses partially compensated by 14.3% higher Net sales. The organic Normalized EBIT margin decreased from 24.0% to 20.43%.

Normalized EBITDA remained almost flat at CLP 57,851 million and the Normalized EBITDA margin decreased from 28.4% to 24.6%. On organic basis, Normalized EBITDA decreased 0.8% to CLP 57,396 million and the EBITDA margin decreased from 28.4% to 24.6%.

– BEER CHILE

Net sales increased 12.3% to CLP 111,806 million as a result of 5.5% higher average prices coupled with 6.5% higher sales volume.

Normalized EBIT decreased 6.8% to CLP 29,380 million due to 23.9% higher Cost of sales and 18.4% higher MSD&A expenses partially offset by 12.3% higher Net sales. Cost of sales, as a percentage of Net sales, increased from 36.5% to 40.3% due to the effect of finished products inventory depletion, peso devaluation and the increased sales mix of one way packaging, partially compensated by lower energy costs. MSD&A, as a percentage of Net sales, increased from 32.2% to 33.9% as distribution costs continue to raise due to increasing labor costs. The Normalized EBIT margin decreased from 31.7% to 26.3%.

Normalized EBITDA decreased 5.3% to CLP 34,649 million and the Normalized EBITDA margin decreased from 36.8% to 31.0%. Excluding the finished products inventory depletion and peso devaluation effects, Normalized EBITDA increased 5.9%.

Comments The innovation plan for this year was completed with the launch of a new variant (Mango) of our Lemon Stones brand and the launch of a 710 ml bottle for Royal Guard Black Label. Capacity increase as well as quality related investments for both the Santiago and the Temuco brewery were completed at the end of the quarter. Especially during the month of December there were heavy price promotions by competition, to which we responded sporadically in order to protect our desired price/margin equation.

– NON-ALCOHOLIC BEVERAGES

Net sales increased 19.3% to CLP 102,795 million. On organic basis, Net sales increased 17.2% as a result of 13.2% volume growth coupled with 3.5% increase in average prices. Outstanding organic volume growth was delivered in all categories: Nectar 22.5%, Water 16.5% and Soft drinks 11.1%.

Normalized EBIT increased 14.0% to CLP 16,925 million due to 22.3% higher Gross profit, as a consequence of higher Net sales, partially compensated by 15.8% increase in Cost of sales. Nevertheless, Cost of sales, as a percentage of Net sales, decreased from 45.6% to 44.3% mainly explained by lower sugar cost that offsets the currency devaluation. The higher Gross profit was partially compensated by 29.2% growth in MSD&A expenses explained by higher distribution costs and marketing expenses. Normalized EBIT margin decreased from 17.2% to 16.5%. On organic basis, Normalized EBIT increased 12.3% due to 19.4% higher Gross profit partially compensated by 25.6% increase in MSD&A expenses. Consequently, organic Normalized EBIT margin also decreased from 17.2% to 16.5%.

Normalized EBITDA increased 16.1% to CLP 21,124 million and the Normalized EBITDA margin decreased from 21.1% to 20.5%. On organic basis, Normalized EBITDA increased 13.6% to CLP 20,668 million and its margin decreased from 21.1% to 20.5%. When excluding the peso devaluation effect, Normalized EBITDA increased 17.5%.

Comments Volumes continued the strong growth shown this year. During Q4'13, the Company consolidated the leadership in the Non-carbonated beverages, Water, Nectar, Sports Drinks and Tea, showing extraordinary results in volume growth. In Carbonated soft drinks, although a category that is growing slower than the pointed ones above, our volumes showed a strong growth.

– SPIRITS

Net sales increased 12.0% to CLP 20,231 million as a result of 12.8% higher average prices partially compensated by 0.7% lower Sales volumes.

Normalized EBIT decreased 39.7% to CLP 1,544 million mainly due to the effect of the sale of a site which generated a profit before taxes of CLP 1,364 million last year. Cost of sales increased 10.8% mainly explained by higher costs of Pisco grapes as a result of droughts in the production zones and an increase in third parties distillation costs. MSD&A expenses increased 12.1% to CLP 5,960 million mostly explained by higher distribution costs. Normalized EBIT margin decreased from 14.2% to 7.6%.

Normalized EBITDA decreased 32.6% to CLP 2,079 million and the Normalized EBITDA margin decreased from 17.1% to 10.3%. Excluding the sale of the site, Normalized EBITDA would have increased 23.7% and Normalized EBITDA margin would have increased from 9.5% to 10.5% for Q4'13.

Comments Net sales increased mainly due to higher prices, both in the pisco and whisky category. Both categories had a good performance not only in this quarter, but also during the entire year, increasing annual volumes by 5.2% and 29.4% respectively, offsetting rum, that had a contraction lead mainly by the mainstream segment.

2. RIO DE LA PLATA

Net sales, measured in Chilean pesos, increased 8.3% to CLP 101,218 million as a result of 11.5% increase in average prices, partially compensated by 2.9% lower sales volume.

Normalized EBIT, measured in Chilean pesos, increased 27.3% to CLP 21,532 million, as a result of 10.8% higher Gross profit, partially compensated by 4.2% increase in MSD&A expenses due to inflationary pressure, distribution costs, selling and marketing expenses. Cost of sales and MSD&A, as a percentage of Net sales, decreased from 38.4% to 37.0% and from 43.8% to 42.1%, respectively. Normalized EBIT margin increased from 18.1% to 21.3%.

Normalized EBITDA, measured in Chilean pesos, increased 25.9% to CLP 23,817 million and Normalized EBITDA margin increased from 20.2% to 23.5%.

– CCU ARGENTINA

Net sales, measured in Chilean pesos, increased 6.9% to CLP 97,360 million as a result of 11.6% higher average prices partially compensated by 4.2% lower Sales volume mainly in Spirits (12.5% decrease) and Cider (12.4% decrease).

Normalized EBIT, measured in Chilean pesos, increased 27.8% to CLP 21,667 million mainly due to 10.2% higher Gross profit partially compensated by 3.1% higher MSD&A expenses. MSD&A as a percentage of Net sales, decreased from 44.3% to 42.8%. Normalized EBIT margin increased from 18.6% to 22.3%.

Normalized EBITDA increased 26.1% to CLP 23,830 million this quarter and the Normalized EBITDA margin increased from 20.8% to 24.5%. Measured in USD terms, Normalized EBITDA increased from USD 39.5 million to USD 44.1 million.

Comments Despite Argentina facing an acceleration in the devaluation rate specially during the last month of this quarter from 5,81 AR\$/USD to 6,55 AR\$/USD (12.7% increase), which continued in January 2014, CCU Argentina Normalized EBITDA increased 11.5% measured in USD terms. CCU Argentina beer volume performance was in line with the domestic beer industry estimations (during Q4'13 CCU Argentina beer volumes decreased 1.2%) while an increase in the industry average prices resulted in positive performance related to Net sales.

– URUGUAY

The integration of the acquired operation in Uruguay has been successfully completed and has taken its first steps into direct distribution. The company has also completed the integration of its beer portfolio and has introduced to the market the new image of the Nativa Mineral Water brand.

Measured in Chilean pesos, Q4'13 results delivered CLP 3,858 million of Net sales and CLP 3,010 million of Cost of sales. The latter were affected by the raw materials costs which suffered the Uruguayan Peso depreciation. The Q4'13 volume sales totaled 195 thousand hectoliter and EBITDA amounted to a loss of CLP 54 million.

3. WINE

Net sales increased 1.7% to CLP 38,447 million due to 3.3% higher average price, partially compensated by 1.6% lower sales volumes.

Normalized EBIT increased 33.7% to CLP 4,128 million mainly due to higher average prices, the positive effect of the devaluation of the Chilean peso in the export side of the business and lower Cost of sales due to lower cost of wine. MSD&A expenses increased 6.9% mainly due to higher marketing expenses and distribution costs. Normalized EBIT margin increased from 8.2% to 10.7%.

Normalized EBITDA increased 33.0% to CLP 6,239 million and the Normalized EBITDA margin increased from 12.4% to 16.2%. Excluding the impact of a higher exchange rate, representing CLP 1,395 million, the Normalized EBITDA grew 3.2%.

Comments The results of the fourth quarter are positively influenced by a good performance in the Domestic and Argentinian markets, the depreciation of the Chilean peso both against the Dollar and the Euro, and lower costs of wine. VSPT Export volumes performed flat during the last quarter, with good performance in China and Brazil.

FURTHER INFORMATION AND EXHIBITS

ABOUT CCU

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

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 nectar, water, as purified mineral and HOD, and soft drinks which also incorporates tea, sports and energy drinks); 2. Río de la Plata, which includes CCU Argentina (including beer, cider, spirits, energy drinks and domestic wine from Tamari sales), Uruguay's Operation (soft drinks and mineral water) and, since December 2013, Paraguay's Operation (soft drinks, water and nectar, and beer distribution); 3. Wine, (including Chile domestic, Chile export and Argentina, export and domestic, except sales from Tamari), 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.

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 (Fourth Quarter 2013)

Fourth Quarter	2013	2012	2013	2012	Total	Organic
	(CLP million)		(USD million) ⁽¹⁾		Change %	Change %
Net sales	372,966	332,211	723	644	12.3	11.7
Cost of sales	(157,775)	(142,324)	(306)	(276)	10.9	10.5
% of net sales	42.3	42.8	42.3	42.8	-	-
Gross profit	215,191	189,886	417	368	13.3	12.6
MSD&A	(141,446)	(121,381)	(274)	(235)	16.5	15.6
% of net sales	37.9	36.5	37.9	36.5	-	-
Other operating income/(expenses)	2,965	1,380	6	3	114.8	113.0
Normalized EBIT	76,710	69,885	149	135	9.8	9.4
% of net sales	20.6	21.0	20.6	21.0	-	-
Exceptional items	(2,989)	-	(6)	-	-	-
EBIT	73,720	69,885	143	135	5.5	5.1
% of net sales	19.8	21.0	19.8	21	-	-
Net financial expenses	(2,953)	(3,993)	(6)	(8)	(26.0)	(26.0)
Equity and income of JVs	148	(42)	0	(0)	453.6	453.6
Foreign currency exchange differences	(3,026)	(481)	(6)	(1)	(529.8)	(529.8)
Results as per adjustment units	(751)	(2,699)	(1)	(5)	72.2	72.4
Other gains/(losses)	(130)	(680)	(0)	(1)	80.9	84.3
Total Non-operating result	(6,713)	(7,895)	(13)	(15)	(15.0)	(15.3)
Income/(loss) before taxes	67,008	61,990	130	120	8.1	7.7
Income taxes	(16,886)	(12,597)	(33)	(24)	34.0	33.7
Net income for the year	50,121	49,393	97	96	1.5	1.1

Normalized net income attributable to:

The equity holders of the parent	48,606	45,509	94	88	6.8	6.4
----------------------------------	--------	--------	----	----	-----	-----

Net income attributable to:

The equity holders of the parent	46,292	45,509	90	88	1.7	1.3
Non-controlling interest	3,829	3,884	7	8	(1.4)	(1.4)

Normalized EBITDA	93,559	84,464	181	164	10.8	10.2
% of net sales	25.1	25.4	25.1	25.4	-	-
EBITDA	90,569	84,464	176	164	7.2	6.7
% of net sales	24.3	25.4	24.3	25.4	-	-

OTHER INFORMATION

	Number of shares ⁽²⁾	366,821,989	318,502,872	366,821,989	318,502,872		
Shares per ADR		2	2	2	2		
Normalized Earnings per share		132.51	142.88	0.26	0.28	(7.3)	(7.6)
Earnings per share		126.20	142.88	0.24	0.28	(11.7)	(7.6)
Normalized Earnings per ADR		265.01	285.77	0.51	0.55	(7.3)	(7.6)
Earnings per ADR		252.40	285.77	0.49	0.55	(11.7)	(7.6)
Depreciation		16,849	14,578	33	28	15.6	14.2
Capital Expenditures		33,362	41,270	65	80	(19.2)	N/A

(1) Average Exchange rate for the period: US\$1.00 = CLP 516

(2) Considers period weighted average shares according to capital increase as of December 31, 2013.

PRESS RELEASE



Exhibit 2: Income Statement (Twelve months ended on December 31, 2013)

YTD as of December	2013	2012	2013	2012	Total	Organic
	(CLP million)		(USD million) ⁽¹⁾		Change %	Change %
Net sales	1,197,227	1,075,690	2,418	2,173	11.3	9.9
Cost of sales	(536,697)	(493,087)	(1,084)	(996)	8.8	7.4
% of net sales	44.8	45.8	44.8	45.8	-	-
Gross profit	660,530	582,603	1,334	1,177	13.4	12.0
MSD&A	(473,524)	(405,243)	(957)	(819)	16.8	15.0
% of net sales	39.6	37.7	39.6	37.7	-	-
Other operating income/(expenses)	4,249	3,828	9	8	11.0	7.3
Normalized EBIT	191,255	181,188	386	366	5.6	5.2
% of net sales	16.0	16.8	16.0	16.8	-	-
Exceptional items	(2,989)	-	(6)	-	-	-
EBIT	188,266	181,188	380	366	3.9	3.6
% of net sales	15.7	16.8	15.7	17	-	-
Net financial expenses	(15,830)	(9,362)	(32)	(19)	69.1	66.5
Equity and income of JVs	309	(177)	1	(0)	274.3	274.3
Foreign currency exchange differences	(4,292)	(1,003)	(9)	(2)	(328.0)	(304.5)
Results as per adjustment units	(1,802)	(5,058)	(4)	(10)	64.4	64.8
Other gains/(losses)	959	(4,478)	2	(9)	121.4	123.6
Total Non-operating result	(20,656)	(20,078)	(42)	(41)	(2.9)	(0.1)
Income/(loss) before taxes	167,609	161,110	339	325	4.0	4.3
Income taxes	(34,705)	(37,133)	(70)	(75)	(6.5)	(7.4)
Net income for the year	132,905	123,977	268	250	7.2	7.8

Normalized net income attributable to:

The equity holders of the parent

125,350	114,433	253	231	9.5	8.7
---------	---------	-----	-----	-----	-----

Net income attributable to:

The equity holders of the parent

123,036	114,433	249	231	7.5	6.6
---------	---------	-----	-----	-----	-----

Non-controlling interest

9,869	9,544	20	19	3.4	3.4
-------	-------	----	----	-----	-----

Normalized EBITDA	255,502	235,948	516	477	8.3	7.5
% of net sales	21.3	21.9	21.3	21.9	-	-
EBITDA	252,512	235,948	510	477	7.0	6.2
% of net sales	21.1	21.9	21.1	21.9	-	-

OTHER INFORMATION

Number of shares⁽²⁾ 331,806,416 318,502,872 331,806,416 318,502,872

Shares per ADR 2 2 2 2

Normalized Earnings per share	377.78	359.28	0.76	0.73	5.1	4.3
Earnings per share	370.81	359.28	0.75	0.73	3.2	4.3
Normalized Earnings per ADR	755.56	718.57	1.53	1.45	5.1	4.3
Earnings per ADR	741.61	718.57	1.50	1.45	3.2	4.3
Depreciation	64,246	54,760	130	111	17.3	15.1
Capital Expenditures	124,559	117,646	252	238	5.9	N/A

(1) Average Exchange rate for the period: US\$1.00 = CLP 495

(2) Considers period weighted average shares according to capital increase as of December 31, 2013.

PRESS RELEASE



Exhibit 3: Segment Information (Fourth Quarter 2013)

		1 Chile Business segment											
		Beer Chile				Non-Alcoholic				Spirits			
		2013	2012	Total %	Organic %	2013	2012	Total %	Organic %	2013	2012	Total %	Organic %
Fourth Quarter													
(in THM, or CLP million unless stated otherwise)													
Volumes		1,743	1,637	6.5	6.5	2,921	2,457	18.9	13.2	76	76	(0.7)	(0.7)
Net sales		11,743	99,558	12.3	12.3	102,795	86,153	19.3	17.2	20,231	18,070	12.0	12.0
Cost of sales	Net sales (CLP/HL)	64,150	60,830	5.5	5.5	35,189	35,062	0.4	3.5	207,558	237,219	12.8	12.8
	% of net sales	(45,058)	(36,374)	23.0	23.8	(45,520)	(39,316)	15.8	14.6	(12,742)	(11,497)	10.8	10.8
Gross profit		40.3	36.5			44.3	45.6			63.0	63.6		
	% of net sales	66,749	63,183	5.8	5.8	57,276	46,837	22.3	19.4	7,489	6,573	13.0	13.9
MSD&A		59.7	63.5			55.7	54.4			37.0	36.4		
	% of net sales	(37,899)	(32,022)	18.4	18.4	(40,707)	(31,503)	20.2	25.0	(5,960)	(5,317)	12.1	12.1
Other operating income/(expenses)		33.9	32.2			39.8	30.6			29.5	29.4		
Normalized EBIT		530	360	N/A	N/A	357	(490)	N/A	N/A	15	1,306	N/A	N/A
Normalized EBIT margin (%)		29,380	31,522	(8.8)	(8.8)	16,925	14,844	14.0	12.3	1,544	2,562	(36.7)	(36.7)
Exceptional items		26.3	31.7			16.5	17.2			7.8	14.2		
EBIT		(192)	-	N/A	N/A	(527)	-	N/A	N/A	(62)	-	N/A	N/A
	% of net sales	29,188	31,522	(7.4)	(7.4)	16,398	14,844	10.5	8.8	1,482	2,562	(42.2)	(42.2)
Normalized EBITDA		28.1	31.7			16.0	17.2			7.3	14.2		
Normalized EBITDA margin (%)		34,849	36,599	(5.3)	(5.3)	21,124	18,201	18.1	13.8	2,079	3,082	(32.6)	(32.6)
EBITDA		31.0	36.8			20.5	21.1			10.3	17.1		
	% of net sales	34,457	36,599	(5.9)	(5.9)	20,597	18,201	13.2	10.7	2,017	3,082	(34.6)	(34.6)
		30.8	36.8			20.0	21.1			10.0	17.1		
		2. Rio de la Plata Business segment											
		CCU Argentina				Uruguay				Total			
		2013	2012	Total %	Organic %	2013	2012	Total %	Organic %	2013	2012	Total %	Organic %
Fourth Quarter													
(in THM, or CLP million unless stated otherwise)													
Volumes		1,488	1,553	(4.2)	(4.2)	195	180	8.2	8.2	1,683	1,733	(2.9)	(2.9)
Net sales		97,360	91,051	6.9	6.9	3,858	2,408	90.2	90.2	101,218	93,459	8.3	8.3
Cost of sales	Net sales (CLP/HL)	65,414	58,623	11.6	11.6	19,792	13,363	48.1	48.1	85,131	53,918	11.5	11.5
	% of net sales	(34,439)	(33,940)	13.5	13.5	(3,010)	(1,945)	54.6	54.6	(37,450)	(35,864)	4.4	4.4
Gross profit		35.4	37.3			78.0	80.8			37.0	38.4		
	% of net sales	62,921	57,112	10.2	10.2	847	463	82.8	82.8	63,768	57,575	10.8	10.8
MSD&A		64.6	62.7			22.0	19.2			63.0	61.6		
	% of net sales	(41,838)	(40,378)	3.1	3.1	(976)	(518)	85.5	86.5	(42,614)	(40,896)	4.2	4.2
Other operating income/(expenses)		42.8	44.3			25.3	13.4			42.1	43.8		
Normalized EBIT		36.4	21.8	N/A	N/A	(8)	18	N/A	N/A	37.8	23.4	N/A	N/A
Normalized EBIT margin (%)		21,667	16,952	27.6	27.6	(134)	(39)	(247.0)	(247.0)	21,532	16,913	27.3	27.3
Exceptional items		22.3	18.8			(3.5)	(1.6)			18.1	18.1		
EBIT		(502)	-	N/A	N/A	(41)	-	N/A	N/A	(543)	-	N/A	N/A
	% of net sales	21,164	16,952	24.9	24.9	(175)	(39)	352.2	352.2	20,989	16,913	24.1	24.1
Normalized EBITDA		21.7	18.8			(4.5)	(1.0)			20.7	18.1		
Normalized EBITDA margin (%)		23,830	18,896	28.1	28.1	(13)	22	(108.0)	(108.0)	23,817	18,918	25.9	25.9
EBITDA		24.5	20.8			(0.3)	0.9			23.5	20.2		
	% of net sales	23,328	18,896	23.5	23.5	(54)	22	(340.7)	(340.7)	23,274	18,918	23.0	23.0
		24.0	20.8			(1.4)	0.9			23.0	20.2		
		3. Wine Business segment											
		CCU Argentina				Uruguay				Total			
		2013	2012	Total %	Organic %	2013	2012	Total %	Organic %	2013	2012	Total %	Organic %
Fourth Quarter													
(in THM, or CLP million unless stated otherwise)													
Volumes		1,488	1,553	(4.2)	(4.2)	195	180	8.2	8.2	1,683	1,733	(2.9)	(2.9)
Net sales		97,360	91,051	6.9	6.9	3,858	2,408	90.2	90.2	101,218	93,459	8.3	8.3
Cost of sales	Net sales (CLP/HL)	65,414	58,623	11.6	11.6	19,792	13,363	48.1	48.1	85,131	53,918	11.5	11.5
	% of net sales	(34,439)	(33,940)	13.5	13.5	(3,010)	(1,945)	54.6	54.6	(37,450)	(35,864)	4.4	4.4
Gross profit		35.4	37.3			78.0	80.8			37.0	38.4		
	% of net sales	62,921	57,112	10.2	10.2	847	463	82.8	82.8	63,768	57,575	10.8	10.8
MSD&A		64.6	62.7			22.0	19.2			63.0	61.6		
	% of net sales	(41,838)	(40,378)	3.1	3.1	(976)	(518)	85.5	86.5	(42,614)	(40,896)	4.2	4.2
Other operating income/(expenses)		42.8	44.3			25.3	13.4			42.1	43.8		
Normalized EBIT		36.4	21.8	N/A	N/A	(8)	18	N/A	N/A	37.8	23.4	N/A	N/A
Normalized EBIT margin (%)		21,667	16,952	27.6	27.6	(134)	(39)	(247.0)	(247.0)	21,532	16,913	27.3	27.3
Exceptional items		22.3	18.8			(3.5)	(1.6)			18.1	18.1		
EBIT		(502)	-	N/A	N/A	(41)	-	N/A	N/A	(543)	-	N/A	N/A
	% of net sales	21,164	16,952	24.9	24.9	(175)	(39)	352.2	352.2	20,989	16,913	24.1	24.1
Normalized EBITDA		21.7	18.8			(4.5)	(1.0)			20.7	18.1		
Normalized EBITDA margin (%)		23,830	18,896	28.1	28.1	(13)	22	(108.0)	(108.0)	23,817	18,918	25.9	25.9
EBITDA		24.5	20.8			(0.3)	0.9			23.5	20.2		
	% of net sales	23,328	18,896	23.5	23.5	(54)	22	(340.7)	(340.7)	23,274	18,918	23.0	23.0
		24.0	20.8			(1.4)	0.9			23.0	20.2		
		4. Other/eliminations											
		Total ⁽¹⁾				Total ⁽¹⁾				Total ⁽¹⁾			
		2013	2012	Total %	Organic %	2013	2012	Total %	Organic %	2013	2012	Total %	Organic %
Fourth Quarter													
(in THM, or CLP million unless stated otherwise)													
Volumes		-	-	-	-	6,726	6,212	8.3	6.0	-	-	-	-
Net sales		(1,533)	(2,835)	45.9	45.9	372,966	332,211	12.3	11.7	-	-	-	-
Cost of sales	Net sales (CLP/HL)	-	-	-	-	56,447	53,481	3.7	5.4	-	-	-	-
	% of net sales	4,579	3,699	23.8	23.8	(157,775)	(142,324)	10.0	10.8	-	-	-	-
Gross profit		-	-	-	-	42.3	42.8			-	-	-	-
	% of net sales	3,046	863	252.9	252.9	215,191	189,886	13.3	12.8	-	-	-	-
MSD&A		-	-	-	-	57.7	57.2			-	-	-	-
	% of net sales	(1,680)	124	-1453.4	-1453.4	(141,446)	(121,381)	18.5	15.8	-	-	-	-
Other operating income/(expenses)		-	-	-	-	37.9	36.5			-	-	-	-
Normalized EBIT		1,835	(31)	N/A	N/A	2,965	1,380	N/A	N/A	-	-	-	-
Normalized EBIT margin (%)		3,200	956	234.7	234.7	76,710	69,885	8.8	9.4	-	-	-	-
Exceptional items		-	-	-	-	20.8	21.0			-	-	-	-
EBIT		(1,390)	-	N/A	N/A	(2,989)	-	N/A	N/A	-	-	-	-
	% of net sales	1,610	956	80.3	80.3	73,720	89,885	5.5	5.1	-	-	-	-
Normalized EBITDA		-	-	-	-	19.8	21.0			-	-	-	-
Normalized EBITDA margin (%)		5,651	2,970	90.2	90.2	93,559	84,464	10.8	10.2	-	-	-	-
EBITDA		-	-	-	-	25.1	25.4			-	-	-	-
	% of net sales	4,261	2,970	43.5	43.5	90,569	84,464	7.2	8.7	-	-	-	-
		-	-	-	-	24.3	25.4			-	-	-	-

(1) Organic excludes Marzani's October and November 2013 results from the quarter As reported

PRESS RELEASE

Exhibit 4. Segment Information (Twelve months ended on December 31, 2013)

1. Chile Business segment												
YTD as of December												
(In THM, or CLP million unless stated otherwise)												
Volumen												
Net sales												
Cost of sales												
Gross profit												
MSD&A												
Other operating income/(expenses)												
Normalized EBIT												
Normalized EBIT margin (%)												
Exceptional items												
EBIT												
Normalized EBITDA												
Normalized EBITDA margin (%)												
EBITDA												
YTD as of December												
(In THM, or CLP million unless stated otherwise)												
Volumen												
Net sales												
Cost of sales												
Gross profit												
MSD&A												
Other operating income/(expenses)												
Normalized EBIT												
Normalized EBIT margin (%)												
Exceptional items												
EBIT												
Normalized EBITDA												
Normalized EBITDA margin (%)												
EBITDA												
YTD as of December												
(In THM, or CLP million unless stated otherwise)												
Volumen												
Net sales												
Cost of sales												
Gross profit												
MSD&A												
Other operating income/(expenses)												
Normalized EBIT												
Normalized EBIT margin (%)												
Exceptional items												
EBIT												
Normalized EBITDA												
Normalized EBITDA margin (%)												
EBITDA												
YTD as of December												
(In THM, or CLP million unless stated otherwise)												
Volumen												
Net sales												
Cost of sales												
Gross profit												
MSD&A												
Other operating income/(expenses)												
Normalized EBIT												
Normalized EBIT margin (%)												
Exceptional items												
EBIT												
Normalized EBITDA												
Normalized EBITDA margin (%)												
EBITDA												

(1) Organic excludes Manantial's January to November 2013 results from the YTD As reported

(2) Organic excludes Uruguay's January to August 2012 / 2013 results from the YTD As reported

PRESS RELEASE

Exhibit 5: Balance Sheet

	December 31 2013 (CLP million)	December 31 2012	December 31 2013 (US\$ million) ⁽¹⁾	December 31 2012	Total Change%
ASSETS					
Cash and cash equivalents	408,853	102,337	779	195	299.5
Other current assets	409,644	393,551	781	750	4.1
Total current assets	818,497	495,888	1,560	945	65.1
PP&E (net)	680,994	612,329	1,298	1,167	11.2
Other non current assets	228,229	220,493	435	420	3.5
Total non current assets	909,223	832,822	1,733	1,588	9.2
Total assets	1,727,720	1,328,710	3,293	2,533	30.0
LIABILITIES					
Short term financial debt	120,488	54,874	230	105	119.6
Other liabilities	288,641	259,656	550	495	11.2
Total current liabilities	409,129	314,530	780	600	30.1
Long term financial debt	142,763	209,123	272	399	(31.7)
Other liabilities	91,584	94,539	175	180	(3.1)
Total non current liabilities	234,347	303,662	447	579	(22.8)
Total Liabilities	643,476	618,191	1,227	1,178	4.1
EQUITY					
Paid-in capital	562,693	231,020	1,073	440	143.6
Other reserves	(65,882)	(48,146)	(126)	(92)	(36.8)
Retained earnings	491,864	430,346	938	820	14.3
Net equity attributable to parent company shareholders	988,676	613,220	1,885	1,169	61.2
Minority interest	95,568	97,299	182	185	(1.8)
Total equity	1,084,244	710,518	2,067	1,354	52.6
Total equity and liabilities	1,727,720	1,328,710	3,293	2,533	30.0

OTHER FINANCIAL INFORMATION

Total financial debt	263,251	263,997	502	503	(0.3)
Net Financial debt	(145,602)	161,660	(278)	308	(190.1)
Liquidity ratio	2.00	1.58			
Financial Debt / Capitalization	0.20	0.27			
Net Financial debt / EBITDA	(0.58)	0.69			

(1) Exchange rate as of December 31, 2013: US\$1.00 = CLP 525



Para más información contactar:

Relación con Inversionistas
Cristóbal Escobar (56-2) 2427-3195
Carolina Burgos (56-2) 2427-3104

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

CCU PRESENTA RESULTADOS CONSOLIDADOS AL CUARTO TRIMESTRE 2013^{1,2,3,4}

Santiago, Chile, 4 de Febrero, 2014 – CCU anunció hoy sus resultados financieros consolidados para el cuarto trimestre finalizado al 31 de diciembre de 2013:

- **Volúmenes consolidados** aumentaron 8,3% (6,0% orgánico). El segmento de negocios Chile, contribuyó con un incremento del 13,7% (10,3% orgánico). El segmento de negocio Río de la Plata mostró una disminución del 2,9% (mismas cifras de crecimiento orgánico) y el segmento de negocio de Vinos disminuyó un 1,6% este trimestre (mismas cifras de crecimiento orgánico).
- El **Total de ingresos por ventas** aumentó 12,3%. Orgánicamente creció 11,7%, como consecuencia de 6,0% mayores volúmenes consolidados y un incremento de 5,4% en los precios promedio.
- El **Margen bruto** se incrementó 13,3%. Orgánicamente creció 12,6%, como una combinación de mayores Ingresos por ventas y una disminución en el Costo de ventas, como porcentaje del Total de ingresos por ventas, de 46 puntos básicos.
- El **EBITDA normalizado** aumentó 10,8%. En términos orgánicos, el EBITDA creció 10,2%, impulsado por los segmentos de negocio Río de la Plata y Vinos.
- La **Utilidad por acción**⁵ disminuyó un 7,3% en este trimestre, debido a la dilución de las acciones. Sin embargo, la Utilidad del período aumentó este trimestre, debido principalmente al mayor EBIT normalizado y a pérdidas de Resultados no operacionales más bajas, parcialmente compensado por el mayor Impuesto a las ganancias. En términos orgánicos, la Utilidad por acción disminuyó 7,6%.
- **Año 2013 acumulado** cerró con significativos crecimientos en todos sus indicadores clave: Total de ingresos por ventas de CLP 1.197.227 millones con un crecimiento del 11,3%; Volúmenes de 21.914 MHL con un crecimiento del 10,1%; EBITDA de 252.512 millones de pesos con un crecimiento del 7,0%. En materia de Utilidad del ejercicio alcanzamos 123.036 millones de pesos con un crecimiento de 7,5%.

Principales indicadores (En MHL o millones de pesos a menos que se indique de otra manera)	4T'13	4T'12	Cambio total%	Cambio Orgánico%
Volumen	6,726	6,212	8.3%	6.0%
Total de Ingresos por ventas	372,966	332,211	12.3%	11.7%
Margen bruto	216,191	189,886	13.3%	12.6%
EBIT normalizado	76,710	69,885	9.8%	9.4%
EBITDA normalizado	93,669	84,464	10.8%	10.2%
Utilidad del período	46,292	45,509	1.7%	1.3%
Utilidad normalizada del período	48,606	45,509	6.8%	6.4%
Utilidad por acción normalizada	132.6	142.9	(7.3)%	(7.6)%

Principales Indicadores (En MHL o millones de pesos a menos que se indique de otra manera)	Acum '13	Acum '12	Cambio total%	Cambio Orgánico%
Volumen	21,914	19,909	10.1%	5.0%
Total de ingresos por ventas	1,197,227	1,075,690	11.3%	9.9%
Margen bruto	660,630	582,603	13.4%	12.0%
EBIT normalizado	191,266	181,188	5.6%	5.2%
EBITDA normalizado	266,602	235,948	8.3%	7.6%
Utilidad del ejercicio	123,036	114,433	7.5%	6.6%
Utilidad del ejercicio normalizada	126,360	114,433	9.5%	8.7%
Utilidad por acción normalizada	377.8	359.3	5.1%	4.3%

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 8. Las cifras fueron redondeadas en las tablas y los porcentajes pueden no sumar el 100% debido a aproximaciones.

2 Todas las referencias en este Comunicado de Prensa, se entenderán referidas a cifras del 4T'13 comparadas con cifras del 4T'12. A menos que se indique lo contrario.

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

4 La operación de diciembre de Paraguay sólo se considera a nivel de EBIT, EBITDA y Utilidad del período. Los volúmenes no son considerados.

5 Considera el promedio ponderado de las acciones del período de acuerdo con el aumento de capital al 31 de diciembre 2013.

COMENTARIOS DEL GERENTE GENERAL

Estamos contentos con el rendimiento de CCU en el cuarto trimestre de 2013, donde el EBITDA normalizado creció un 10,8%. En términos orgánicos, el EBITDA aumentó un 10,2% impulsado por los segmentos de negocio Río de la Plata y Vinos. Presentamos el EBITDA normalizado, excluyendo el efecto de CLP 2.989 millones de Ítems excepcionales, asociados a un proceso de reestructuración que implicó el retiro anticipado de gerentes, promociones internas e incentivos únicos y excepcionales al personal saliente y remanente.

El EBITDA normalizado del segmento de negocios Chile disminuyó un 0,1%, explicado principalmente por mayores costos de distribución debido a mayores salarios reales causado por el bajo desempleo durante todo el 2013. Como consecuencia, orgánicamente el EBITDA normalizado en Chile disminuyó un 0,8%. Hay tres elementos que si bien no calificables como Ítems excepcionales, pero que si responden a circunstancias especiales, que al ser ajustados, generarían un crecimiento orgánico del EBITDA normalizado de 9,4%. Estos elementos responden a: una fuerte devaluación del peso chileno en 4T'13, al consumo de productos del inventario en Cervezas Chile durante 4T'13 y la venta de un terreno en 4T'12. Todos estos efectos se explican con más detalle en la página 5 de este Comunicado de prensa.

Segmento de negocio Río de la Plata. Argentina mostró un importante crecimiento orgánico de 11,5% en el EBITDA normalizado, en término de dólares este trimestre. A pesar de que el Total de ingresos por ventas disminuyeron un 1,6% orgánicamente, el Margen bruto incrementó un 1,2% éste trimestre en CCU Argentina. Los ajustes de precios, junto con menores costos de ventas y menores gastos, nos han permitido compensar las presiones inflacionarias, por lo tanto, orgánicamente, el margen de EBITDA normalizado aumentó 278 puntos base.

El segmento de negocio Vino, mostró un significativo aumento de 33,0% en el EBITDA normalizado. Excluyendo el impacto de un mayor tipo de cambio, el cual representa CLP 1.395 millones, el EBITDA normalizado creció 3,2%. Este crecimiento se explica principalmente por mayores precios promedio y por bajos costos del vino, aunque enfrenta presiones en gastos de distribución alineados con el resto de los segmentos.

Siguiendo con nuestro plan estratégico de crecimiento orgánico y no orgánico, hemos sido capaces de ejecutar transacciones y acuerdos. Durante octubre, nuestra subsidiaria ECUSA ejecutó una serie de contratos y convenios con PepsiCo Inc., que nos permitió ampliar nuestra actual relación en Bebidas no alcohólicas, así como la extensión de su duración a largo plazo. Además, en diciembre, anunciamos la adquisición de 50,005% de Bebidas del Paraguay S.A. y el 49,995% de Distribuidora del Paraguay SA, ambas empresas asociadas al Grupo Cartes. Estas operaciones nos permitieron entrar en la industria de bebidas gaseosas, aguas y néctares y en la distribución de cerveza en Paraguay.

Como hemos venido mencionando en los Comunicados de Prensa durante el 2013 –en un futuro por definir–, CCU reportará sus Resultados Consolidados en los siguientes tres segmentos de negocio: Chile⁶, Río de la Plata⁷ y Vinos⁸. Esto es consistente con la forma en que se gestiona la Compañía y responde a cómo se reportan los resultados en CCU. El momento ha llegado y éste cambio se implementará comenzando con los resultados del primer trimestre del 2014.

Estamos confiados en que nuestra excelencia operacional, el desarrollo consistente de nuestras marcas y la constante innovación, así como también las oportunidades de crecimiento inorgánico, mantendrán a CCU en el camino de un sano y dinámico desarrollo.

⁶ Chile incluye Cervezas Chile, Bebidas no alcohólicas y Licores

⁷ Río de la Plata incluye CCU Argentina, Uruguay, y desde diciembre 2013, Paraguay

⁸ Vinos incluye Domésticos, Exportación desde Chile y Argentina

ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO (Tablas 1 y 2)
TOTAL DE INGRESOS POR VENTAS

4T'13 Aumentaron un 12,3% a CLP 372.966 millones principalmente como resultado de 8,3% mayores volúmenes. Todos los segmentos de negocio contribuyeron a este crecimiento como sigue: Chile con un aumento del 15,2% en los Total de ingresos por ventas, así como el segmento de negocios Río de Plata, que creció un 8,3% y el segmento de negocios Vinos complementó con un aumento del 1,7%.

En términos orgánicos, los Total de ingresos por ventas aumentaron 11,7% como resultado de 6,0% mayores volúmenes, junto con un aumento del 5,4% en los precios promedios. El segmento de negocios Chile contribuyó a este crecimiento orgánico con un aumento del 14,3% en los Total de ingresos por ventas, el segmento de negocios Río de la Plata con un incremento de 8,3% y el segmento de negocios de vino con un incremento de 1,7%

2013 Aumentaron 11,3% a CLP 1.197.227 millones, como resultado de 10,1% mayores volúmenes. En términos orgánicos, el Total de ingresos por ventas acumulados aumentaron 9,9% a CLP 1.182.312 millones, como resultado de 5,0% mayores volúmenes junto con un aumento de 4,7% en los precios promedio.

Total de ingresos por ventas por segmento

	Total de ingresos por ventas (millones de CLP)					
	4T'13	Mix	4T'12	Mix	Cambio Total%	Cambio Orgánico%
1. Segmento de negocio Chile	234.833	63,0%	203.781	61,3%	15,2	14,3
Cervezas Chile	111.806	30,0%	99.558	30,0%	12,3	12,3
Bebidas no alcohólicas	102.795	27,6%	86.153	25,9%	19,3	17,2
Licores	20.231	5,4%	18.070	5,4%	12,0	12,0
2. Segmento de negocio Río de la Plata	101.218	27,1%	93.459	28,1%	8,3	8,3
CCU Argentina	97.360	26,1%	91.051	27,4%	6,9	6,9
Uruguay	3.858	1,0%	2.408	0,7%	60,2	60,2
3. Vinos	38.447	10,3%	37.806	11,4%	1,7	1,7
4. Otros/Eliminaciones	(1.533)	(0,4)%	(2.835)	(0,9)%	N/A	N/A
TOTAL	372.966	100,0%	332.211	100,0%	12,3	11,7

	Total de ingresos por ventas (millones de CLP)					
	Acum '13	Mix	Acum '12	Mix	Cambio Total%	Cambio Orgánico%
1. Segmento de negocio Chile	765.196	63,9%	676.529	62,9%	13,1	11,7
Cervezas Chile	353.044	29,5%	320.844	29,8%	10,0	10,0
Bebidas no alcohólicas	342.233	28,6%	292.133	27,2%	17,1	13,9
Licores	69.919	5,8%	63.552	5,9%	10,0	10,0
2. Segmento de negocio Río de la Plata	282.435	23,6%	253.826	23,6%	11,3	9,2
CCU Argentina	272.499	22,8%	250.996	23,3%	8,6	8,6
Uruguay	9.936	0,8%	2.830	0,3%	251,1	64,7
3. Vinos	152.255	12,7%	149.557	13,9%	1,8	1,8
4. Otros/Eliminaciones	(2.660)	(0,2)%	(4.223)	(0,4)%	37,0	37,0
TOTAL	1.197.227	100,0%	1.075.690	100,0%	11,3	9,9

MARGEN BRUTO

4T'13 Aumentó 13,3% a CLP 215.191 millones, como resultado de 12,3% Total de ingresos por ventas más altos. El Costo de ventas, como porcentaje de los Total de ingresos por ventas, aumentó de 42,8% a 42,3%. Como consecuencia, el Margen bruto, como porcentaje del Total de ingresos por ventas, aumentó de 57,2% a 57,7%.

En términos orgánicos, el Margen bruto aumentó 12,6% a CLP 213.823 millones como resultado de 11,7% Total de ingresos por ventas más altos. Como consecuencia, el Margen bruto, como porcentaje del Total de ingresos por ventas, disminuyó de 57,2% a 57,6%.

2013 Aumentó 13,4% a CLP 660.530 millones y como porcentaje del del Total de ingresos por ventas, el Margen bruto consolidado se incrementó de 54,2% a 55,2%. En términos orgánicos, el Margen bruto subió 12,0% a CLP 652.490 millones y como porcentaje del del Total de ingresos por ventas, aumentó de 54,2% a 55,2%.

EBIT normalizado

4T'13 Aumentó 9,8% a CLP 76.710 millones explicado principalmente por un 13,3% mayor Margen bruto, compensado parcialmente por gastos de MSD&A 16,5% superiores, que ascendieron a CLP 141.446 millones. Los gastos de MSD&A, como porcentaje del Total de ingresos por ventas, aumentaron de 36,5% a 37,9%, como resultado de mayores gastos de distribución, dado los mayores salarios reales y una mayor inflación en Argentina.

En términos orgánicos, el aumento de 9,4% a CLP 76.455 millones del EBIT normalizado se explica principalmente por el 12,6% mayor Margen bruto, compensado parcialmente por un 15,6% mayores gastos de MSD&A, que aumentaron a CLP 140.309 millones.

2013 Aumentó 5,6% a CLP 191.255 millones y el margen disminuyó de 16,8% a 16,0%. En términos orgánicos, el EBIT normalizado aumentó 5,2% a CLP 190.622 millones y el margen disminuyó de 16,8% a 16,1%, principalmente explicado por 12,0% mayor Margen bruto, parcialmente compensado por 15,0% mayores gastos de MSD&A, que

aumentaron a CLP 465.976 millones. Los gastos de MSD&A, como porcentaje del Total de ingresos por ventas, aumentaron de 37,7% a 39,4%, como resultado de mayores gastos de distribución, marketing y ventas.

EBIT y margen EBIT por segmento

	EBIT normalizado (millones de CLP)						Margen EBIT normalizado			
	4T'13	Mix	4T'12	Mix	Cambio Total%	Cambio Orgánico%	4T'13	4T'12	Cambio total(pbs)	Cambio Orgánico(pbs)
1. Segmento de negocio Chile	47.849	62,4%	48.928	70,0%	(2,2)	(2,7)	20,4%	24,0%	(363)	(358)
Cervezas Chile	29.380	38,3%	31.522	45,1%	(6,8)	(6,8)	26,3%	31,7%	(538)	(538)
Bebidas no alcohólicas	16.925	22,1%	14.844	21,2%	14,0	12,3	16,5%	17,2%	(77)	(72)
Licores	1.544	2,0%	2.562	3,7%	(39,7)	(39,7)	7,6%	14,2%	(655)	(655)
2. Segmento de negocio Río de la Plata	21.532	28,1 %	16.913	24,2 %	27,3	27,3	21,3 %	18,1 %	318	318
CCU Argentina	21.667	28,2 %	16.952	24,3 %	27,8	27,8	22,3 %	18,6 %	364	364
Uruguay	(134)	(0,2)%	(39)	(0,1)%	(247,0)	(247,0)	(3,5)%	(1,6)%	(187)	(187)
3. Vinos	4.128	5,4%	3.088	4,4%	33,7	33,7	10,7%	8,2%	257	257
4. Otros/Eliminaciones	3.200	4,2 %	956	1,4 %	N/A	N/A	-	-	-	-
TOTAL	76.710	100,0%	69.885	100,0%	9,8	9,4	20,6%	21,0%	(47)	(44)

	EBIT normalizado (millones de CLP)						Margen EBIT normalizado			
	Acum '13	Mix	Acum '12	Mix	Cambio Total%	Cambio Orgánico%	Acum '13	Acum '12	Cambio total(pbs)	Cambio Orgánico(pbs)
1. Segmento de negocio Chile	148.148	77,5%	138.221	76,3%	7,2	6,1	19,4%	20,4%	(107)	(112)
Cervezas Chile	89.454	46,8%	85.102	47,0%	5,1	5,1	25,3%	26,5%	(119)	(119)
Bebidas no alcohólicas	52.209	27,3%	45.346	25,0%	15,1	11,8	15,3%	15,5%	(27)	(27)
Licores	6.485	3,4%	7.772	4,3%	(16,6)	(16,6)	9,3%	12,2%	(295)	(295)
2. Segmento de negocio Río de la Plata	27.237	14,2 %	28.057	15,5 %	(2,9)	(1,8)	9,6 %	11,1 %	(141)	(11)
CCU Argentina	28.411	14,9 %	28.182	15,6 %	0,8	0,8	10,4 %	11,2 %	(80)	(81)
Uruguay	(1.175)	(0,6)%	(125)	(0,1)%	841,9	N/A	(11,8)%	(4,4)%	(742)	(72)
3. Vinos	13.189	6,9%	11.053	6,1%	19,3	19,3	8,7%	7,4%	127	109
4. Otros/Eliminaciones	2.682	1,4 %	3.857	2,1 %	(30,5)	(30,5)	-	-	-	-
TOTAL	191.255	100,0%	181.188	100,0%	5,6	5,2	16,0%	16,8%	(87)	(72)

EBITDA normalizado

4T'13 Aumentó 10,8% a CLP 93,559 millones y el margen EBITDA disminuyó de 25,4% a 25,1%.

En términos orgánicos, el EBITDA normalizado aumentó 10,2% a CLP 93,103 millones y el margen EBITDA disminuyó de 25,4% a 25,1%.

El EBITDA normalizado del segmento de negocios Chile disminuyó un 0,1%, explicado principalmente por mayores costos de distribución debido a mayores salarios reales causado por el bajo desempleo durante todo el 2013. Como consecuencia, orgánicamente el EBITDA normalizado en Chile disminuyó un 0,8%. Hay tres elementos que si bien no son calificables como Ítems excepcionales, si responden a circunstancias especiales, los cuales al ser ajustados, generarían un crecimiento orgánico del EBITDA normalizado de 9,4%. Estos elementos responden a: una fuerte devaluación del peso chileno del 8,1% en 4T'13 con un efecto negativo total de CLP 1.902 millones para el segmento de negocios de Chile; el consumo de productos del inventario en Cervezas Chile durante 4T'13 con un total efecto negativo de CLP 2,538 millones; y la venta de un terreno en 4T'12 por 1,364 millones a nivel de EBITDA.

El segmento de negocio Vino, mostró un significativo aumento de 33,0% en el EBITDA normalizado. Excluyendo el impacto de un mayor tipo de cambio, el cual representa CLP 1.395 millones, el EBITDA normalizado creció 3,2%. Este crecimiento se explica principalmente por mayores precios promedio y por bajos costos del vino, aunque enfrenta presiones en gastos de distribución alineados con el resto de los segmentos.

2013 Aumentó de 8,3% a CLP 255.502 millones. El margen de EBITDA normalizado disminuyó de 21,9% a 21,3%. En términos orgánicos, el EBITDA normalizado aumentó 7,5% a CLP 253.662 millones y el margen EBITDA normalizado disminuyó 21,5%.

EBITDA y margen EBITDA por segmento

	EBITDA normalizado (millones de CLP)						Margen EBITDA normalizado			
	4T'13	Mix	4T'12	Mix	Cambio Total%	Cambio Orgánico%	4T'13	4T'12	Cambio total (pts)	Cambio Orgánico(pts)
1. Segmento de negocio Chile	57.851	61,8%	57.882	68,5%	(0,1)	(0,8)	24,6%	28,4%	(377)	(377)
Cervezas Chile	34.649	37,0%	36.599	43,3%	(5,3)	(5,3)	31,0%	36,8%	(577)	(577)
Bebidas no alcohólicas	21.124	22,6%	18.201	21,5%	16,1	13,6	20,5%	21,1%	(58)	(65)
Licores	2.079	2,2%	3.082	3,6%	(32,6)	(32,6)	10,3%	17,1%	(678)	(678)
2. Segmento de negocio Río de la Plata	23.817	25,5 %	18.918	22,4 %	25,9	25,9	23,5 %	20,2 %	329	329
CCU Argentina	23.830	25,5 %	18.896	22,4 %	26,1	26,1	24,5 %	20,8 %	372	372
Uruguay	(13)	(0,0)%	22	0,0%	(158,0)	(158,0)	(0,3)%	0,9 %	(126)	(126)
3. Vinos	6.239	6,7%	4.693	5,6%	33,0	33,0	16,2%	12,4%	382	382
4. Otros/Eliminaciones	5.651	6,0 %	2.970	3,5 %	90,2	90,2	-	-	-	-
TOTAL	93.559	100,0%	84.464	100,0%	10,8	10,2	25,1%	25,4%	(34)	(34)

	EBITDA normalizado (millones de CLP)						Mg EBITDA normalizado			
	Acum '13	Mix	Acum '12	Mix	Cambio Total%	Cambio Orgánico%	Acum '13	Acum '12	Cambio total (pts)	Cambio Orgánico(pts)
1. Segmento de negocio Chile	185.682	72,7%	171.506	72,7%	8,3	6,8	24,3%	25,4%	(108)	(111)
Cervezas Chile	109.634	42,9%	104.359	44,2%	5,1	5,1	31,1%	32,5%	(147)	(147)
Bebidas no alcohólicas	67.481	26,4%	57.312	24,3%	17,7	13,4	19,7%	19,6%	10	(9)
Licores	8.567	3,4%	9.836	4,2%	(12,9)	(12,9)	12,3%	15,5%	(322)	(322)
2. Segmento de negocio Río de la Plata	37.194	14,6 %	35.080	14,9 %	6,0	8,0	13,2 %	13,8 %	(65)	(14)
CCU Argentina	38.030	14,9 %	35.121	14,9 %	8,3	8,3	14,0 %	14,0 %	(4)	(4)
Uruguay	(836)	(0,3)%	(41)	0,0%	N/A	N/A	(8,4)%	(1,5)%	(695)	(48)
3. Vinos	20.428	8,0%	17.619	7,5%	15,9	15,9	13,4%	11,8%	164	164
4. Otros/Eliminaciones	12.198	4,8 %	11.743	5,0 %	3,9	3,9	-	-	-	-
TOTAL	255.502	100,0%	235.948	100,0%	8,3	7,5	21,3%	21,9%	(59)	(48)

RESULTADO NO OPERACIONAL

4T'13 Aumentó CLP 1.182 millones de una pérdida de CLP 7.895 millones a una pérdida de CLP 6.713 millones principalmente explicado por:

- **Gastos Financieros Netos** que disminuyeron CLP 1.039 millones de una pérdida de CLP 3.993 millones a una pérdida de CLP 2.953 millones, debido a mayores ingresos financieros por el actual Efectivo y efectivo equivalente.

- **Resultados como unidades de reajuste** que aumentó CLP 1.948 millones de una pérdida de CLP 2.699 millones a una pérdida de CLP 751 millones, debido principalmente a una menor cantidad de deuda indexada a UF en 4T'13.

- **Utilidad de negocios conjuntos** incrementó CLP 190 millones de una pérdida de CLP 42 millones a una ganancia de CLP 148 millones explicado por principalmente por mejores resultados en Foods Compañía de Alimentos CCU S.A. y Cervecería Austral S.A.

Parcialmente compensado por:

- **Diferencias de cambio en moneda extranjera y Otras ganancias / (pérdidas)** que disminuyeron CLP 1.995 millones de una pérdida de CLP 1.161 millones a una pérdida de CLP 3.156 millones, principalmente debido a la diferencia de cambio asociado a la deuda por royalties y gastos asociados a Aumento de capital.

2013 Disminuyó CLP 578 millones de una pérdida de CLP 20.078 millones a una pérdida de CLP 20.656 millones, debido principalmente a mayores Gastos Financieros Netos y a Diferencias de cambio en moneda extranjera, parcialmente compensado por Otras ganancias/ (pérdidas) y Resultados como unidades de ajuste.

IMPUESTOS A LAS GANANCIAS

- 4T'13** Aumentaron CLP 4.289 millones que se explica principalmente por el efecto de las fluctuaciones de tipo de cambio en el impuesto compensado negativamente por Otras ganancias (pérdidas) y una mayor Utilidad neta en 4T'13.
- 2013** Disminuyeron CLP 2.428 millones a pesar de mayores beneficios, sobre todo debido a un efecto positivo de una sola vez de CLP 2.510 millones causado por un cambio en la provisión de impuestos a las ganancias en relación con la provisión de envases y contenedores.

UTILIDAD NORMALIZADA ATRIBUIBLE A LOS PROPIETARIOS DE LA CONTROLADORA

- 4T'13** Subió 6,8% a CLP 48.606 millones se explica principalmente por un mayor EBIT normalizado y menores pérdidas no operacionales, parcialmente compensados por mayor Impuesto sobre la renta. En términos orgánicos, los ingresos netos aumentaron un 6,4%.
- 2013** Aumentó 9,5% a CLP 125.350 millones se explica principalmente por el incremento del EBIT normalizado y menores impuestos a las ganancias, parcialmente compensado por un mayor pérdida por el resultado no operacional. En términos orgánicos, la Utilidad aumentó un 8,7%.

CRECIMIENTO ORGÁNICO

El cuadro a continuación detalla el efecto de la primera consolidación por la adquisición de Manantial S.A. en diciembre de 2012 y de la operación en Uruguay en septiembre de 2012, en el cuarto trimestre y acumulado de 2013. Para una mejor comprensión, Proforma se refiere a los resultados consolidados reportados para el ejercicio, excluyendo aquellos resultados que tienen menos de un año de consolidación.

Cuarto Trimestre		Reportado		Efecto	Proforma ⁽⁴⁾		Cambio	Cambio	
(En MHL o millones de pesos a menos que se indique de otra manera)		2013	2012	Manantial ⁽¹⁾	2013	2012	Total ⁽⁵⁾	Orgánico ⁽⁶⁾	
Volumenes		6.726	6.212	140	6.586	6.212	8,3	6,0	
Total ingresos por ventas		372.966	332.211	1.835	371.130	332.211	12,3	11,7	
Total ingresos (CLP/HL)		55.447	53.481	13.085	56.349	53.481	3,7	5,4	
Costo de ventas		(157.775)	(142.324)	(468)	(157.307)	(142.324)	10,9	10,5	
como % del total ingresos		42,3	42,8	25,5	42,4	42,8			
Margen bruto		215.191	189.886	1.368	213.823	189.886	13,3	12,6	
como % del total ingresos		57,7	57,2	74,5	57,6	57,2			
MSD&A		(141.446)	(121.381)	(1.138)	(140.309)	(121.381)	16,5	15,6	
como % del total ingresos		37,9	36,5	62,0	37,8	36,5			
Otros ingresos (gastos) de operación		2.965	1.380	25	2.940	1.380	114,8	113,0	
EBIT Normalizado		76.710	69.885	255	76.455	69.885	9,8	9,4	
Margen EBIT normalizado (%)		20,6	21,0	13,9	20,6	21,0			
EBITDA Normalizado		93.559	84.464	456	93.103	84.464	10,8	10,2	
Margen EBITDA normalizado (%)		25,1	25,4	24,8	25,1	25,4			
Acumulado Diciembre		Reportado		Efecto	Efecto	Proforma ⁽⁴⁾		Cambio	Cambio
(En MHL o millones de pesos a menos que se indique de otra manera)		2013	2012	Manantial ⁽²⁾	Uruguay ⁽³⁾	2013	2012	Total ⁽⁵⁾	Orgánico ⁽⁶⁾
Volumenes		21.914	19.909	647	371	20.896	19.909	10,1	5,0
Total ingresos por ventas		1.197.227	1.075.690	9.639	5.275	1.182.312	1.075.690	11,3	9,9
Total ingresos (CLP/HL)		54.632	54.030	137.681	-	56.579	54.030	1,1	4,7
Costo de ventas		(536.697)	(493.087)	(2.431)	(4.444)	(529.822)	(493.087)	8,8	7,4
como % del total ingresos		44,8	45,8	25,2	84,3	44,8	45,8		
Margen bruto		660.530	582.603	7.209	831	652.490	582.603	13,4	12,0
como % del total ingresos		55,2	54,2	74,8	15,7	55,2	54,2		
MSD&A		(473.524)	(405.243)	(5.874)	(1.673)	(465.976)	(405.243)	16,8	15,0
como % del total ingresos		39,6	37,7	60,9	31,7	39,4	37,7		
Otros ingresos (gastos) de operación		4.249	3.828	158	(17)	4.107	3.828	11,0	7,3
EBIT Normalizado		191.255	181.188	1.493	(860)	190.622	181.188	5,6	5,2
Margen EBIT normalizado (%)		16,0	16,8	15,5	(16)	16,1	16,8		
EBITDA Normalizado		255.502	235.948	2.516	(676)	253.662	235.948	8,3	7,5
Margen EBITDA normalizado (%)		21,3	21,9	26,1	(13)	21,5	21,9		

(1) Efecto excluyendo de Reportado Trimestral los resultados de Octubre y Noviembre 2013 para Manantial.

(2) Efecto excluyendo de Reportado Acumulado los resultados de Enero a Noviembre 2013 para Manantial.

(3) Efecto excluyendo de Reportado Acumulado los resultados de Enero a Agosto 2013 para la operación de Uruguay.

(4) Excluye los efectos mencionados para el periodo.

(5) Cambio total se refiere a la variación entre las cifras reportadas.

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

ITEM EXCEPCIONAL

Durante 2013 CCU ha registrado a nivel de EBIT el efecto de CLP 2.989 millones de Ítems excepcionales, asociados a un proceso de restructuración que implicó el retiro anticipado de gerentes, promociones internas e incentivos únicos y excepcionales al personal saliente y remanente.

Los siguientes esquemas muestran el EBIT/EBITDA, tanto después de los artículos excepcionales:

EBIT (millones de CLP)						
	4T'13	Mix	4T'12	Mix	Cambio Total%	Cambio Orgánico%
1. Segmento de negocio Chile	47.068	63,8%	48.928	70,0%	(3,8)	(4,3)
Cervezas Chile	29.188	39,6%	31.522	45,1%	(7,4)	(7,4)
Bebidas no alcohólicas	16.398	22,2%	14.844	21,2%	10,5	8,8
Licores	1.482	2,0%	2.562	3,7%	(42,2)	(42,2)
2. Segmento de negocio Río de la Plata	20.989	28,5 %	16.913	24,2 %	24,1	24,1
CCU Argentina	21.164	28,7 %	16.952	24,3 %	24,9	24,9
Uruguay	(175)	(0,2)%	(39)	-	352,2	352,2
3. Vinos	3.853	5,2%	3.088	4,4%	24,8	24,8
4. Otros/Eliminaciones	1.810	2,5 %	956	1,4 %	89,3	89,3
TOTAL	73.720	100,0%	69.885	100,0%	5,5	5,1
EBITDA (millones de CLP)						
	4T'13	Mix	4T'12	Mix	Cambio Total%	Cambio Orgánico%
1. Segmento de negocio Chile	57.071	63,0%	57.882	68,5%	(1,4)	(2,2)
Cervezas Chile	34.457	38,0%	36.599	43,3%	(5,9)	(5,9)
Bebidas no alcohólicas	20.597	22,7%	18.201	21,5%	13,2	10,7
Licores	2.017	2,2%	3.082	3,6%	(34,6)	(34,6)
2. Segmento de negocio Río de la Plata	23.274	25,7 %	18.918	22,4 %	25,9	27,1
CCU Argentina	23.328	25,8 %	18.896	22,4 %	26,1	26,1
Uruguay	(54)	(0,1)%	22	-	(158,0)	(158,0)
3. Vinos	5.963	6,6%	4.693	5,6%	27,1	27,1
4. Otros/Eliminaciones	4.261	4,7 %	2.970	3,5 %	43,5	43,5
TOTAL	90.569	100,0%	84.464	100,0%	7,2	6,7
EBIT (millones de CLP)						
	Acum '13	Mix	Acum '12	Mix	Cambio Total%	Cambio Orgánico%
1. Segmento de negocio Chile	147.367	78,3%	138.221	76,3%	6,6	5,5
Cervezas Chile	89.262	47,4%	85.102	47,0%	4,9	4,9
Bebidas no alcohólicas	51.682	27,5%	45.346	25,0%	14,0	10,7
Licores	6.423	3,4%	7.772	4,3%	(17,4)	(17,4)
2. Segmento de negocio Río de la Plata	26.693	14,2 %	28.057	15,5 %	(4,9)	(1,8)
CCU Argentina	27.909	14,8 %	28.182	15,6 %	(1,0)	(1,0)
Uruguay	(1.216)	(0,6)%	(125)	-	N/A	N/A
3. Vinos	12.913	6,9%	11.053	6,1%	16,8	16,8
4. Otros/Eliminaciones	1.292	0,7%	3.857	2,1%	(66,5)	(66,5)
TOTAL	188.266	100,0%	181.188	100,0%	3,9	3,6
EBITDA (millones de CLP)						
	Acum '13	Mix	Acum '12	Mix	Cambio Total%	Cambio Orgánico%
1. Segmento de negocio Chile	184.902	73,2%	171.506	72,7%	7,8	6,3
Cervezas Chile	109.442	43,3%	104.359	44,2%	4,9	4,9
Bebidas no alcohólicas	66.954	28,5%	57.312	24,3%	16,8	12,4
Licores	8.505	3,4%	9.836	4,2%	(13,5)	(13,5)
2. Segmento de negocio Río de la Plata	36.651	14,5 %	35.080	14,9 %	4,5	6,4
CCU Argentina	37.528	14,9 %	35.121	14,9 %	6,9	6,9
Uruguay	(877)	(0,3)%	(41)	-	N/A	N/A
3. Vinos	20.152	8,0%	17.619	7,5%	14,4	14,4
4. Otros/Eliminaciones	10.808	4,3%	11.743	5,0%	(8,0)	(8,0)
TOTAL	252.512	100,0%	235.948	100,0%	7,0	6,2

SEGMENTOS DE NEGOCIO (Tabla 3 y 4)**1. CHILE**

Total de ingresos por ventas aumentaron 15,2% a CLP 234.833 millones como resultado de un 13,7% mayor volumen de ventas y 1,4% mayores precios promedio. En términos orgánicos, el Total de ingresos por ventas aumentó un 14,3%, como resultado de 10,3% mayores volúmenes de ventas orgánicos, junto con el aumento de 3,7% en los precios promedios.

EBIT normalizado disminuyó 2,2% a CLP 47.849 millones debido a 18,5% mayores Costos de Ventas y 22,8% mayores gastos de MSD&A, compensado parcialmente por un 15,2% de las ventas netas. El Costo de ventas, como porcentaje del Total de ingresos por ventas, aumentó de 42,8% a 44,0%, lo cual se explica por la devaluación del peso chileno y el consumo de productos del inventario. Los gastos de MSD&A, como porcentaje del Total de ingresos por ventas, aumentó de 33,8% a 36,0%, explicado principalmente por el aumento de los costos de distribución. El margen EBIT normalizado disminuyó de 24,0% a 20,4%. En términos orgánicos, el EBIT normalizado disminuyó 2,7% debido a 18,0% mayores costos de ventas y 21,2% mayores gastos de MSD&A, compensado parcialmente por el 14,3% en la ventas netas. El margen EBIT normalizado disminuyó de 24,0% a 20,4%.

EBITDA normalizado se mantuvo casi plano en CLP 57.851 millones y el margen EBITDA normalizado disminuyó de 28,4% a 24,6%. En términos orgánicos, el EBITDA normalizado disminuyó 0,8% a CLP 57.396 millones y el margen EBITDA disminuyó de 28,4 % a 24,6 %.

– CERVEZAS CHILE

Total de ingresos por ventas aumentaron 12,3% a CLP 111.806 millones como resultado de un incremento de 5,5% en los precios promedio y un crecimiento de 6,5% en el volumen de venta.

EBIT normalizado disminuyó 6,8% a CLP 29.380 millones debido a un aumento del 23,9% en los costos de venta y un aumento del 18,4% en los gastos de MSD&A, compensado parcialmente por un 12,3% en el Total de ingresos por ventas. El Costo de ventas, como porcentaje del Total de ingresos por ventas, aumentó de 36,5% a 40,3% debido al efecto del consumo de productos del inventario, la devaluación del peso y el aumento de las ventas de empaque no retornables, parcialmente compensado por menores costos de energía. El MSD&A, como porcentaje del Total de ingresos por ventas, aumentó de 32,2% a 33,9% a pesar de los mayores costos de distribución. El margen EBIT disminuyó de 31,7% a 26,3%.

EBITDA normalizado disminuyó 5,3% a CLP 34.649 millones y el margen EBITDA disminuyó de 36,8% a 31,0%. Excluyendo los productos de agotamiento de inventarios y el efecto de la devaluación, el EBITDA normalizado aumentó un 5,9%

Comentarios El plan de innovación para este año se completó con el lanzamiento de una nueva variante (Mango) de nuestra marca Lemon Stones y el lanzamiento de una botella de 710 ml para Royal Guard Black Label. El aumento en capacidad, así como

las inversiones relacionadas con la calidad, tanto para la cervecera de Santiago como la cervecera de Temuco se completaron a finales del trimestre. Especialmente durante el mes de diciembre hubieron fuertes promociones de precios por la competencia, a la que respondieron de forma esporádica con el fin de proteger a nuestra ecuación precio / margen deseado.

– BEBIDAS NO ALCOHOLICAS

Total de ingresos por ventas aumentaron 19,3% a CLP 102.795 millones. En términos orgánicos, aumentaron 17,2%, como resultado un crecimiento de 13,2% del volumen, junto con un aumento de 3,5% en los precios promedios. El excepcional crecimiento de volumen fue entregado por todas las categorías: Néctares de 22,5%, Aguas 16,5% y 11,1% en Gaseosas.

EBIT normalizado aumentó 14,0% a CLP 16.925 millones debido a un 22,3% mayor Margen bruto, como consecuencia de mayores Total de ingresos por ventas, compensado parcialmente por el aumento de 15,8% en el Costo de ventas. Sin embargo, el Costo de ventas, como porcentaje del Total de ingresos por ventas disminuyó de 45,6% a 44,3% principalmente debido a un costo de azúcar menor que compensa la devaluación de la moneda. El Margen bruto más alto fue parcialmente compensado por el crecimiento de 29,2% en los gastos de MSD&A, explicados por el aumento en los costos de distribución. El Margen EBIT normalizado disminuyó de 17,2% a 16,5%. En términos orgánicos, el EBIT normalizado aumentó 12,3% debido a un Margen bruto mayor de 19,4%, compensado parcialmente por 25,6% mayores gastos de MSD&A. En consecuencia, el margen EBIT normalizado orgánico disminuyó de 17,2% a 16,5%.

EBITDA normalizado aumentó 16,1% a CLP 21.124 millones y el margen EBITDA normalizado disminuyó de 21,1% a 20,5%. En términos orgánicos, el EBITDA normalizado aumentó 13,6% a CLP 20.668 millones y el margen se redujo de 21,1% a 20,5%. Al excluir el efecto de la devaluación del peso, el EBITDA normalizado aumentó un 17,5%.

Comentarios Los volúmenes siguieron con el fuerte crecimiento mostrado este año. Durante 4T'13, la Compañía consolidó el liderazgo en las Bebidas no carbonatadas, Agua, Néctar, Bebidas deportivas y Té, que muestran resultados extraordinarios en el crecimiento del volumen. En las Bebidas carbonatadas, aunque una categoría que crece más lento que las categorías mencionadas anteriormente, nuestros volúmenes también mostraron un sostenido crecimiento.

– LICORES

Total de ingresos por ventas aumentaron 12,0% a CLP 20.231 millones como resultado de 12,8% mayores precio promedios que son compensados por una disminución del 0,7% en el Volumen de ventas.

EBIT normalizado disminuyó 39,7% a CLP 1.544 millones, debido principalmente al efecto de la venta de un sitio que generó un beneficio antes de impuestos de 1.364 millones de CLP año pasado. El costo de ventas se incrementó 10,8% principalmente por mayores costos de uvas para los Piscos, como resultado de la sequía en las zonas

de producción y un aumento en los gastos de destilación por terceros. MSD&A aumentaron 12,1% a CLP 5.960 millones, lo cual se explica principalmente por mayores costos de distribución. Margen EBIT normalizado disminuyó del 14,2% al 7,6%.

EBITDA normalizado disminuyó 32,6% a CLP 2.079 millones y el margen EBITDA normalizado disminuyó de 17,1% a 10,3%. Excluyendo la venta de los terrenos, el EBITDA normalizado habría aumentado un 23,7% y el margen EBITDA normalizado habría incrementado de 9,5% a 10,5% para 4T'13.

Comentarios El Total de ingresos por ventas aumentó principalmente debido a los precios más altos, tanto en la categoría de pisco como el whisky. Ambas categorías tuvieron un buen desempeño, no sólo en este trimestre, sino también durante todo el año, con aumentos de los volúmenes anuales del 5,2% y 29,4% respectivamente, compensando el ron, que tenía una ventaja de contracción principalmente por el segmento mainstream.

2. RÍO DE LA PLATA

Total de ingresos por ventas en pesos chilenos, aumentaron 8,3% a CLP 101.218 millones como resultado de 11,5% en el precio promedio, parcialmente compensado por una disminución del 2,9% en el volumen.

EBIT normalizado medido en pesos chilenos, aumentó 27,3% a CLP 21.532 millones en 4T'13, como resultado del aumento de 10,8% más de beneficio bruto, parcialmente compensado por el aumento del 4,2% en los gastos de MSD&A, debido a la presión inflacionaria, en los costos de distribución, ventas y los gastos de comercialización. El costo de ventas y gastos de MSD&A, como porcentaje de las ventas netas, disminuyó de 38,4% a 37,0% y de 43,8% a 42,1%, respectivamente. Margen EBIT normalizado aumentó de 18,1% a 21,3%.

EBITDA normalizado medido en pesos chilenos, disminuyó 25,9% a CLP 23.817 millones y el margen EBITDA normalizado aumentó de 20,2% a 23,5%.

– CCU ARGENTINA

Total de ingresos por ventas, medidos en pesos chilenos, aumentaron 6,9% a CLP 97.360 millones como resultado de un aumento de 11,6% en los precios promedio, compensado parcialmente por un volumen de ventas 4,2% inferior especialmente en licores (12,5% de disminución) y la sidra (12,4% de disminución).

EBIT normalizado, medido en pesos chilenos, aumentó 27,8% a CLP 21.667 millones debido principalmente a 10,2% mayor Margen bruto compensado parcialmente por un 3,1% mayores gastos de MSD&A. MSD&A como porcentaje del Total de ingresos por ventas, disminuyó de 44,3% a 42,8%. Margen EBIT aumentó de 18,6% a 22,3%.

EBITDA normalizado, medido en pesos chilenos, aumentó 26,1% a CLP 23.830 millones este trimestre y el Margen EBITDA normalizado aumentó de 20,8% a 24,5%. Medido en dólares, el EBITDA normalizado aumentó de 39,5 millones a 44,1 millones.

Comentarios A pesar de que Argentina se enfrentó a una aceleración en la tasa de devaluación, especialmente durante el último mes de este trimestre, desde 5,81 AR\$/USD a 6,55 AR\$/USD (aumento del 12,7%), que continuó en enero de 2014, el EBITDA de CCU Argentina tuvo un aumento de 11,5% medido en términos de USD. El rendimiento del volumen de cerveza de CCU Argentina estaba en línea con las estimaciones de la industria de la cerveza nacional (durante 4T'13 CCU Argentina volúmenes de cerveza disminuyeron 1,2%), mientras que un aumento en los precios promedios de la industria resultó en un rendimiento positivo en relación con las el Total de ingresos por ventas.

– URUGUAY

La integración de la operación adquirida en Uruguay se ha completado con éxito y ha dado sus primeros pasos en la distribución directa. La compañía también ha completado la integración de su portafolio de cervezas y se ha introducido en el mercado la nueva imagen de la marca Nativa Agua Mineral.

Medido en pesos chilenos, los resultados 4T'13 entregados CLP 3.858 millones de ventas netas y CLP 3.010 millones del costo de ventas. Estos últimos se vieron afectados por los costos de las materias primas, que sufrieron la depreciación del peso uruguayo. Las ventas de volumen 4T'13 totalizaron 195.000 hectolitros y el EBITDA ascendió a una pérdida de CLP 54 millones.

3. VINOS

Total de ingresos por ventas aumentaron 1,7% a CLP 38.447 millones debido a un aumento de 3,3% en los precios promedios, compensado por volúmenes de ventas un 1,6% inferior.

EBIT normalizado aumentó 33,7% a CLP 4.128 millones debido mayores precios promedios, el efecto positivo de la devaluación del peso chileno en el lado de las exportaciones de la empresa y la reducción del Costo de las ventas debido al menor costo del vino. Los MSD&A aumentaron 6,9%, principalmente debido a mayores gastos de comercialización y los costes de distribución. Margen EBIT normalizado aumentó del 8,2% al 10,7%.

EBITDA normalizado aumentó 33,0% a CLP 6.239 millones y el margen EBITDA normalizado aumentó de 12,4% a 16,2%. Excluyendo el impacto de un mayor tipo de cambio, lo que representa 1.395 millones de CLP, el EBITDA normalizado creció 3,2 %

Comentarios Los resultados del cuarto trimestre son influenciados positivamente por un buen desempeño en los mercados nacionales y argentinos, la depreciación del peso chileno, tanto frente al dólar y el euro, y menores costos de vino. Volúmenes de exportación realizadas VSPT plana durante el último trimestre, con un buen rendimiento en China y Brasil.

INFORMACIÓN ADICIONAL Y TABLAS

DESCRIPCIÓN DE CCU

CCU es una empresa diversificada de bebidas, con operaciones principalmente en Chile, Argentina, Uruguay y Paraguay. CCU es el mayor cervecero chileno, el segundo mayor productor de bebidas gaseosas en Chile, el mayor embotellador de aguas y néctares en Chile, el segundo cervecero en Argentina, el tercer mayor productor de vinos y el mayor distribuidor de pisco. También participa en los negocios del HOD, ron, y confites en Chile, en el de la cerveza, aguas y bebidas gaseosas en Uruguay, y en los negocios de bebidas gaseosas, aguas y néctares y en la distribución de cerveza en Paraguay. La Compañía tiene contratos de licencia con Heineken Brouwerijen B.V., Anheuser-Busch Incorporated, PepsiCo Inc., Schweppes Holdings Limited, Guinness Brewing Worldwide Limited, Société des Produits Nestlé S.A., Pernod Ricard y Compañía 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 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

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.

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. Río de la Plata, el cual considera CCU Argentina (incluyendo cervezas, sidra, licores, energéticas y ventas domésticas del vino Tamari), la operación de Uruguay (gaseosas y agua mineral), y desde diciembre 2013, la operación de Paraguay (gaseosas, agua, néctar y distribución de cerveza); 3. Vinos, (incluye ventas domésticas en Chile, ventas de exportación desde Chile y Argentina, exportación y doméstico, excepto ventas de Tamari), 4. "Otros/eliminaciones" considera los gastos corporativos no asignados más arriba y el resultado de la logística dependiente. Los

COMUNICADO DE PRENSA



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.

UF

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

Utilidad del período

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

COMUNICADO DE PRENSA



Tabla 1: Estado de Resultados (Cuarto trimestre 2013)

Cuarto Trimestre	2013	2012	2013	2012	Total	Organic
	(CLP million)		(USD millón) ⁽¹⁾		Change %	Change %
Total ingresos por ventas	372.966	332.211	723	644	12,3	11,7
Costo de ventas	(157.775)	(142.324)	(306)	(276)	10,9	10,5
como % del total ingresos	42,3	42,8	42,3	42,8	-	-
Margen bruto	215.191	189.886	417	368	13,3	12,6
MSD&A	(141.446)	(121.381)	(274)	(235)	16,5	15,6
como % del total ingresos	37,9	36,5	37,9	36,5	-	-
Otros ingresos (gastos) de operación	2.965	1.380	6	3	114,8	113,0
EBIT Normalizado	76.710	69.885	149	135	9,8	9,4
como % del total ingresos	20,6	21,0	20,6	21,0	-	-
Ítems excepcionales	(2.989)	-	(6)	-	-	-
EBIT	73.720	69.885	143	135	5,5	5,1
como % del total ingresos	19,8	21,0	19,8	21	-	-
Gastos financieros, netos	(2.953)	(3.993)	(6)	(8)	(26,0)	(26,0)
Utilidad de negocios conjuntos	148	(42)	0	(0)	453,6	453,6
Diferencias de cambio	(3.026)	(481)	(6)	(1)	(529,8)	(529,8)
Resultado por unidades de reajuste	(751)	(2.699)	(1)	(5)	72,2	72,4
Otras ganancias (pérdidas)	(130)	(680)	(0)	(1)	80,9	84,3
Total Resultado no operacional	(6.713)	(7.895)	(13)	(15)	(15,0)	(15,3)
Utilidad antes de impuestos	67.008	61.990	130	120	8,1	7,7
Impuestos a la ganancias	(16.886)	(12.597)	(33)	(24)	34,0	33,7
Utilidad del periodo	50.121	49.393	97	96	1,5	1,1

Utilidad del periodo normalizada atribuible a:

Propietarios de la controladora	48.606	45.509	94	88	6,8	6,4
---------------------------------	--------	--------	----	----	-----	-----

Utilidad del periodo atribuible a:

Propietarios de la controladora	46.292	45.509	90	88	1,7	1,0
Participaciones no controladoras	3.829	3.884	7	8	(1,4)	(1,4)

EBITDA Normalizado	93.559	84.464	181	164	10,8	10,2
como % del total ingresos	25,1	25,4	25,1	25,4	-	-
EBITDA	90.569	84.464	176	164	7,2	10,2
como % del total ingresos	24,3	25,4	24,3	25,4	-	-

INFORMACIÓN ADICIONAL

Número de acciones ⁽²⁾	366.821.989	318.502.872	366.821.989	318.502.872		
Acciones por ADR	2	2	2	2		
Utilidad por acción normalizada	132,51	142,88	0,26	0,28	(7,3)	(7,6)
Utilidad por acción	126,20	142,88	0,24	0,28	(11,7)	(7,6)
Utilidad por ADR normalizada	265,01	285,77	0,51	0,55	(7,3)	(7,6)
Utilidad por ADR	252,40	285,77	0,49	0,55	(11,7)	(7,6)
Depreciación	16.849	14.578	33	28	15,6	14,2
CAPEX	33.362	41.270	65	80	(19,2)	N/A

(1) Tipo de cambio promedio del periodo: US\$1,00 = CLP 516,

(2) Considera el promedio ponderado de las acciones del periodo de acuerdo con el aumento de capital al 31 de diciembre de 2013.

COMUNICADO DE PRENSA



Tabla 2: Estado de Resultados (Doce meses finalizados al 31 de diciembre de 2013)

Acumulado Diciembre	2013	2012	2013	2012	Total	Organic
	(CLP million)		(USD million) ⁽¹⁾		Change %	Change %
Total ingresos por ventas	1.197.227	1.075.690	2.418	2.173	11,3	9,9
Costo de ventas	(536.697)	(493.087)	(1.084)	(996)	8,8	7,4
como % del total ingresos	44,8	45,8	44,8	45,8	-	-
Margen bruto	660.530	582.603	1.334	1.177	13,4	12,0
MSD&A	(473.524)	(405.243)	(957)	(819)	16,8	15,0
como % del total ingresos	39,6	37,7	39,6	37,7	-	-
Otros ingresos (gastos) de operación	4.249	3.828	9	8	11,0	7,3
EBIT Normalizado	191.255	181.188	386	366	5,6	5,2
como % del total ingresos	16,0	16,8	16,0	16,8	-	-
Ítems excepcionales	(2.989)	-	(6)	-	-	-
EBIT	188.266	181.188	380	366	3,9	3,6
como % del total ingresos	15,7	16,8	15,7	17	-	-
Gastos financieros, netos	(15.830)	(9.362)	(32)	(19)	69,1	66,5
Utilidad de negocios conjuntos	309	(177)	1	(0)	274,3	274,3
Diferencias de cambio	(4.292)	(1.003)	(9)	(2)	(328,0)	(304,5)
Resultado por unidades de reajuste	(1.802)	(5.058)	(4)	(10)	64,4	64,8
Otras ganancias (pérdidas)	959	(4.478)	2	(9)	121,4	123,6
Total Resultado no operacional	(20.656)	(20.078)	(42)	(41)	(2,9)	(0,1)
Utilidad antes de impuestos	167.609	161.110	339	325	4,0	4,3
Impuestos a la ganancias	(34.705)	(37.133)	(70)	(75)	(6,5)	(7,4)
Utilidad del ejercicio	132.905	123.977	268	250	7,2	7,8

Utilidad del ejercicio normalizada atribuible a:

Propietarios de la controladora	125.350	114.433	253	231	9,5	8,7
---------------------------------	---------	---------	-----	-----	-----	-----

Utilidad de ejercicio atribuible a:

Propietarios de la controladora	123.036	114.433	249	231	7,5	7,2
Participaciones no controladoras	9.869	9.544	20	19	3,4	3,4

EBITDA Normalizado	255.502	235.948	516	477	8,3	10,2
como % del total ingresos	21,3	21,9	21,3	21,9	-	-
EBITDA	252.512	235.948	510	477	7,0	10,2
como % del total ingresos	21,1	21,9	21,1	21,9	-	-

INFORMACIÓN ADICIONAL

	Número de acciones ⁽²⁾					
	331.806.416	318.502.872	331.806.416	318.502.872		
Acciones por ADR	2	2	2	2		
Utilidad por acción normalizada	377,78	359,28	0,76	0,73	5,1	4,3
Utilidad por acción	370,81	359,28	0,75	0,73	3,2	4,3
Utilidad por ADR normalizada	755,56	718,57	1,53	1,45	5,1	4,3
Utilidad por ADR	741,61	718,57	1,50	1,45	3,2	4,3
Depreciación	64.246	54.760	130	111	17,3	15,1
CAPEX	124.559	117.646	252	238	5,9	N/A

(1) Tipo de cambio promedio del periodo: US\$1,00 = CLP 495,06

(2) Considera el promedio ponderado de las acciones del periodo de acuerdo con el aumento de capital al 31 de diciembre de 2013.

COMUNICADO DE PRENSA

Tabla 3: Información por segmentos (Cuarto trimestre 2013)

Cuarto Trimestre (En MHL o millones de pesos a menos que se indique de otra manera)	1. Segmento de negocio Chile											
	Cervezas Chile				No alcohólicas				Licorera			
	2013	2012	Total %	Organización	2013	2012	Total %	Organización	2013	2012	Total %	Organización
Volumenes	1.743	1.637	65	4,8	2.921	2.457	6,9	13,2	76	76	(0,7)	(0,7)
Total Ingresos por ventas	111.806	99.558	12,3	12,3	102.795	86.153	18,6	19,0	20.231	18.070	12,0	12,0
Total Ingresos (CLP+L)	64.150	60.830	5,5	5,5	35.189	35.062	0,4	3,5	267.558	237.219	12,8	12,8
Costo de ventas	(45.058)	(36.374)	23,9	23,9	(45.520)	(39.318)	6,8	16,9	(12.742)	(11.497)	10,8	10,8
como % del total ingresos	40,3	36,5			44,3	45,6			63,0	63,6		
Margen bruto	66.749	63.183	5,8	5,8	57.276	46.837	22,3	16,4	7.489	6.573	10,9	10,9
como % del total ingresos	59,7	63,5			55,7	54,4			37,0	36,4		
MSD&A	(37.699)	(32.022)	16,4	16,4	(40.707)	(31.503)	29,2	25,9	(5.960)	(5.317)	11,1	11,1
como % del total ingresos	33,9	32,2			39,9	36,8			29,5	29,4		
Otros ingresos (gastos) de operación	530	360	N/A	N/A	357	(490)	N/A	N/A	15	1.306	N/A	N/A
EBIT Normalizado	29.380	31.522	-8,8	-8,8	16.925	14.844	-10,0	-13,3	1.544	2.562	(39,7)	(39,7)
Margen EBIT Normalizado (%)	26,3	31,7			16,5	17,2			7,6	14,2		
Items Excepcionales	(192)	-	N/A	N/A	(527)	-	N/A	N/A	(62)	-	N/A	N/A
EBIT	29.188	31.522	(7,4)	(7,4)	16.398	14.844	-9,5	-13,3	1.482	2.562	(42,2)	(42,2)
como % del total ingresos	26,1	31,7			16,0	17,2			7,3	14,2		
EBITDA	34.649	36.599	(5,3)	(5,3)	21.124	18.201	-6,1	-9,9	2.079	3.082	(32,8)	(32,8)
Margen EBITDA (%)	31,0	36,8			20,5	21,1			10,3	17,1		
EBITDA	34.457	36.599	(5,9)	(5,9)	20.597	18.201	-9,2	-17,7	2.017	3.082	(34,9)	(34,9)
como % del total ingresos	30,8	36,8			20,0	21,1			10,0	17,1		
Cuarto Trimestre (En MHL o millones de pesos a menos que se indique de otra manera)	2. Segmento de negocio Rio de la Plata											
	CCU Argentina				Uruguay				Total			
	2013	2012	Total %	Organización	2013	2012	Total %	Organización	2013	2012	Total %	Organización
Volumenes	1.488	1.553	(4,2)	(4,2)	195	180	8,2	8,2	1.683	1.733	(2,9)	(2,9)
Total Ingresos por ventas	97.360	91.051	6,9	6,9	3.856	2.408	60,2	161,0	101.218	93.459	8,3	8,3
Total Ingresos (CLP+L)	65.414	58.623	11,6	11,6	19.792	13.363	48,1	55,1	80.131	53.918	15,5	15,5
Costo de ventas	(34.439)	(33.940)	1,5	1,5	(3.010)	(1.945)	54,8	54,8	(37.450)	(35.884)	4,4	4,4
como % del total ingresos	35,4	37,3			78,0	80,8			37,0	38,4		
Margen bruto	62.921	57.112	10,2	10,2	847	463	82,8	85,8	63.768	57.575	10,8	10,8
como % del total ingresos	64,6	62,7			22,0	19,2			63,0	61,8		
MSD&A	(41.638)	(40.378)	3,1	3,1	(976)	(518)	66,5	66,5	(42.614)	(40.896)	4,2	4,2
como % del total ingresos	42,8	44,3			25,3	13,4			42,1	43,8		
Otros ingresos (gastos) de operación	384	218	N/A	N/A	(9)	16	N/A	N/A	378	234	N/A	N/A
EBIT Normalizado	21.667	16.952	27,8	27,8	(134)	(39)	(247,9)	(247,9)	21.532	16.913	27,3	27,3
Margen EBIT Normalizado (%)	22,3	18,6			(3,5)	(1,6)			21,3	18,1		
Items Excepcionales	(502)	-	N/A	N/A	(41)	-	N/A	N/A	(543)	-	N/A	N/A
EBIT	21.164	16.952	24,9	24,9	(175)	(39)	(352,2)	(352,2)	20.989	16.913	24,1	24,1
como % del total ingresos	21,7	18,6			(4,5)	(1,6)			20,7	18,1		
EBITDA	23.830	18.896	26,1	26,1	(13)	22	(68,0)	(68,0)	23.817	18.918	25,9	25,9
Margen EBITDA (%)	24,5	20,8			(0,3)	0,9			23,5	20,2		
EBITDA	23.328	18.896	23,5	23,5	(54)	22	(340,7)	(340,7)	23.274	18.918	23,0	23,0
como % del total ingresos	24,0	20,8			(1,4)	0,9			23,0	20,2		
Cuarto Trimestre (En MHL o millones de pesos a menos que se indique de otra manera)	4. Otros/eliminaciones				Total ⁽¹⁾				3. Segmento de negocios Vinos			
	2013	2012	Total %	Organización	2013	2012	Total %	Organización	2013	2012	Total %	Organización
Volumenes	-	-	-	-	6.726	8.212	8,3	8,0	303	308	(1,6)	(1,6)
Total Ingresos por ventas	(1.533)	(2.835)	45,9	45,9	372.966	332.211	12,3	11,7	38.447	37.806	1,7	1,7
Total Ingresos (CLP+L)	-	-	-	-	55.447	53.481	3,7	5,0	126.691	122.614	3,3	3,3
Costo de ventas	4.579	3.699	23,8	23,8	(157.775)	(142.324)	10,9	10,5	(21.564)	(22.952)	(6,0)	(6,0)
como % del total ingresos	3.046	863	252,9	252,9	42,3	42,8			56,1	60,7		
Margen bruto	-	-	-	-	57,7	57,2			18.863	14.855	15,5	15,5
como % del total ingresos	(1.680)	124	(153,4)	(153,4)	(141.446)	(121.381)	16,5	16,5	43,9	36,3		
MSD&A	-	-	-	-	37,9	38,5			32,7	31,1		
como % del total ingresos	1.835	(31)	N/A	N/A	2.985	1.380	N/A	N/A	(150)	2	N/A	N/A
Otros ingresos (gastos) de operación	3.200	956	234,7	234,7	76.710	89.885	9,8	9,4	4.128	3.088	33,7	33,7
EBIT Normalizado	-	-	-	-	20,6	21,0			10,7	8,2		
Margen EBIT Normalizado (%)	(1.390)	-	N/A	N/A	(2.989)	-	N/A	N/A	(276)	-	N/A	N/A
Items Excepcionales	1.810	956	69,3	69,3	73.720	69.885	5,5	5,1	3.853	3.088	24,6	24,6
EBIT	-	-	-	-	19,8	21,0			10,0	8,2		
como % del total ingresos	5.651	2.970	90,2	90,2	93.559	84.464	10,8	10,2	6.239	4.693	33,0	33,0
EBITDA	-	-	-	-	25,1	25,4			16,2	12,4		
Margen EBITDA (%)	4.281	2.970	43,5	43,5	90.569	84.464	7,2	5,7	5.963	4.693	27,1	27,1
EBITDA	-	-	-	-	24,3	25,4			15,5	12,4		
como % del total ingresos	-	-	-	-	24,3	25,4			15,5	12,4		

(1) Organico excluye de Reportado Trimestral los resultados de Octubre y Noviembre 2013 para Manantial

COMUNICADO DE PRENSA

Tabla 4: Información por segmentos (Doce meses finalizados al 31 de diciembre de 2013)

Acumulado Diciembre (En MHL o millones de pesos a menos que se indique de otra manera)	1. Segmento de negocio Chile											
	Cervezas Chile				No alcohólicos				Licores			
	2013	2012	Total	Gráficos %	2013	2012	Total	Gráficos %	2013	2012	Total	Gráficos %
Volumenes	5.536	5.434	1,9	1,9	9.759	8.147	19,8	11,8	273	263	3,6	3,6
Total ingresos por ventas	353.044	320.844	10,0	10,0	342.233	292.133	17,1	13,9	69.919	63.552	10,0	10,0
Total ingresos (CLP/HL)	63.774	59.046	8,0	8,0	35.069	35.858	(2,2)	1,8	256.116	241.180	6,2	6,2
Costo de ventas	(143.382)	(130.587)	9,8	9,8	(156.250)	(138.906)	12,5	10,7	(43.598)	(38.865)	12,2	12,2
como % del total ingresos	40,6	40,7			45,7	47,5			62,4	61,2		
Margen bruto	209.662	190.256	10,2	10,2	185.983	153.227	21,4	16,7	26.321	24.687	6,6	6,6
como % del total ingresos	59,4	59,3			54,3	52,5			37,6	38,6		
MSD&A	(120.814)	(105.513)	14,5	14,5	(134.488)	(107.667)	24,9	19,5	(19.901)	(18.516)	7,5	7,5
como % del total ingresos	34,2	32,9			39,3	36,9			28,5	29,1		
Otros ingresos (gastos) de operación	607	358	N/A	N/A	713	(214)	N/A	N/A	65	1.801	N/A	N/A
EBIT Normalizado	89.454	85.102	5,1	5,1	52.209	45.346	15,1	11,8	6.485	7.772	(16,8)	(16,8)
Margen EBIT Normalizado (%)	25,3	26,5			15,3	15,5			9,3	12,2		
Items Excepcionales	(192)	-	N/A	N/A	(527)	-	N/A	N/A	(62)	-	N/A	N/A
EBIT	89.262	85.102	4,9	4,9	51.682	45.346	14,0	10,7	6.423	7.772	(17,4)	(17,4)
% of net sales	25,3	26,5			15,1	15,5			9,2	12,2		
EBITDA Normalizado	109.634	104.359	5,1	5,1	67.481	57.312	17,7	13,4	8.567	9.836	(12,9)	(12,9)
Margen EBITDA Normalizado (%)	31,1	32,5			19,7	19,6			12,3	15,5		
EBITDA	109.442	104.359	4,9	4,9	66.954	57.312	16,8	12,4	8.505	9.836	(13,5)	(13,5)
% of net sales	31,0	32,5			19,6	19,8			12,2	15,5		

Acumulado Diciembre (En MHL o millones de pesos a menos que se indique de otra manera)	2. Segmento de negocio Río de la Plata											
	CCU Argentina				Uruguay				Total			
	2013	2012	Total	Gráficos %	2013	2012	Total	Gráficos %	2013	2012	Total	Gráficos %
Volumenes	4.457	4.578	(2,6)	(2,6)	615	211	191,4	15,8	5.072	4.789	5,9	(1,8)
Total ingresos por ventas	272.499	250.996	8,8	8,8	9.936	2.830	251,1	84,7	282.435	253.826	11,3	9,2
Total ingresos (CLP/HL)	61.139	54.625	11,5	11,5	16.149	13.403	20,5	42,2	55.662	52.998	5,1	11,2
Costo de ventas	(105.082)	(97.711)	7,5	7,5	(8.163)	(2.321)	262,5	61,0	(113.265)	(100.033)	13,2	6,6
como % del total ingresos	36,6	38,9			82,4	82,0			40,1	39,4		
Margen bruto	167.417	153.285	9,2	9,2	1.753	509	244,5	81,3	169.171	153.794	10,0	9,5
como % del total ingresos	61,4	61,1			17,6	18,0			59,9	60,6		
MSD&A	(140.066)	(125.400)	11,7	11,7	(2.908)	(649)	347,5	69,8	(142.972)	(126.049)	13,4	12,1
como % del total ingresos	51,4	50,0			29,2	8,5			50,6	49,7		
Otros ingresos (gastos) de operación	1.061	297	N/A	N/A	(23)	16	N/A	N/A	1.038	313	N/A	N/A
EBIT Normalizado	28.411	28.182	0,8	0,8	(1.175)	(125)	N/A	N/A	27.237	28.057	(2,9)	(1,8)
Margen EBIT Normalizado (%)	10,4	11,2			(11,8)	(4,4)			9,6	11,1		
Items Excepcionales	(502)	-	N/A	N/A	(41)	-	N/A	N/A	(543)	-	N/A	N/A
EBIT	27.909	28.182	(1,0)	(1,0)	(1.216)	(125)	N/A	N/A	26.693	28.057	(4,8)	(1,8)
% of net sales	10,2	11,2			(12,2)	(4,4)			9,5	11,1		
EBITDA Normalizado	38.030	35.121	8,3	8,3	(836)	(41)	N/A	N/A	37.194	35.080	6,0	8,0
Margen EBITDA Normalizado (%)	14,0	14,0			(8,4)	(1,5)			13,2	13,8		
EBITDA	37.528	35.121	6,9	6,9	(877)	(41)	N/A	N/A	36.651	35.080	4,5	6,4
% of net sales	13,8	14,0			(8,6)	(1,5)			13,0	13,8		

Acumulado Diciembre (En MHL o millones de pesos a menos que se indique de otra manera)	3. Segmento de negocios Vinos											
	2013				2012				Total			
	2013	2012	Total	Gráficos %	2013	2012	Total	Gráficos %	2013	2012	Total	Gráficos %
Volumenes	1.274	1.276	(0,1)	(0,1)	152.255	149.557	1,8	1,8				
Total ingresos por ventas	152.255	149.557	1,8	1,8	119.493	117.226	1,9	1,9				
Total ingresos (CLP/HL)	(92.864)	(95.635)	(2,9)	(2,9)	61,0	53,9						
Costo de ventas	59.301	53.922	10,1	10,1	39,0	36,1						
como % del total ingresos	39,0	36,1			(46.036)	(43.175)	6,8	6,8				
MSD&A	(166)	308	N/A	N/A	30,2	28,9						
como % del total ingresos	13,189	11,053	19,3	19,3	(166)							
Otros ingresos (gastos) de operación	8,7	-	N/A	N/A	13,189	11,053						
EBIT Normalizado	12.913	11.053	16,8	16,8	8,7	-	N/A	N/A				
Margen EBIT Normalizado (%)	8,5	7,4			12,913	11,053						
Items Excepcionales	(276)	-	N/A	N/A	8,5	7,4						
EBIT	12.913	11.053	16,8	16,8	12,913	11,053						
% of net sales	8,5	7,4			8,5	7,4						
EBITDA Normalizado	20.428	17.619	15,9	15,9	20.428	17.619						
Margen EBITDA Normalizado (%)	13,4	11,8			13,4	11,8						
EBITDA	20.152	17.619	14,4	14,4	20.152	17.619						
% of net sales	13,2	11,8			13,2	11,8						

Acumulado Diciembre (En MHL o millones de pesos a menos que se indique de otra manera)	4. Otros/eliminaciones											
	2013				2012				Total			
	2013	2012	Total	Gráficos %	2013	2012	Total	Gráficos %	2013	2012	Total	Gráficos %
Volumenes	-	-	-	-	21.914	19.909	10,1	5,0				
Total ingresos por ventas	(2.660)	(4.223)	37,0	37,0	1.197.227	1.075.690	11,3	9,9				
Total ingresos (CLP/HL)	-	-	-	-	54.632	54.030	1,1	4,7				
Costo de ventas	12.663	10.939	15,8	15,8	(536.697)	(493.087)	8,8	7,4				
como % del total ingresos	44,8	45,8			44,8	45,8						
Margen bruto	10.003	6.716	48,9	48,9	660.530	582.603	13,4	12,0				
como % del total ingresos	55,2	54,2			55,2	54,2						
MSD&A	(9.313)	(4.323)	115,4	115,4	(473.524)	(405.243)	16,8	15,0				
como % del total ingresos	39,6	37,7			39,6	37,7						
Otros ingresos (gastos) de operación	1.992	1.484	N/A	N/A	4.249	3.828	N/A	N/A				
EBIT Normalizado	2.682	3.857	(30,5)	(30,5)	191.255	181.188	5,6	5,2				
Margen EBIT Normalizado (%)	-	-	-	-	16,0	16,8						
Items Excepcionales	(1.390)	-	N/A	N/A	(2.999)	-	N/A	N/A				
EBIT	1.292	3.857	(66,5)	(66,5)	188.266	181.188	3,9	3,8				
% of net sales	-	-	-	-	15,7	16,8						
EBITDA Normalizado	12.198	11.743	3,9	3,9	255.502	235.948	8,3	7,5				
Margen EBITDA Normalizado (%)	-	-	-	-	21,3	21,9						
EBITDA	10.808	11.743	(8,0)	(8,0)	252.512	235.948	7,0	6,2				
% of net sales	-	-	-	-	21,1	21,9						

(1) Orgánico excluye de Reportado Acumulado los resultados de Enero a Noviembre 2013 para Manantíes

(2) Orgánico excluye de Reportado Acumulado los resultados de Enero a Agosto 2013 para la operación de Uruguay

COMUNICADO DE PRENSA



Tabla 5: Balance

	Al 31 de diciembre	Al 31 de diciembre	Al 31 de diciembre	Al 31 de diciembre	% de cambio
	2013	2012	2013	2012	
	MM CLP		MM US\$(1)		
ACTIVOS					
Efectivo y equivalentes al efectivo	408.853	102.337	779	195	299,5
Otros activos corrientes	409.644	393.551	781	750	4,1
Total activos corrientes	818.497	495.888	1.560	945	65,1
Propiedades, plantas y equipos (neto)	680.994	612.329	1.298	1.167	11,2
Otros activos no corrientes	228.229	220.493	435	420	3,5
Total activos no corrientes	909.223	832.822	1.733	1.588	9,2
Total activos	1.727.720	1.328.710	3.293	2.533	30,0
PASIVOS					
Deuda financiera corriente	120.488	54.874	230	105	119,6
Otros pasivos	288.641	259.656	550	495	11,2
Total pasivos corrientes	409.129	314.530	780	600	30,1
Deuda financiera no corriente	142.763	209.123	272	399	(31,7)
Otros pasivos no corrientes	91.584	94.539	175	180	(3,1)
Total pasivos no corrientes	234.347	303.662	447	579	(22,8)
Total pasivos	643.476	618.191	1.227	1.178	4,1
PATRIMONIO NETO					
Capital emitido	562.693	231.020	1.073	440	143,6
Otras reservas	(65.882)	(48.146)	(126)	(92)	(36,8)
Ganancias acumuladas	491.864	430.346	938	820	14,3
Subtotal patrimonio neto atribuible a los propietarios de la controladora	988.676	613.220	1.885	1.169	61,2
Participaciones no controladoras	95.568	97.299	182	185	(1,8)
Total patrimonio neto	1.084.244	710.518	2.067	1.354	52,6
Total pasivos y patrimonio neto	1.727.720	1.328.710	3.293	2.533	30,0

INFORMACIÓN FINANCIERA ADICIONAL

Total Deuda Financiera	263.251	263.997	502	503	(0,3)
Deuda Financiero Neta	(145.602)	161.660	(278)	308	(190,1)
Razón de liquidez	2,00	1,58			
Deuda Financiera / Capitalización	0,20	0,27			
Deuda Financiera Neta / EBITDA	(0,58)	0,69			

(1) Tipo de Cambio al 31 de diciembre de 2013: US\$1.00 = CLP 525