



# Reporte de Resultados

# 2T22



## 26 de julio de 2022

### Contacto en Santiago, Chile

Andrés Wainer, Gerente Corporativo de Finanzas  
Paula Vicuña, Gerente de Relación con Inversionistas  
(56-2) 2338-0520 / andina.ir@koandina.com

### Información sobre Teleconferencia

Miércoles 27 de julio de 2022  
11:00 am Chile – 11:00 am EST

### Dial-IN Participantes

EE.UU. 1(877) 888-4294  
Internacional (fuera de EE.UU.) 1(785) 424-1881  
Código de acceso: ANDINA

### Webcast

<https://event.choruscall.com/mediaframe/webcast.html?webcastid=Cb2LsOGK>

### Replay

EE.UU. 1-800-654-1563  
Internacional (fuera de EE.UU.) 1-862-902-0129  
Código de acceso: 36117019  
Replay disponible hasta el 11 de agosto de 2022

### Audio

Disponible en [www.koandina.com](http://www.koandina.com)  
Jueves 28 de julio de 2022

*Coca-Cola* ANDINA

**RESUMEN EJECUTIVO**


El trimestre cerró con un Volumen de Ventas consolidado de 193,0 millones de cajas unitarias\*, aumentando 8,2% respecto del mismo trimestre del año anterior. El Volumen de Ventas consolidado acumulado alcanzó 420,9 millones de cajas unitarias, lo que representa un aumento de 7,7% respecto del año anterior. Sin considerar el volumen de vinos en Chile, el cual comenzamos a comercializar en noviembre de 2021, el volumen aumentó un 7,2% en el período.



Las cifras reportadas de la Compañía son las siguientes:

- Las Ventas Netas consolidadas alcanzaron \$591.716 millones en el trimestre, un aumento de 34,0% respecto del mismo trimestre del año anterior. Las Ventas Netas consolidadas acumuladas alcanzaron \$1.254.914 millones, lo que representa un aumento de 30,8% respecto del año anterior.
- El Resultado Operacional\* consolidado alcanzó \$63.896 millones en el trimestre, lo que representa un aumento de 41,2% respecto del mismo trimestre del año anterior. El Resultado Operacional consolidado acumulado fue \$166.774 millones, un aumento de 32,6% respecto del año anterior.
- El EBITDA Ajustado\* consolidado aumentó 35,5% respecto del mismo trimestre del año anterior, alcanzando \$93.879 millones en el trimestre. El Margen EBITDA Ajustado alcanzó 15,9%, una expansión de 18 puntos base respecto del mismo trimestre del año anterior. El EBITDA Ajustado consolidado acumulado fue \$224.511 millones, lo que representa un aumento de 29,7% respecto del año anterior. El Margen EBITDA Ajustado del período alcanzó 17,9%, una contracción de 15 puntos base respecto del año anterior.
- La Ganancia atribuible a los propietarios de la controladora del trimestre alcanzó \$25.537 millones, lo que se compara con \$1.486 millones alcanzados el mismo trimestre del año anterior. La Ganancia atribuible a los propietarios de la controladora acumulada fue \$59.328 millones, lo que representa un aumento de 37,1% respecto del año anterior.

**RESUMEN RESULTADOS SEGUNDO TRIMESTRE 2022 Y ACUMULADOS AL SEGUNDO TRIMESTRE**

(Cifras en millones de Ch\$)	2T21	2T22	Var %	6M21	6M22	Var %
<b>Volumen de Ventas</b> (Millones de Cajas Unitarias)	178,4	193,0	8,2%	390,8	420,9	7,7%
<b>Ventas Netas</b>	441.603	591.716	34,0%	959.366	1.254.914	30,8%
<b>Resultado Operacional*</b>	45.259	63.896	41,2%	125.815	166.774	32,6%
<b>EBITDA Ajustado*</b>	69.277	93.879	35,5%	173.120	224.511	29,7%
<b>Ganancia atribuible a los propietarios de la controladora</b>	1.486	25.537	1.618,9%	43.276	59.328	37,1%

**Comentario del Vicepresidente Ejecutivo, Señor Miguel Ángel Peirano**

*“Los resultados financieros del segundo trimestre fueron muy positivos, con un EBITDA Ajustado consolidado creciendo 35,5% al comparar con el mismo trimestre del año anterior, lo que estuvo impulsado por los resultados de Argentina, Brasil y Paraguay, así como por un efecto favorable en la conversión de cifras a pesos chilenos. Por su parte las Ventas Consolidadas crecieron 34,0%, explicado por un mayor ingreso promedio por caja unitaria vendida, así como por los aumentos en los volúmenes de NARTDS en las 4 operaciones. Cabe señalar que desde fines del año pasado, pese a haber estado enfrentado un escenario de alta inflación de costos en los países en que operamos, hemos logrado mitigar sus efectos negativos mediante un estricto control de costos y gastos así como por aumentos de precios focalizados. Es así como cerramos el trimestre con una expansión de 18 puntos base en el margen EBITDA Ajustado consolidado, que estuvo impulsado por nuestras operaciones de Brasil y Argentina.*

*Por otro lado, en junio acordamos un marco de trabajo conjunto con The Coca-Cola Company, con el fin de fortalecer la relación a largo plazo entre ambas compañías en diferentes áreas. Dicho acuerdo incluye los siguientes puntos:*

- ***Principios de crecimiento:*** las partes acuerdan construir ambiciosos planes de crecimiento en forma conjunta, con el fin de capturar el potencial que existe en nuestras franquicias.
- ***Relación económica entre las partes:*** garantizar que los fundamentos económicos de nuestro negocio estén totalmente alineados con la creación de valor del sistema a largo plazo, y que se consideren niveles de inversión y rentabilidad que sean beneficiosos para ambas partes.
- ***Potenciales nuevos negocios y emprendimientos:*** la Compañía podrá explorar fuentes de ingreso de otras categorías, siempre en un marco de colaboración con The Coca-Cola Company

\*Las definiciones utilizadas se encuentran en el Glosario, en la página 19 de este documento.

- **Estrategia digital:** se acuerda un marco para desarrollar canales de venta digitales que sean líderes en la industria.

Finalmente, respecto de sostenibilidad, estamos orgullosos de contarles que nuestra planta de Duque de Caxias en Brasil obtuvo la Certificación LEED Gold, que entrega el Consejo de Edificación Sustentable de Estados Unidos. Este reconocimiento, que refleja nuestro permanente compromiso con el uso eficiente de los recursos naturales y el cuidado del medio ambiente, nos invita a seguir trabajando y aplicando nuestra estrategia de sostenibilidad en cada una de nuestras operaciones y bebidas que elaboramos y distribuimos. Además, en Paraguay, por sexto año consecutivo, fuimos reconocidos como Empleador del año. Este es un reconocimiento que se entrega a las empresas formalizadoras de empleo, y reconoce el aporte a la empleabilidad mediante la operación y las acciones de compromiso con la sociedad.”

## BASES DE PRESENTACIÓN

Las cifras del siguiente análisis están expresadas de acuerdo con las normas IFRS, en pesos chilenos nominales, tanto para los resultados consolidados, como para los resultados de cada una de nuestras operaciones. Todas las variaciones con respecto a 2021 son nominales.

Dado que Argentina ha sido clasificada como economía Hiperinflacionaria, de acuerdo con la NIC 29, la conversión de cifras desde la moneda local a la moneda de reporte se realizó utilizando el tipo de cambio de cierre para la conversión a pesos chilenos. Las cifras en moneda local, tanto de 2022 como de 2021 a las cuales hacemos referencia en las secciones referidas a Argentina, están todas en moneda de junio de 2022.

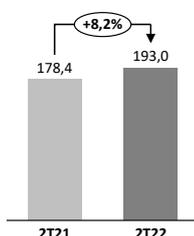
Finalmente, una devaluación de las monedas locales respecto del dólar tiene un impacto negativo sobre nuestros costos dolarizados y una devaluación de las monedas locales respecto del peso chileno tiene un impacto negativo en la consolidación de cifras.

Al referirnos a “Argentina” significa nuestras subsidiarias Embotelladora del Atlántico S.A. y Empaques Argentina S.A. Al referirnos a “Chile” significa nuestras subsidiarias Embotelladora Andina S.A., VJ S.A., Vital Aguas S.A. y Envases Central S.A.

## RESULTADOS CONSOLIDADOS: 2do Trimestre 2022 vs. 2do Trimestre 2021

### Volumen de Ventas

(Millones de Cajas Unitarias)



(Cifras en millones de Ch\$)

<b>Ventas Netas</b>
<b>Resultado Operacional</b>
<b>EBITDA Ajustado</b>
<b>Ganancia atribuible a los propietarios de la controladora</b>

	2T21	2T22	Var %
Ventas Netas	441.603	591.716	34,0%
Resultado Operacional	45.259	63.896	41,2%
EBITDA Ajustado	69.277	93.879	35,5%
Ganancia atribuible a los propietarios de la controladora	1.486	25.537	1.618,9%

Durante el trimestre, el Volumen de Ventas consolidado fue 193,0 millones de cajas unitarias, lo que representó un aumento de 8,2% respecto a igual período de 2021, explicado por el aumento del volumen en todos los países donde operamos. El Segmento de Bebidas no Alcohólicas representó un 94,7% del Volumen de Ventas consolidado y creció un 11,6%, explicado por el crecimiento del Segmento en todos los países en que operamos. El Segmento de Bebidas Alcohólicas representó un 5,3% del volumen total y se redujo 30,3%, lo que estuvo explicado principalmente por la reducción del volumen del Segmento en la operación de Brasil como consecuencia del cambio de portafolio de marcas de Heineken que comercializamos, y fue parcialmente compensado por el crecimiento del Segmento en la operación de Chile. Las transacciones alcanzaron 1.048,3 millones en el trimestre, lo que representa un aumento de 9,3% respecto al mismo trimestre del año anterior.

Las Ventas Netas consolidadas alcanzaron \$591.716 millones, un aumento de 34,0%, explicado por el crecimiento de ingresos en los cuatro países en que operamos y por el efecto de conversión de cifras.

Los Costos de Ventas consolidados aumentaron un 28,3%, lo que está explicado principalmente por (i) el mayor volumen vendido, (ii) la devaluación del peso argentino y peso chileno sobre los costos dolarizados, (iii) un mayor costo de resina PET en las cuatro operaciones, (iv) un mayor costo de azúcar en Argentina, Brasil y Chile, y (v) el efecto de conversión de cifras a pesos chilenos.

Los Costos de Distribución y Gastos de Administración consolidados aumentaron 45,4%, lo que está explicado principalmente por (i) un mayor gasto de distribución producto de los mayores volúmenes y mayores tarifas, (ii) mayores gastos de mano de obra, (iii) mayores gastos



de marketing en Brasil y Paraguay y (iv) el efecto de conversión de cifras a pesos chilenos. Lo anterior fue parcialmente compensado por un menor gasto en marketing en nuestra operación en Argentina.

Los efectos antes mencionados llevaron a un Resultado Operacional consolidado de \$63.896 millones, un aumento de 41,2%. El Margen Operacional fue 10,8%.

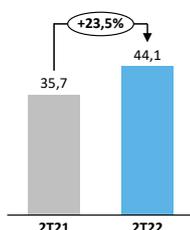
El EBITDA Ajustado consolidado llegó a \$93.879 millones, aumentando 35,5%. El Margen EBITDA Ajustado fue 15,9%, una expansión de 18 puntos base.

La Ganancia atribuible a los propietarios de la controladora del trimestre fue \$25.537 millones, un aumento de 1.618,9% y el Margen Neto alcanzó 4,3%, una expansión de 398 puntos base.

#### ARGENTINA: 2do Trimestre 2022 vs. 2do Trimestre 2021

##### Volumen de Ventas

(Millones de Cajas Unitarias)



	2T21	2T22	Var %	2T21	2T22	Var %
	(Cifras en millones de Ch\$)			(Cifras en millones de pesos argentinos de junio 2022)		
Ventas Netas	78.324	158.125	101,9%	16.780	21.245	26,6%
Resultado Operacional	2.167	18.137	736,9%	464	2.437	424,8%
EBITDA Ajustado	8.451	26.931	218,7%	1.810	3.618	99,9%

El Volumen de Ventas en el trimestre aumentó 23,5%, llegando a 44,1 millones de cajas unitarias, explicado por un aumento del volumen en todas las categorías. Las transacciones alcanzaron 204,3 millones, lo que representa un aumento de 33,2%, producto de la recuperación de los empaques de consumo inmediato.

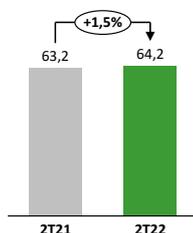
Las Ventas Netas ascendieron a \$158.125 millones, aumentando 101,9%. En moneda local aumentaron un 26,6%, lo que estuvo explicado principalmente por el aumento de volumen ya mencionado, y en menor medida por el aumento del ingreso promedio por caja unitaria vendida, producto de los aumentos de precios realizados, y por la recuperación de las ventas de empaques de consumo inmediato.

El Costo de Ventas aumentó 85,7%, mientras que en moneda local aumentó 16,5%, lo que está explicado principalmente por (i) el aumento del volumen vendido, (ii) el efecto negativo de la devaluación del peso argentino sobre nuestros costos dolarizados, y (iii) un mayor costo del azúcar y resina PET.

Los Costos de Distribución y Gastos de Administración aumentaron 80,9% en la moneda de reporte, mientras que en moneda local aumentaron 13,4%, lo que está explicado principalmente por (i) mayores gastos de distribución por el mayor volumen vendido y (ii) un mayor gasto en mano de obra. Esto fue parcialmente compensado por un menor gasto en marketing.

Los efectos antes mencionados llevaron a un Resultado Operacional de \$18.137 millones, un aumento de 736,9% respecto al mismo período del año anterior. El Margen Operacional fue 11,5%. En moneda local el Resultado Operacional aumentó 424,8%.

El EBITDA Ajustado ascendió a \$26.931 millones, un aumento de 218,7%. El Margen EBITDA Ajustado fue 17,0%, una expansión de 624 puntos base. Por su parte, el EBITDA Ajustado en moneda local aumentó 99,9%.

**BRASIL: 2do Trimestre 2022 vs. 2do Trimestre 2021**
**Volumen de Ventas**
*(Millones de Cajas Unitarias)*


	2T21	2T22	Var %	2T21	2T22	Var %
	<i>(Cifras en millones de Ch\$)</i>			<i>(Cifras en millones de reales)</i>		
<b>Ventas Netas</b>	128.889	153.221	18,9%	951	894	-6,0%
<b>Resultado Operacional</b>	13.296	17.863	34,4%	98	104	6,0%
<b>EBITDA Ajustado</b>	19.263	26.555	37,9%	142	155	9,0%

El Volumen de Ventas del trimestre llegó a 64,2 millones de cajas unitarias, un aumento de 1,5%, explicado por el aumento de las categorías Gaseosas, Aguas y Jugos y otros no alcohólicos, parcialmente contrarrestado por la disminución del volumen de la categoría Cervezas. El Segmento de Bebidas no Alcohólicas representó un 98,2% del volumen de ventas total, y creció un 11,4%, lo que estuvo explicado por el crecimiento de todas las categorías del Segmento. El Segmento de Bebidas alcohólicas representó un 1,8% del volumen total y se redujo 82,9%, lo que se explica por el nuevo acuerdo con Heineken, en virtud del cual, a partir de octubre de 2021, dejamos de distribuir las marcas Heineken y Amstel. Las transacciones alcanzaron 348,5 millones, lo que representó una disminución de 7,6%, lo que estuvo explicado por un aumento en el mix de los envases de consumo familiar.

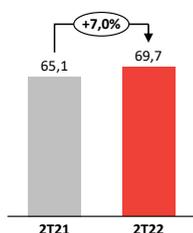
Las Ventas Netas ascendieron a \$153.221 millones, un aumento de 18,9%. En moneda local, las Ventas Netas disminuyeron un 6,0%, lo que estuvo explicado principalmente por la disminución en el volumen de ventas de cerveza debido a que dejamos de comercializar las marcas Amstel y Heineken, lo que fue parcialmente compensado por el aumento de volumen de gaseosas, jugos y aguas, así como por aumentos de precios. Las Ventas Netas del segmento de Bebidas no Alcohólicas aumentaron 36,6% en moneda local, representando un 95,2% de las ventas totales. Las Ventas Netas del Segmento de Bebidas Alcohólicas se redujeron 87,0% en moneda local, representando 4,8% de las ventas totales.

El Costo de Ventas aumentó 6,1%, mientras que en moneda local disminuyó 16,0%, lo que se explica principalmente por (i) la disminución en los volúmenes de cerveza, la cual tiene un alto costo unitario y, (ii) el efecto positivo de la apreciación del real sobre nuestros costos dolarizados. Estos efectos fueron parcialmente contrarrestados por un mayor costo de materias primas, como azúcar, resina y aluminio.

Los Costos de Distribución y Gastos de Administración aumentaron 58,4% en la moneda de reporte. En moneda local, aumentaron 24,8%, lo que está explicado principalmente por (i) mayores gastos de distribución, (ii) mayor gasto en mano de obra, y (iii) mayor gasto de marketing.

Los efectos antes mencionados llevaron a un Resultado Operacional de \$17.863 millones, un aumento de 34,4%. El Margen Operacional fue 11,7%. En moneda local, el Resultado Operacional aumentó 6,0%.

El EBITDA Ajustado alcanzó \$26.555 millones, un aumento de 37,9% respecto al año anterior. El Margen EBITDA Ajustado fue 17,3%, una expansión de 239 puntos base. En moneda local el EBITDA Ajustado aumentó 9,0%.

**CHILE: 2do Trimestre 2022 vs. 2do Trimestre 2021**
**Volumen de Ventas**
*(Millones de Cajas Unitarias)*


	2T21	2T22	Var %
	<i>(Cifras en millones de Ch\$)</i>		
<b>Ventas Netas</b>	202.548	238.106	17,6%
<b>Resultado Operacional</b>	23.973	20.427	-14,8%
<b>EBITDA Ajustado</b>	33.370	29.920	-10,3%

En el trimestre, el Volumen de Ventas alcanzó 69,7 millones de cajas unitarias, lo que implicó un aumento de 7,0%, explicado por el aumento del volumen de las categorías Aguas, Jugos y otros no alcohólicos, así como también de Cervezas y Licores, lo cual fue parcialmente contrarrestado por la disminución del volumen de la categoría Gaseosas. Las transacciones alcanzaron 403,1 millones, lo que representa un aumento de 15,1%, explicado por un aumento en el mix de bebidas en formato individual, lo que estuvo apalancado en una mejora en el

canal de venta on-premise. El volumen de ventas sin incluir la categoría Vinos, que no estaba presente el año anterior, creció un 5,0%. El Segmento de Bebidas no Alcohólicas representó un 87,1% del Volumen de Ventas total, y creció un 6,0%, lo que estuvo explicado por el crecimiento de las categorías Aguas, Jugos y otros no alcohólicos. El Segmento de Bebidas Alcohólicas representó un 12,9% del Volumen de Ventas total y creció 13,8%, explicado por la incorporación de vinos al Segmento. Sin incluir vinos, el Segmento de Bebidas Alcohólicas decreció 2,2%.

Las Ventas Netas alcanzaron \$238.106 millones, un crecimiento de 17,6%, que se explica principalmente por el aumento del ingreso promedio por caja unitaria vendida, por la incorporación de la categoría de vinos, y por el aumento de volúmenes ya mencionado. Las ventas netas sin incluir la categoría vinos, que no estaba presente el año anterior, aumentaron 13,3%. Las Ventas Netas del segmento de Bebidas no Alcohólicas aumentaron 19,2%, representando un 76,6% de las ventas totales. Las Ventas Netas del Segmento de Bebidas Alcohólicas crecieron 12,6%, representando 23,4% de las ventas totales. Sin incluir vinos, las ventas del Segmento de Bebidas Alcohólicas disminuyeron 4,8%.

El Costo de Ventas aumentó 22,3%, lo que se explica principalmente por (i) el aumento en la venta de la categoría de Cervezas y licores, así como por un cambio de mix hacia las categorías de aguas y jugos, que tienen un alto costo por caja unitaria, (ii) por el aumento en el costo de ciertas materias primas, especialmente resina y azúcar, y (iii) la devaluación del tipo de cambio, que tiene un efecto negativo sobre los costos dolarizados.

Los Costos de Distribución y Gastos de Administración aumentaron 20,8%, lo que está explicado principalmente por (i) un mayor gasto de distribución y acarreo, como consecuencia del mayor volumen vendido y mayores tarifas, y (ii) un mayor costo de mano de obra y servicios que proveen terceros.

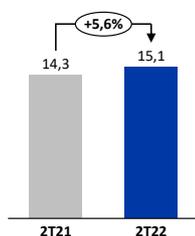
Los efectos antes mencionados llevaron a un Resultado Operacional de \$20.427 millones, un 14,8% inferior al comparar con el año anterior. El Margen Operacional fue 8,6%.

El EBITDA Ajustado alcanzó los \$29.920 millones, una disminución de 10,3%. El Margen EBITDA Ajustado fue 12,6%, una contracción de 391 puntos base.

#### PARAGUAY: 2do Trimestre 2022 vs. 2do Trimestre 2021

##### Volumen de Ventas

(Millones de Cajas Unitarias)



	2T21	2T22	Var %	2T21	2T22	Var %
	<i>(Cifras en millones de Ch\$)</i>			<i>(Cifras en millones de guaraníes)</i>		
Ventas Netas	32.703	43.220	32,2%	302.532	352.250	16,4%
Resultado Operacional	7.345	9.077	23,6%	67.851	74.123	9,2%
EBITDA Ajustado	9.714	12.082	24,4%	89.800	98.570	9,8%

En el trimestre, el Volumen de Ventas alcanzó 15,1 millones de cajas unitarias, un aumento de 5,6%, explicado por el aumento del volumen en todas las categorías. Las transacciones alcanzaron 92,4 millones, lo que representa un aumento de 17,7%.

Las Ventas Netas ascendieron a \$43.220 millones, mostrando un aumento de 32,2%. En moneda local, las Ventas Netas aumentaron 16,4%, lo que estuvo explicado principalmente por un mayor ingreso promedio por caja unitaria vendida, y en menor medida por el aumento de volumen ya mencionado.

El Costo de Ventas en la moneda de reporte aumentó 36,2%. En moneda local aumentó un 19,9%, lo que se explica principalmente por (i) el mayor volumen de venta, (ii) un mayor costo de la resina, y (iii) un cambio en el mix hacia productos de mayor costo unitario.

Los Costos de Distribución y Gastos de Administración aumentaron 31,1%, y en moneda local lo hicieron un 15,4%. Esto está explicado principalmente por (i) un mayor gasto de distribución, por el mayor volumen vendido y por mayores tarifas, (ii) un mayor costo de mano de obra, y (iii) un mayor gasto en publicidad.

Los efectos antes mencionados llevaron a un Resultado Operacional de \$9.077 millones, un 23,6% superior al comparar con el año anterior. El Margen Operacional alcanzó 21,0%. En moneda local el Resultado Operacional aumentó 9,2%.

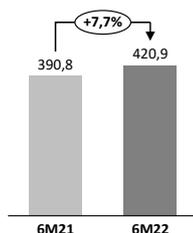
El EBITDA Ajustado alcanzó \$12.082 millones, un aumento de 24,4% y el Margen EBITDA Ajustado fue 28,0%, una contracción de 175 puntos base. En moneda local el EBITDA Ajustado aumentó 9,8%.

## RESULTADOS ACUMULADOS: al 2do Trimestre 2022 vs. Acumulados al 2do Trimestre 2021

### Resultados Consolidados

#### Volumen de Ventas

(Millones de Cajas Unitarias)



(Cifras en millones de Ch\$)

	6M21	6M22	Var %
<b>Ventas Netas</b>	959.366	1.254.914	30,8%
<b>Resultado Operacional</b>	125.815	166.774	32,6%
<b>EBITDA Ajustado</b>	173.120	224.511	29,7%
<b>Ganancia atribuible a los propietarios de la controladora</b>	43.276	59.328	37,1%

El Volumen de Ventas consolidado fue 420,9 millones de cajas unitarias, lo que representó un aumento de 7,7% respecto a igual período de 2021, explicado por el aumento del volumen en las operaciones de Argentina, Chile y Paraguay, parcialmente contrarrestado por la disminución de volumen en la operación de Brasil. El Segmento de Bebidas no Alcohólicas representó un 94,6% del Volumen de Ventas consolidado y creció un 10,6%, explicado por el crecimiento del Segmento en todos los países en que operamos. El Segmento de Bebidas Alcohólicas representó un 5,4% del volumen total y se redujo 26,9%, lo que estuvo explicado principalmente por la reducción del volumen del Segmento en la operación de Brasil, y que fue parcialmente compensado por el crecimiento del Segmento en la operación de Chile. Por su parte, las transacciones alcanzaron 2.269,6 millones, lo que representa un aumento de 7,1%. Las Ventas Netas consolidadas alcanzaron \$1.254.914 millones, un aumento de 30,8%.

El Costo de Ventas consolidado aumentó un 27,6%, lo que está explicado principalmente por (i) el mayor volumen vendido en Argentina, Chile y Paraguay, (ii) un mayor costo de resina PET en las cuatro operaciones, (iii) un mayor costo de azúcar en Argentina, Brasil y Chile, (iv) el efecto negativo de la devaluación del peso argentino y peso chileno sobre los costos dolarizados, y (v) el efecto de conversión de cifras a pesos chilenos. Lo anterior fue compensado por (i) un menor costo de ventas en Brasil, producto de la reducción de la venta de cerveza y (ii) el efecto positivo sobre los costos dolarizados de la apreciación del real.

Los Costos de Distribución y Gastos de Administración consolidados aumentaron un 37,9%, lo que está explicado principalmente por (i) un mayor gasto de distribución, (ii) un mayor costo de mano de obra, y (iii) el efecto de conversión de cifras a pesos chilenos.

Los efectos antes mencionados llevaron a un Resultado Operacional consolidado de \$166.774 millones, un aumento de 32,6%. El Margen Operacional fue 13,3%.

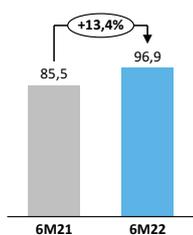
El EBITDA Ajustado consolidado llegó a \$224.511 millones, aumentando 29,7%. El Margen EBITDA Ajustado fue 17,9%, una contracción de 15 puntos base.

La Ganancia atribuible a los propietarios de la controladora fue \$59.328 millones, un aumento de 37,1% y el margen neto alcanzó 4,7%.

### Argentina

#### Volumen de Ventas

(Millones de Cajas Unitarias)



	6M21	6M22	Var %	6M21	6M22	Var %
	(Cifras en millones de Ch\$)			(Cifras en millones de pesos argentinos de junio 2022)		
<b>Ventas Netas</b>	189.720	349.640	84,3%	40.645	46.976	15,6%
<b>Resultado Operacional</b>	20.056	54.148	170,0%	4.297	7.275	69,3%
<b>EBITDA Ajustado</b>	32.271	71.718	122,2%	6.914	9.636	39,4%

El Volumen de Ventas aumentó 13,4%, llegando a 96,9 millones de cajas unitarias, explicado por el aumento del volumen en todas las categorías. Por su parte, las transacciones alcanzaron 449,1 millones, lo que representa un aumento de 20,1%, explicado por un mayor mix de consumo inmediato.

Las Ventas Netas ascendieron a \$349.640 millones, un aumento de 84,3%, mientras que, en moneda local, las Ventas Netas aumentaron 15,6%, lo que estuvo explicado principalmente por el aumento de volumen ya mencionado, y en menor medida por el aumento del ingreso promedio por caja unitaria vendida.

El Costo de Ventas aumentó 80,2%. En moneda local aumentó 13,0%, lo que se explica principalmente por (i) el aumento del volumen vendido, (ii) el efecto negativo de la devaluación del peso argentino sobre nuestros costos dolarizados, y (iii) un mayor costo del azúcar y resina PET.

Los Costos de Distribución y Gastos de Administración aumentaron 65,0% en la moneda de reporte. En moneda local, éstos aumentaron 3,5%, lo que está explicado principalmente por (i) un mayor gasto en fletes producto de los mayores volúmenes de venta, (ii) un mayor gasto en mano de obra. Esto fue parcialmente compensado por mayores otros ingresos de la operación que se clasifican bajo este ítem.

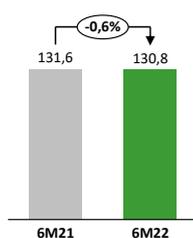
Los efectos antes mencionados llevaron a un Resultado Operacional de \$54.148 millones, un aumento de 170,0%. El Margen Operacional fue 15,5%. En moneda local, el Resultado Operacional aumentó 69,3%.

El EBITDA Ajustado alcanzó los \$71.718 millones, un aumento de 122,2%. El Margen EBITDA Ajustado fue 20,5%, una expansión de 350 puntos base. Por su parte, el EBITDA Ajustado en moneda local aumentó 39,4%.

## Brasil

### Volumen de Ventas

(Millones de Cajas Unitarias)



	6M21	6M22	Var %	6M21	6M22	Var %
	(Cifras en millones de Ch\$)			(Cifras en millones de reales)		
Ventas Netas	265.704	281.732	6,0%	1.984	1.722	-13,2%
Resultado Operacional	31.657	33.659	6,3%	237	205	-13,4%
EBITDA Ajustado	42.996	48.657	13,2%	321	297	-7,7%

El Volumen de Ventas disminuyó 0,6%, llegando a 130,8 millones de cajas unitarias. La disminución del volumen se explica por la disminución en la categoría Cerveza, lo cual fue parcialmente compensado por el crecimiento de volumen en las categorías de Gaseosas, Aguas y Jugos y otros no alcohólicos. El Segmento de Bebidas no Alcohólicas representó un 98,2% del volumen de ventas total, y creció un 8,7%, lo que estuvo explicado por el crecimiento de todas las categorías del Segmento. El Segmento de Bebidas alcohólicas representó un 1,8% del volumen total y se redujo 82,8%, lo que se explica por el nuevo acuerdo con Heineken, en virtud del cual, a partir de octubre de 2021, dejamos de distribuir las marcas Heineken y Amstel. Por su parte, las transacciones alcanzaron 713,2 millones, lo que representa una disminución de 10,3%.

Las Ventas Netas alcanzaron \$281.732 millones, un aumento de 6,0%, impulsadas por el efecto positivo de conversión de cifras a pesos chilenos. En moneda local, las Ventas Netas disminuyeron 13,2%, debido a un menor precio promedio producto de la disminución en la venta de cerveza, y en menor medida por la disminución de volumen ya mencionada. Las Ventas Netas del segmento de Bebidas no Alcohólicas aumentaron 23,9% en moneda local, representando un 94,7% de las ventas totales. Las Ventas Netas del Segmento de Bebidas Alcohólicas se redujeron 86,4% en moneda local, representando 5,3% de las ventas totales.

El Costo de Ventas disminuyó 2,6%, mientras que en moneda local disminuyó 20,2%, lo que se explica principalmente por (i) la disminución en los volúmenes de cerveza, la cual tiene un alto costo unitario, y (ii) el efecto positivo de la apreciación del real sobre nuestros costos dolarizados. Estos efectos fueron parcialmente contrarrestados por un mayor costo de materias primas, como azúcar, resina y aluminio.

Los Costos de Distribución y Gastos de Administración aumentaron 36,9% en la moneda de reporte, y en moneda local aumentaron 11,9%, lo que está explicado principalmente por (i) por un mayor gasto en distribución y acarreo, y (ii) un mayor costo de mano de obra.

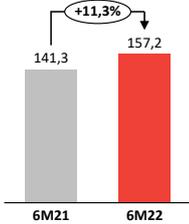
Los efectos antes mencionados llevaron a un Resultado Operacional de \$33.659 millones, un aumento de 6,3%. El Margen Operacional fue 11,9%. En moneda local, el Resultado Operacional disminuyó 13,4%.

El EBITDA Ajustado alcanzó \$48.657 millones, un aumento de 13,2% respecto al año anterior. El Margen EBITDA Ajustado fue 17,3%, una expansión de 109 puntos base. En moneda local el EBITDA Ajustado disminuyó 7,7%.

## Chile

### Volumen de Ventas

(Millones de Cajas Unitarias)



	6M21	6M22	Var %
<i>(Cifras en millones de Ch\$)</i>			
Ventas Netas	431.987	529.102	22,5%
Resultado Operacional	58.538	58.420	-0,2%
EBITDA Ajustado	77.541	77.676	0,2%

El Volumen de Ventas alcanzó 157,2 millones de cajas unitarias, lo que implicó un aumento de 11,3%, explicado por el aumento del volumen en todas las categorías, especialmente en la categoría Jugos y otros no alcohólicos. Por su parte, las transacciones alcanzaron 895,9 millones, lo que representa un aumento de 16,3%. El volumen de ventas sin incluir la categoría Vinos, que no estaba presente el año anterior, creció un 9,9%. El Segmento de Bebidas no Alcohólicas representó un 87,2% del Volumen de Ventas total, y creció un 10,5%, lo que estuvo explicado por el crecimiento de todas las categorías del Segmento. El Segmento de Bebidas Alcohólicas representó un 12,8% del Volumen de Ventas total y creció 16,5%, explicado por el crecimiento de todas las categorías del Segmento y por la incorporación de vinos al Segmento. Sin incluir vinos, el Segmento de Bebidas Alcohólicas creció 5,7%.

Las Ventas Netas ascendieron a \$529.102 millones, un aumento de 22,5%, que se explica por el aumento del Volumen de Ventas ya mencionado, y por un mayor precio promedio en el período. El mayor precio promedio del período se explica por un mayor mix de la categoría Cervezas y licores y por un mayor precio promedio de las categorías no alcohólicas. Las Ventas Netas del segmento de Bebidas no Alcohólicas aumentaron 22,9%, representando un 76,3% de las ventas totales. Las Ventas Netas del Segmento de Bebidas Alcohólicas crecieron 21,0%, representando 23,7% de las ventas totales. Sin incluir vinos, las ventas del Segmento de bebidas Alcohólicas crecieron 8,5%.

El Costo de Ventas aumentó 27,3%, lo que se explica principalmente por (i) el mayor volumen vendido, (ii) el aumento en la venta de la categoría de Cervezas y licores, que tienen un alto costo por caja unitaria, (iii) por el aumento en el costo de ciertas materias primas, especialmente resina y azúcar, y (iv) la devaluación del tipo de cambio, que tiene un efecto negativo sobre los costos dolarizados.

Los Costos de Distribución y Gastos de Administración aumentaron 22,6%, lo que está explicado principalmente por (i) un mayor gasto de distribución y acarreo, como consecuencia del mayor volumen vendido y mayores tarifas, y (ii) un mayor costo de mano de obra y servicios que proveen terceros.

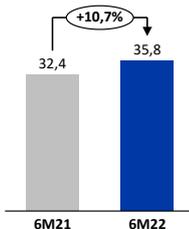
Los efectos antes mencionados llevaron a un Resultado Operacional de \$58.420 millones, un 0,2% inferior al comparar con el año anterior. El Margen Operacional fue 11,0%.

El EBITDA Ajustado alcanzó los \$77.676 millones, un aumento de 0,2%. El Margen EBITDA Ajustado fue 14,7%, una contracción de 327 puntos base.

## Paraguay

### Volumen de Ventas

(Millones de Cajas Unitarias)



	6M21	6M22	Var %	6M21	6M22	Var %
<i>(Cifras en millones de Ch\$)</i>						
Ventas Netas	73.428	96.347	31,2%	680.266	810.773	19,2%
Resultado Operacional	18.435	23.695	28,5%	170.740	200.329	17,3%
EBITDA Ajustado	23.184	29.608	27,7%	214.765	249.866	16,3%
<i>(Cifras en millones de guaraníes)</i>						



El Volumen de Ventas alcanzó 35,8 millones de cajas unitarias, lo que implicó un aumento de 10,7%, explicado principalmente por el aumento del volumen en todas las categorías. Por su parte, las transacciones alcanzaron 211,4 millones, lo que representa un aumento de 18,1%.

Las Ventas Netas ascendieron a \$96.347 millones, un aumento de 31,2%. En moneda local, las Ventas Netas aumentaron 19,2%, lo que está explicado por el aumento del Volumen de Ventas ya mencionado, así como por un mayor precio promedio.

El Costo de Ventas aumentó 34,3% y en moneda local aumentó 21,9%, lo que se explica principalmente por el mayor volumen vendido y por un mayor costo de la resina PET.

Los Costos de Distribución y Gastos de Administración aumentaron 26,7% en la moneda de reporte. En moneda local aumentó 14,7%, lo que se explica principalmente por (i) un mayor gasto en distribución, por el mayor volumen vendido, (ii) un mayor gasto en mano de obra, y (iii) un mayor gasto en publicidad.

Los efectos antes mencionados llevaron a un Resultado Operacional de \$23.695 millones, un 28,5% superior al comparar con el año anterior. El Margen Operacional alcanzó 24,6%. En moneda local el Resultado Operacional aumentó 17,3%.

El EBITDA Ajustado alcanzó \$29.608 millones, 27,7% superior al comparar con el año anterior y el Margen EBITDA Ajustado fue 30,7%, una contracción de 84 puntos base. En moneda local el EBITDA Ajustado aumentó 16,3%.

#### RESULTADOS NO OPERACIONALES DEL TRIMESTRE

La cuenta de Ingresos y Gastos Financieros Netos mostró un gasto de \$1.464 millones, lo que se compara con los \$16.413 millones de gasto del mismo trimestre del año anterior, principalmente producto de mayores ingresos financieros por las inversiones que se mantienen en administración de carteras.

La cuenta de Participación en las Ganancias o Pérdidas de las Inversiones Contabilizadas por el Método de la Participación pasó de una ganancia de \$319 millones, a una ganancia de \$546 millones, lo que está explicado principalmente por una mayor utilidad neta de la coligada Sorocaba.

La cuenta de Otros Ingresos y Gastos mostró una pérdida de \$15.922 millones, lo que se compara con una pérdida de \$1.489 millones en el mismo trimestre del año anterior, lo que se explica principalmente por la cesión a un tercero de un crédito en favor de la Compañía, la que se hizo con un descuento, generando así una pérdida.

La cuenta Resultado por Unidades de Reajuste y Diferencias de Cambio pasó de una pérdida de \$12.554 millones a una pérdida de \$15.424 millones. Esta pérdida se explica principalmente por la mayor inflación registrada este trimestre (4,28%) respecto del mismo trimestre del año anterior (1,07%), lo que tiene un impacto negativo al reajustar la deuda que la Compañía mantiene en UF.

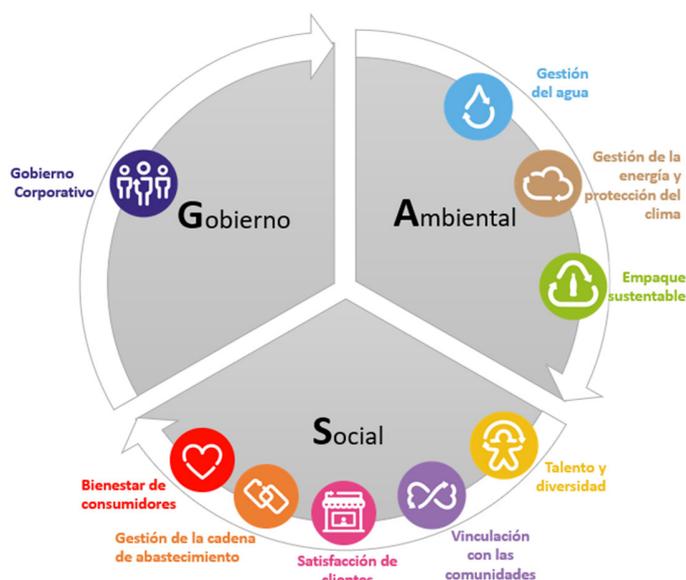
El Impuesto a la Renta pasó de -\$13.351 millones a -\$6.483 millones, variación que se explica principalmente por el efecto tributario positivo de la diferencia de cambio en Chile, que fue parcialmente contrarrestado por un mayor resultado operacional.

#### SOSTENIBILIDAD

Para lograr nuestra misión desarrollamos una estrategia que permita entregar a nuestros grupos de interés una oportunidad de crecimiento rentable y sostenible en el largo plazo, basada en la integración de nuestros pilares de crecimiento y de sostenibilidad del negocio, los que se encuentran alineados con nuestra visión y valores organizacionales.

En nuestra Memoria Integrada, que publicamos en forma anual desde hace tres años, damos cuenta de nuestros avances en la triple dimensión ASG (Ambiental, Social y de Gobierno Corporativo) en conjunto con la gestión financiera de la Compañía. Para asegurarnos de que nuestras prioridades están vigentes, durante el tercer trimestre del año 2021 actualizamos nuestro **estudio de materialidad**. El proceso de materialidad es un aspecto central en la definición de las prioridades y de nuestro enfoque de la integración de la sostenibilidad, nos guía al momento de priorizar los recursos, determinar el foco en las operaciones y definir los aspectos que debemos gestionar con el objetivo de lograr el mayor impacto que nos permita avanzar y dar respuesta a todos nuestros públicos de interés.

En Coca-Cola Andina estamos comprometidos con identificar, gestionar y divulgar nuestros temas materiales, así como los riesgos y oportunidades que reconocemos. Un tema se considera material cuando su gestión y/o impactos son relevantes para el negocio y/o influyen la decisión de los grupos de interés. Se destacan 26 sub - temas materiales agrupados en 9 categorías y 3 dimensiones (ASG):



Queremos compartir con ustedes los temas materiales más relevantes para nuestros grupos de interés y la evolución de los indicadores específicos para la gestión de cada uno de ellos. Cabe aclarar que en los países en que operamos la definición de las métricas son las mismas para hacerlas comparables, las diferencias en los resultados se deben no solo a diferencias de los mercados sino también a diferencias estructurales de los negocios y países, entre otros.

Este trimestre les presentaremos el pilar de **Satisfacción de clientes**:

En Coca-Cola Andina nuestros clientes están al centro de todo lo que hacemos. De esta manera, y siguiendo nuestro objetivo de ser una compañía total de bebidas buscamos ofrecerles un amplio portafolio de productos y entregarles un servicio de calidad, acorde a las necesidades de cada uno de los 282 mil clientes que la Compañía tiene.

En esta línea, hemos implementado diversas iniciativas cuyo objetivo es fortalecer los negocios de nuestros clientes, apoyándolos de manera permanente en su desarrollo desde la perspectiva financiera y comercial, lo que medimos continuamente a través del indicador de satisfacción de clientes.

#### Apoyo financiero

Hemos puesto a disposición de nuestros clientes líneas de crédito para que puedan hacer sus pedidos y compras. Durante este año, el 63% del total de la facturación de Chile se ha generado a través de este mecanismo; en Brasil, donde más de un 60% de nuestros clientes tiene acceso a esta herramienta financiera, alcanza un 62% de la facturación, mientras que, en Paraguay, es cerca de un 30%.

#### Apoyo comercial

El pago digital es uno de los ejes estratégicos de Coca-Cola Andina y su objetivo es brindar una mayor seguridad física, monetaria y sanitaria al proceso de recaudación a través de un set de medios de pago digitales, contribuyendo al desarrollo de la cadena de valor y fomentando la inclusión financiera de los clientes.

De esta manera, hemos implementado soluciones propias en Chile y a través de diferentes alianzas en Argentina, donde desarrollamos una aplicación (APP Mi Coca-Cola) que les permite realizar pedidos, revisar su estado y hacer pagos electrónicos, además de acceder a descuentos, recibir notificaciones para participar de promociones y acceder a cursos de capacitación, entre otros. Asimismo, incluimos equipos postnet en los camiones de distribución en Paraguay e incorporamos el abono del 100% de los pedidos en Brasil en un boleto digital, el que los clientes pueden pagar con transferencia, tarjeta o digitalmente.

Por otra parte, hemos desarrollado proyectos que buscan entregar herramientas para potenciar sus negocios, donde podemos destacar los siguientes:

- **“Siempre Juntos”**: Apoyamos con materiales, readecuamos los plazos de pago y renegociamos deuda con cerca de 50.000 clientes en Brasil, lo que implicó una inversión de \$4 millones de reales.



- “*Estemos abiertos*”: Entregamos elementos de seguridad e higiene y kits de incentivos comerciales a más de 5.000 clientes de manera personalizada y directa, a través de nuestra fuerza de venta.
- “*Sigamos abiertos*”: En alianza con la Fundación Paraguaya, la Asociación de Almaceneros Minoristas del Paraguay y el apoyo de Fundación Coca-Cola, se implementó este programa que apoyó a más de 500 comercios -con una inversión de US\$350.000- a través de la entrega de microcréditos y capacitaciones en marketing y ventas, entre otros aspectos.

#### Indicador de Satisfacción del Cliente

Con el objetivo de mejorar permanentemente nuestro servicio, implementamos un indicador de satisfacción del cliente único para todas nuestras operaciones, cuyo propósito es determinar la percepción que tienen los clientes del Canal Tradicional -los que representan el 66% de nuestra cartera de clientes y alrededor del 40% del volumen de ventas totales- sobre la empresa y sus procesos. De esta manera, el índice de satisfacción de clientes de nuestras 4 operaciones fue de un 72,2% el año 2021 (promedio ponderado por la cantidad de clientes de cada país).

#### BALANCE CONSOLIDADO

Los saldos de activos y pasivos a las fechas de cierre de los presentes estados financieros son los siguientes:

	31.12.2021	30.06.2022	Variación
	\$ Millones	\$ Millones	\$ Millones
<b>Activos</b>			
Activos corrientes	990.986	880.401	-110.585
Activos no corrientes	1.955.121	2.101.715	146.594
<b>Total Activos</b>	<b>2.946.107</b>	<b>2.982.116</b>	<b>36.009</b>
<b>Pasivos</b>			
Pasivos corrientes	529.567	493.749	-35.818
Pasivos no corrientes	1.315.126	1.427.529	112.403
<b>Total Pasivos</b>	<b>1.844.693</b>	<b>1.921.278</b>	<b>76.585</b>
<b>Patrimonio</b>			
Participaciones no controladoras	25.270	28.058	2.788
Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora	1.076.144	1.032.780	-43.364
<b>Total Patrimonio</b>	<b>1.101.414</b>	<b>1.060.838</b>	<b>-40.576</b>

Al cierre de junio, respecto al cierre de 2021, el peso argentino se depreció con respecto al peso chileno un 10,5% lo cual generó una disminución en las cuentas de activo, pasivo y patrimonio, por efecto de conversión de cifras. Por otro lado, al cierre de junio, respecto al cierre de 2021, el real y el guaraní paraguayo se apreciaron con respecto al peso chileno un 14,9% y un 9,9% respectivamente, lo que generó un aumento en las cuentas de activo, pasivo y patrimonio, por efecto de conversión de cifras.

#### Activos

Los activos totales aumentaron en \$36.009 millones, un 1,2% respecto a diciembre de 2021.

Los activos corrientes disminuyeron en \$110.585 millones, un 11,2% respecto a diciembre de 2021, lo cual se explica principalmente por la disminución de Otros activos financieros corrientes (-\$114.114 millones) sumado a la disminución de Efectivo y equivalentes al efectivo (-\$42.671 millones) debido principalmente por el pago de dividendos extraordinarios en el mes de abril. Las disminuciones anteriores fueron parcialmente compensadas por el aumento en Inventarios (\$39.665 millones) principalmente de materias primas y productos terminados en Chile (productos alcohólicos).

Por su parte, los activos no corrientes aumentaron en \$146.594 millones, un 7,5% respecto a diciembre de 2021, principalmente por el aumento de Propiedades, planta y equipo (\$85.785 millones) que se explica por el efecto positivo de conversión de cifras y reajustes de NIC 29 (\$80.085 millones), sumado a las inversiones realizadas principalmente productivas, así como en envases y equipos de frío, y parcialmente contrarrestadas por la cuenta de Depreciación. Al aumento anterior se suma el aumento de Activos intangibles distintos de la plusvalía (\$50.026 millones) explicado principalmente por el efecto positivo de conversión de cifras de nuestras filiales extranjeras.

#### Pasivos y Patrimonio

En total los pasivos aumentaron en \$76.585 millones, un 4,2% respecto a diciembre de 2021.

Los pasivos corrientes disminuyeron en \$35.818 millones, un 6,8% respecto a diciembre de 2021, principalmente por la disminución de Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar corrientes (-\$27.973 millones), debido a factores estacionales considerando que junio es un mes de temporada baja, y con ello, un mes con bajas cuentas por pagar a proveedores. A la disminución anterior se suma la



disminución de Otros pasivos no financieros corrientes (-\$13.815 millones) y de Pasivos por impuestos corrientes (-\$13.140 millones). Las disminuciones anteriores fueron parcialmente contrarrestadas por el aumento de Cuentas por pagar a entidades relacionadas corrientes (\$13.822 millones) y Otros pasivos financieros corrientes (\$8.436 millones).

Por otro lado, los pasivos no corrientes aumentaron en \$112.403 millones, un 8,5% respecto a diciembre de 2021, debido principalmente al aumento de Otros pasivos financieros no corrientes (\$99.569 millones) explicado por el aumento de la deuda con el público por la depreciación del peso chileno respecto del dólar y el aumento de la UF, sumado al pago de intereses, y el aumento de pasivos del *mark to market* de los *cross currency swaps* del bono colocado en el mercado de Estados Unidos en enero de 2020. Al aumento anterior se suma el aumento de Otros pasivos no financieros no corrientes (\$6.060 millones) y de Pasivos por impuestos diferidos (\$4.238 millones).

En cuanto al patrimonio, éste disminuyó en \$40.576 millones, un 3,7% respecto a diciembre de 2021, explicado por la disminución de Ganancias acumuladas por el pago de dividendos (-\$187.847 millones), las cuales fueron parcialmente compensadas por la actualización de los saldos patrimoniales en nuestra filial en Argentina, de acuerdo con NIC 29 (\$68.567 millones) y por las utilidades obtenidas en el período (\$59.328 millones). La disminución anterior se compensa parcialmente con el aumento de Otras reservas (\$16.588 millones), las cuales aumentaron principalmente por el efecto positivo de conversión de cifras de nuestras filiales extranjeras, parcialmente contrarrestado por la disminución del reconocimiento de derivados de cobertura.

## ACTIVOS Y PASIVOS FINANCIEROS

DEUDA FINANCIERA NETA CONSOLIDADA (Millones US\$)	
<b>Activos Financieros Totales</b>	<b>636</b>
Efectivos y Efectivos equivalentes <sup>(1)</sup>	281
Otros activos financieros corrientes <sup>(1)</sup>	85
Valorización de los Derivados de Cobertura	270
<b>Deuda Financiera</b>	<b>1.250</b>
Bonos en el mercado internacional	670
Bonos en el mercado local (Chile)	543
Deuda Bancaria y Otros	37
<b>Deuda Financiera Neta</b>	<b>614</b>

<sup>(1)</sup> Los Activos Financieros correspondientes a Efectivos y Efectivos Equivalentes y Otros activos financieros corrientes se mantienen invertidos en instrumentos de bajo riesgo como depósitos a plazo, fondos mutuos de renta fija de corto plazo y otros.

EXPOSICIÓN A MONEDAS (%)		
	Activos Financieros	Deuda Financiera <sup>(2)</sup>
	Totales	
Pesos (Chile)	40%	27%
Unidad de Fomento <i>(Pesos chilenos indexados a inflación)</i>	10%	54%
Real (Brasil)	42%	18%
Guaraníes (Paraguay)	7%	0%
Pesos (Argentina)	1%	1%
Dólares (Estados Unidos)	1%	1%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

<sup>(2)</sup> Incluye el efecto de los Cross Currency Swaps.

CLASIFICACIONES DE RIESGO	
<b>Clasificadores Locales</b>	<b>Clasificación</b>
ICR	AA+
Fitch Chile	AA+
<b>Clasificadores Internacionales</b>	<b>Clasificación</b>
Standard & Poors	BBB
Fitch Ratings, Inc.	BBB+



## FLUJO DE EFECTIVO

	30.06.2021	30.06.2022	Variación	
	\$ Millones	\$ Millones	\$ Millones	%
<b>Flujo de efectivo</b>				
Operacionales	97.896	162.272	64.376	65,8%
Inversión	-99.246	38.643	137.889	-138,9%
Financiamiento	-58.696	-222.957	-164.261	279,9%
<b>Flujo neto del período</b>	<b>-60.046</b>	<b>-22.042</b>	<b>38.004</b>	<b>-63,3%</b>

La Sociedad generó durante el presente período, un flujo neto negativo de \$22.042 millones, el que se explica de la siguiente manera:

Las actividades de la Operación generaron un flujo neto positivo de \$162.272 millones, superior a los \$97.896 millones registrados en el mismo período de 2021, lo cual se debe principalmente a mayores recaudaciones por la mayor variedad de productos ofrecidos, contrarrestado parcialmente por mayores pagos a proveedores y pagos de impuestos.

Las actividades de Inversión generaron un flujo positivo de \$38.643 millones, con una variación positiva de \$137.889 millones con respecto al año anterior, que se explica principalmente por la compra de instrumentos financieros por \$73.400 millones en 2021 no presentes en 2022, sumado a que en el presente período se ha rescatado un monto de \$114.798 millones, incrementando el movimiento de efectivo y equivalentes al efectivo. Lo anterior es contrarrestado parcialmente con un incremento en Capex.

Las actividades de Financiamiento generaron un flujo negativo de \$222.957 millones, con una variación negativa de \$164.261 millones con respecto al año anterior, que se explica principalmente por el pago de dividendos extraordinarios.

**PRINCIPALES INDICADORES**

INDICADOR	Definición	Unidad	Jun 22	Dic 21	Jun 21	Jun 22 vs Dic 21	Jun 22 vs Jun 21
<b>LIQUIDEZ</b>							
Liquidez corriente	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	Veces	1,8	1,9	2,2	-4,7%	-17,1%
Razón ácida	$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$	Veces	1,3	1,5	1,7	-12,9%	-24,6%
<b>ACTIVIDAD</b>							
Inversiones		Mill. Ch\$	60.150	141.952	42.428	-57,6%	41,8%
Rotación de inventarios	$\frac{\text{Costo de Venta}}{\text{Inventario Promedio}}$	Veces	3,6	8,6	4,3	-58,1%	-15,4%
<b>ENDEUDAMIENTO</b>							
Razón de endeudamiento	$\frac{\text{Deuda Financiera Neta}^*}{\text{Patrimonio Total}^*}$	Veces	0,5	0,3	0,4	102,0%	31,7%
Cobertura gastos financ.	$\frac{\text{EBITDA Ajustado (12M)}}{\text{Gastos Financ.}^* (12M) - \text{Ingresos Financ.}^* (12M)}$	Veces	14,1	8,2	8,0	71,6%	76,3%
Deuda financiera neta / EBITDA Ajust.	$\frac{\text{Deuda Financiera Neta}}{\text{EBITDA Ajustado (12M)}}$	Veces	1,3	0,7	0,9	72,3%	34,6%
<b>RENTABILIDAD</b>							
Sobre Patrimonio	$\frac{\text{Utilidad Neta Ejercicio (12M)}}{\text{Patrimonio Promedio}}$	%	16,2%	16,4%	13,7%	(0,2 pp)	2,5 pp
Sobre Activo total	$\frac{\text{Utilidad Neta Ejercicio (12M)}}{\text{Activo Promedio}}$	%	5,8%	5,7%	4,7%	0,0 pp	1,1 pp

**Liquidez**

La Liquidez corriente mostró una variación negativa de un 4,7% respecto a diciembre de 2021 explicado por la disminución del activo corriente en un 11,2% explicado previamente, el cual fue mayor que la disminución de pasivos corrientes en un 6,8%.

La Razón ácida mostró una disminución de un 12,9% respecto a diciembre de 2021, por los motivos expuestos anteriormente sumado al aumento de inventarios (20,7%) en el período, por mayores stocks de materias primas y productos terminados. Los activos corrientes excluyendo inventarios mostraron una disminución de 18,8% comparando con diciembre 2021.

**Actividad**

Al cierre de junio 2022, las inversiones alcanzaron los \$60.150 millones, lo cual corresponde a un aumento de 41,8% comparado con el mismo período del 2021, explicado principalmente por mayores inversiones productivas.

La Rotación de inventarios alcanzó el valor de 3,6 veces, mostrando una disminución de un 15,4% versus el mismo período de 2021, explicado principalmente por el aumento del inventario promedio en un 51,0% versus mismo período 2021 mencionado previamente, el cual fue mayor al aumento del costo de venta (27,6%).

**Endeudamiento**

La Razón de endeudamiento alcanzó el valor de 0,5 veces al cierre de junio 2022, lo que equivale a un aumento de un 102,0% respecto al cierre de diciembre de 2021. Esto se debe al aumento de la deuda neta en 94,6%, sumado a la disminución del patrimonio total en un 3,7%. El indicador de Cobertura de gastos financieros muestra un aumento de 71,6% al comparar con diciembre de 2021, alcanzando el valor de 14,1 veces. Esto se explica por la disminución de gastos financieros netos (12 meses móviles) de 34,2%, sumado al aumento del EBITDA Ajustado de 12,9% para el período.

La Deuda financiera neta/EBITDA Ajustado fue 1,3 veces, lo cual representa un aumento de un 72,3% versus diciembre de 2021. Lo anterior se debe al aumento de Deuda financiera neta en 94,6%, el cual fue mayor que el aumento del EBITDA Ajustado en 12,9% para el período.

\*Las definiciones utilizadas se encuentran en el Glosario, en la página 19 de este documento.

## Rentabilidad

La Rentabilidad sobre patrimonio llegó a 16,2%, 0,2 puntos porcentuales inferior respecto al indicador medido en diciembre de 2021. El resultado se debe al aumento del Patrimonio promedio (11,7%), el cual fue mayor que el aumento de la Utilidad Neta 12 meses móviles (10,4%).

Por su parte, la Rentabilidad sobre Activo total fue de 5,8% y no mostró variación respecto de diciembre de 2021, debido a que el Activo promedio y la Utilidad Neta 12 meses móviles aumentaron de forma similar, un 9,9% y un 10,4%, respectivamente.

## INFORMACIÓN MACROECONÓMICA

INFLACIÓN		
	Acumulada 6M22	U12M
Argentina*	36,16%	63,84%
Brasil	5,49%	11,89%
Chile	7,09%	12,50%
Paraguay	5,96%	11,55%

\*Inflación oficial publicada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos de Argentina (INDEC). Cabe mencionar que la inflación utilizada para reexpresar las cifras de Argentina de acuerdo con NIC29, corresponde a una inflación estimada por el Banco Central de la República Argentina (en su reporte de Relevamiento de Expectativas de Mercado), la cual además se ajusta por la diferencia entre lo estimado (por el Banco Central) y a inflación efectiva del mes anterior (INDEC).

TIPOS DE CAMBIO UTILIZADOS	Moneda local/dólar		Pesos chilenos/moneda local	
	(Tipo de cambio promedio)		(Tipo de cambio promedio*)	
	2T21	2T22	2T21	2T22
Argentina	95,7	125,2	7,6	7,4
Brasil	5,30	4,92	135,16	171,36
Chile	716	843	N.A	N.A
Paraguay	6.628	6.857	0,11	0,12

\*Salvo Argentina, donde se utiliza el tipo de cambio de cierre, de acuerdo con la NIC 29.

TIPOS DE CAMBIO UTILIZADOS	Moneda local/dólar		Pesos chilenos/moneda local	
	(Tipo de cambio promedio)		(Tipo de cambio promedio*)	
	6M21	6M22	6M21	6M22
Argentina	95,7	125,2	7,6	7,4
Brasil	5,38	5,08	133,73	162,67
Chile	720	826	N.A	N.A
Paraguay	6.677	6.917	0,11	0,12

\* Salvo Argentina, donde se utiliza el tipo de cambio de cierre, de acuerdo con la NIC 29.

## ANÁLISIS DE RIESGO DE MERCADO

La gestión de riesgo de la Compañía es responsabilidad tanto de la Vicepresidencia Ejecutiva (a través de la Gerencia Corporativa de Control de Gestión, Sustentabilidad y Riesgos, que depende de la Gerencia Corporativa de Finanzas), como de cada una de las gerencias de Coca-Cola Andina. Los principales riesgos que la compañía ha identificado y que podrían eventualmente afectar el negocio son los siguientes:

### Relación con The Coca-Cola Company

Gran parte de las ventas de la Compañía se derivan de la venta de productos cuyas marcas son propiedad de The Coca-Cola Company, la cual tiene la capacidad de ejercer una influencia importante sobre el negocio a través de sus derechos en virtud de los Contratos de Licencia o Embotellador. Además, dependemos de The Coca-Cola Company para renovar dichos Contratos de Embotellador.

### Entorno del negocio de bebidas sin alcohol

Los consumidores, funcionarios de salud pública y funcionarios del gobierno en nuestros mercados están cada vez más preocupados de las consecuencias de salud pública asociadas con la obesidad, lo que puede afectar la demanda por nuestros productos, en especial los azucarados.

La Compañía ha desarrollado un amplio portafolio de productos sin azúcar, y además ha realizado reformulaciones a algunos de sus productos azucarados, disminuyendo en forma importante el azúcar en sus productos.

#### **Precios de materias primas y tipo de cambio**

Se utilizan numerosas materias primas en la producción de bebidas y envases, incluyendo azúcar y resina PET, cuyos precios pueden presentar gran volatilidad. En el caso del azúcar, la compañía fija el precio de una parte del volumen que consume con cierta anticipación, para así evitar tener grandes fluctuaciones de costo que no puedan ser anticipadas.

Además, dichas materias primas se transan en dólares; la compañía tiene una política de ir cubriendo en el mercado de futuros una parte de los dólares que utiliza para comprar materias primas.

#### **Inestabilidad en el suministro de servicios básicos y de materias primas**

En los países en los que operamos, nuestras operaciones dependen de un suministro estable de servicios básicos, combustible y materias primas. Los cortes de energía eléctrica o de agua, así como la falta de materias primas, podrían producir interrupciones en nuestra producción. La compañía cuenta con planes de mitigación para reducir los efectos de eventuales interrupciones en el suministro de servicios básicos y de materias primas.

#### **Condiciones económicas de los países donde operamos**

La compañía mantiene operaciones en Argentina, Brasil, Chile y Paraguay. La demanda por nuestros productos depende en gran parte de la situación económica de estos países. Además, la inestabilidad económica puede causar depreciaciones de las monedas de estos países, así como inflación, lo cual puede eventualmente incidir en la situación financiera de la Compañía.

#### **Nuevas leyes tributarias o modificaciones a incentivos tributarios**

No podemos asegurar que alguna autoridad gubernamental en cualquiera de los países en que operamos no vaya a imponer nuevos impuestos o aumentar los impuestos ya existentes sobre nuestros insumos, productos o envases. Igualmente, tampoco podemos asegurar que dichas autoridades vayan a mantener y/o renovar incentivos tributarios que actualmente benefician a algunas de nuestras operaciones.

#### **Una devaluación de las monedas de los países donde tenemos nuestras operaciones, respecto al peso chileno, puede afectar negativamente los resultados reportados por la compañía en pesos chilenos**

La compañía reporta sus resultados en pesos chilenos, mientras que la mayor parte de sus ingresos y EBITDA Ajustado proviene de países que utilizan otras monedas. Ante una eventual depreciación de estas monedas en relación al peso chileno, esto tendría un efecto negativo en los resultados, por el efecto de conversión a pesos chilenos.

#### **La imposición de controles cambiarios podría restringir la entrada y salida de fondos desde los países en que operamos, lo que podría limitar significativamente nuestra capacidad financiera**

La imposición de controles cambiarios en los países en que operamos podría afectar nuestra capacidad para repatriar utilidades, lo que podría limitar significativamente nuestra capacidad para pagar dividendos a nuestros accionistas. Además, podría limitar la capacidad de nuestras filiales en el exterior para financiar los pagos de obligaciones denominadas en dólares que requieran realizar a acreedores extranjeros.

#### **Las protestas y manifestaciones en Chile podrían potencialmente tener un efecto negativo en las condiciones económicas del país y en nuestro negocio y situación financiera**

A partir del 18 de octubre del 2019, en Chile ha habido protestas y manifestaciones, las que buscan que se reduzca la desigualdad, e incluyen reclamos de mejores pensiones, mejoría en los planes de salud y reducción de sus costos, reducción del costo del transporte público, mejores salarios, entre otros. En algunas ocasiones las manifestaciones han sido violentas, causando daños a infraestructura pública y privada.

No podemos predecir si estas manifestaciones van a afectar a la economía chilena en forma significativa, ni si las políticas públicas que el gobierno implemente como respuesta a estas manifestaciones van a tener un impacto negativo en la economía y en nuestro negocio. Tampoco podemos asegurar que las manifestaciones y vandalismo no causen daños a nuestra infraestructura logística y productiva. Hasta el momento, la compañía no ha visto su operación afectada en forma material.

#### **Nuestro negocio está sujeto a riesgos que se originan de la pandemia de COVID-19**

La pandemia de COVID-19 se ha traducido en que los países donde operamos adopten medidas extraordinarias para contener la propagación del COVID-19, las que incluyen restricciones a viajes, cierres de fronteras, restricciones o prohibiciones de eventos masivos, instrucciones a los ciudadanos a que practiquen distanciamiento social, el cierre de negocios no esenciales, implementación de cuarentenas, y otras acciones similares. El impacto de esta pandemia ha incrementado sustancialmente la incertidumbre respecto al desarrollo de las economías, y muy probablemente cause una recesión global. No podemos predecir cuánto tiempo va a durar esta pandemia, o cuánto van a durar las restricciones que impongan los países donde operamos.

Dado que el impacto del COVID-19 es muy incierto, no podemos predecir con exactitud el grado de impacto que esta pandemia tendrá en nuestro negocio y en nuestras operaciones. Existe el riesgo de que nuestros colaboradores, contratistas y proveedores puedan estar restringidos o impedidos de realizar sus actividades por un período de tiempo indeterminado, incluso como consecuencia de cierres ordenados por las autoridades. A pesar de que a la fecha nuestras operaciones no se han visto interrumpidas en forma material,

eventualmente la pandemia y las medidas adoptadas por los gobiernos para contener el virus, podrían afectar la continuidad de nuestras operaciones. Además, algunas medidas adoptadas por los gobiernos han afectado negativamente algunos de nuestros canales de ventas, especialmente el cierre de restaurants y bares, así como la prohibición de efectuar eventos masivos, los cuales afectan nuestros volúmenes de ventas a estos canales. No podemos predecir el efecto que la pandemia y estas medidas tendrán en nuestras ventas a estos canales, ni si estos canales se recuperarán una vez finalizada la pandemia. Tampoco podemos predecir por cuánto tiempo nuestros consumidores cambiarán su patrón de consumo como consecuencia de la pandemia.

Adicionalmente, un eventual brote en el futuro de otras epidemias, como SARS, Zika o Ébola, podrían tener un impacto similar en nuestro negocio al del COVID-19.

Un análisis más detallado respecto a los riesgos del negocio está disponible en el 20-F y en la Memoria Anual de la Compañía, disponibles en nuestra página web.

## HECHOS RECIENTES

### Firma del Marco de Trabajo Conjunto con The Coca-Cola Company

En junio acordamos un marco de trabajo conjunto con The Coca-Cola Company, con el fin de fortalecer la relación a largo plazo entre ambas compañías en diferentes áreas. Dicho acuerdo incluye los siguientes puntos:

- Principios de crecimiento: las partes acuerdan construir ambiciosos planes de crecimiento en forma conjunta, con el fin de capturar el potencial que existe en nuestras franquicias.
- Relación económica entre las partes: garantizar que los fundamentos económicos de nuestro negocio estén totalmente alineados con la creación de valor del sistema a largo plazo, y que se consideren niveles de inversión y rentabilidad que sean beneficiosos para ambas partes.
- Potenciales nuevos negocios y emprendimientos: la Compañía podrá explorar fuentes de ingreso de otras categorías, siempre en un marco de colaboración con The Coca-Cola Company
- Estrategia digital: se acuerda un marco para desarrollar canales de venta digitales que sean líderes en la industria.

### Planta de Duque de Caxias obtiene la certificación LEED

En junio recibimos la certificación LEED Gold (Liderazgo en Energía y Diseño Ambiental, por sus siglas en inglés) por el Consejo de Edificación Sustentable de Estados Unidos (U.S. Green Building Council), la que incorpora las instalaciones del edificio principal con las líneas, el stock de producto terminado y el almacén de insumos de la planta de Duque de Caxias en Brasil.

### Coca-Cola Paresa es reconocida por sexto año consecutivo con la distinción de "Empleador del año"

En junio recibimos, por sexto año consecutivo, el reconocimiento como Empleador del año. Este es un reconocimiento que se entrega a las empresas formalizadoras de empleo, y reconoce el aporte a la empleabilidad mediante la operación y las acciones de compromiso con la sociedad.

### Impacto del COVID-19 en nuestro negocio

Debido al impacto que ha tenido el COVID-19 en distintos países del mundo y su llegada a la región donde operamos, Coca-Cola Andina está tomando las acciones necesarias para proteger a sus colaboradores, y asegurar la continuidad operacional de la Compañía.

Dentro de las medidas que se han adoptado para proteger a sus colaboradores, están:

- Campaña de educación a nuestros colaboradores sobre medidas que se deben tomar para evitar la propagación del COVID-19.
- Se regresa a su hogar a todo colaborador que esté en un entorno de potencial contagio.
- Nuevos protocolos de aseo y limpieza en nuestras instalaciones.
- Se modifican ciertas prácticas y actividades laborales, manteniendo el servicio a los clientes:
  - Se ha procedido a trabajar en la modalidad home office en todos los cargos en que sea posible.
- Se dota de elementos de protección personal a todos nuestros colaboradores que deben continuar trabajando en las plantas y centros de distribución, así como a los choferes y ayudantes de camión, las que incluyen mascarillas y alcohol gel.
- Desarrollamos un plan para promocionar y facilitar la vacunación voluntaria de nuestros empleados propios y terceros directos, realizando un seguimiento semanal de la evolución del estado de vacunación a nivel regional.
- En nuestras plantas y centros de distribución, establecimos un protocolo preventivo de aplicación de test PCR y de antígenos COVID-19, para detectar y aislar contagiados e identificar contactos estrechos.

Desde mediados de marzo de 2020, los gobiernos de los países donde opera la Compañía han tomado una serie de medidas para reducir la tasa de infección del COVID-19. Entre estas medidas se encuentran el cierre total o parcial de colegios, universidades, restaurants y bares, malls, la prohibición de eventos masivos, la imposición de aduanas sanitarias, y en algunos casos, cuarentenas totales o parciales para una parte de la población. Los gobiernos en los países donde operamos han anunciado además medidas de estímulo económico para familias y



empresas, incluyendo restricciones a despidos de trabajadores en Argentina. A la fecha, ninguna de nuestras plantas ha debido suspender sus operaciones.

Como consecuencia de la pandemia del COVID-19 y de las restricciones que han impuesto y eliminado las autoridades en los cuatro países donde operamos, continuamos observando cierta volatilidad en nuestras ventas en los distintos canales. Durante este trimestre, a nivel consolidado, no observamos cambios relevantes en la participación relativa de nuestros canales de ventas, respecto al trimestre anterior. Debido a que la pandemia y las medidas que adoptan los gobiernos están cambiando muy rápidamente, creemos que es muy pronto para sacar conclusiones respecto a cambios en el patrón de consumo de largo plazo, y cómo estos pueden afectar en el futuro nuestros resultados operativos y financieros.

Debido a la incertidumbre respecto a la evolución de la pandemia del COVID-19 y a las medidas gubernamentales ya mencionadas, incluyendo el tiempo en que persistirán y el efecto que tendrán en nuestros volúmenes y negocio en general, no podemos predecir el efecto que estas tendencias tendrán en nuestra situación financiera. Sin embargo, estimamos que la compañía no tendrá problemas de liquidez. A la fecha, tampoco anticipamos provisiones o castigos significativos.

## GLOSARIO

**Currency neutral:** de un trimestre t para un año T es calculado utilizando la misma relación de las monedas locales respecto al peso chileno que el trimestre t del año T-1. En el caso de Argentina, dado que es una economía hiperinflacionaria, además se deflacta el resultado del trimestre t por la inflación de los últimos 12 meses.

**Deuda Financiera Neta:** considera el pasivo financiero consolidado que devenga interés, esto es: (i) otros pasivos financieros corrientes, más (ii) otros pasivos financieros no corrientes, menos (iii) la suma de efectivo y efectivo equivalente; más otros activos financieros, corrientes; más otros activos financieros, no corrientes (en la medida que correspondan a los saldos de activos por instrumentos financieros derivados, tomados para cubrir riesgo de tipo de cambio y/o tasa de interés de pasivos financieros).

**EBITDA Ajustado:** comprende los rubros Ingresos Ordinarios, Costos de Ventas, Costos de Distribución y Gastos de Administración, incluidos en los Estados Financieros presentados a la Comisión para Mercado Financiero y que se determinan de acuerdo con IFRS, más Depreciación.

**Gastos Financieros:** corresponden a los intereses generados por la deuda financiera de la Compañía.

**Ingresos Financieros:** corresponden a los intereses generados por la caja de la Compañía.

**Patrimonio Total:** corresponde al patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora más las participaciones no controladoras.

**Resultado Operacional:** comprende los rubros Ingresos Ordinarios, Costos de Ventas, Costos de Distribución y Gastos de Administración, incluidos en los Estados Financieros presentados a la Comisión para Mercado Financiero y que se determinan de acuerdo con IFRS.

**Transacciones:** se refiere a la cantidad de unidades vendidas, sin considerar el tamaño.

**Volumen:** se expresa en Cajas Unitarias (CUs), que es la unidad de medida convencional utilizada para medir volumen de venta en el Sistema Coca-Cola a nivel mundial.

**INFORMACIÓN ADICIONAL**

<b>BOLSAS EN LAS QUE TRANSAMOS</b>			
 ANDINA-A ANDINA-B	 AKO/A AKO/B		
<b>ÍNDICES ASG EN QUE PARTICIPAMOS</b>			
 Dow Jones Sustainability Index Chile Dow Jones Sustainability MILA Pacific Alliance Index.	 FTSE4Good		
<b>NÚMERO DE ACCIONES</b>			
TOTAL: 946.570.604	SERIE A: 473.289.301	SERIE B: 473.281.303	ACCIONES POR ADR: 6

**ACERCA DE COCA-COLA ANDINA**

Coca-Cola Andina está dentro de los tres mayores embotelladores de Coca-Cola en América Latina, atendiendo territorios franquiciados con casi 55,3 millones de habitantes, en los que entregó 828,3 millones de cajas unitarias o 4.703 millones de litros de bebidas gaseosas, jugos, aguas embotelladas, cervezas y otros alcoholes en 2021. Coca-Cola Andina tiene la franquicia para producir y comercializar los productos Coca-Cola en ciertos territorios de Argentina (a través de Embotelladora del Atlántico), Brasil (a través de Rio de Janeiro Refrescos) y Chile (a través de Embotelladora Andina) y en todo el territorio de Paraguay (a través de Paraguay Refrescos). La Sociedad es controlada en partes iguales por las familias Chadwick Claro, Garcés Silva, Said Handal y Said Somavía. La propuesta de generación de valor de la empresa es convertirse en una Compañía Total de Bebidas, utilizando en forma eficientemente sostenible los recursos existentes, desarrollando una relación de excelencia con los consumidores de sus productos, así como con sus colaboradores, clientes, proveedores, la comunidad en que opera y con su socio estratégico The Coca-Cola Company, de forma de incrementar a largo plazo el ROIC para los accionistas. Para mayor información de la compañía visite el sitio [www.koandina.com](http://www.koandina.com).

*Este documento puede contener proyecciones que reflejan una expectativa de buena fe de Coca-Cola Andina y están basadas en información actualmente disponible. Sin embargo, los resultados que finalmente se obtengan están sujetos a diversas variables, muchas de las cuales están más allá del control de la Compañía y que podrían impactar en forma importante el desempeño actual. Dentro de los factores que pueden causar un cambio en el desempeño están: las condiciones políticas y económicas sobre el consumo masivo, las presiones de precio resultantes de descuentos competitivos de otros embotelladores, las condiciones climáticas en el Cono Sur y otros factores de riesgo que serían aplicables de tiempo en tiempo y que son periódicamente informados en los reportes a las autoridades regulatorias pertinentes, y se encuentran disponibles en nuestro sitio web.*

Embotelladora Andina S.A.  
Resultados segundo trimestre abril-junio de 2022 (tres meses). Cifras reportadas, GAAP IFRS.  
(En millones de pesos nominales, excepto ganancia por acción)

	Abril-Junio 2022					Abril-Junio 2021					Variación %
	Operaciones chilenas	Operaciones brasileñas	Operaciones argentinas	Operaciones paraguayas	Total (1)	Operaciones chilenas	Operaciones brasileñas	Operaciones argentinas	Operaciones paraguayas	Total (1)	
Volumen total de bebestibles (Millones de CU)	69,7	64,2	44,1	15,1	193,0	65,1	63,2	35,7	14,3	178,4	8,2%
Transacciones (Millones)	403,1	348,5	204,3	92,4	1.048,3	350,2	377,2	153,4	78,6	959,4	9,3%
<b>Ingresos de actividades ordinarias</b>	<b>238.106</b>	<b>153.221</b>	<b>158.125</b>	<b>43.220</b>	<b>591.716</b>	<b>202.548</b>	<b>128.889</b>	<b>78.324</b>	<b>32.703</b>	<b>441.603</b>	<b>34,0%</b>
Costos de ventas	(158.568)	(96.783)	(85.902)	(24.013)	(364.310)	(129.623)	(91.247)	(46.252)	(17.631)	(283.894)	28,3%
<b>Ganancia bruta</b>	<b>79.537</b>	<b>56.439</b>	<b>72.222</b>	<b>19.208</b>	<b>227.406</b>	<b>72.924</b>	<b>37.642</b>	<b>32.071</b>	<b>15.071</b>	<b>157.709</b>	<b>44,2%</b>
Ganancia bruta / Ingresos de actividades ordinarias	33,4%	36,8%	45,7%	44,4%	38,4%	36,0%	29,2%	40,9%	46,1%	35,7%	
Costos de distribución y gastos de administración	(59.110)	(38.576)	(54.085)	(10.131)	(161.902)	(48.952)	(24.346)	(29.904)	(7.726)	(110.928)	46,0%
Gastos corporativos (2)					(1.608)					(1.521)	5,7%
<b>Resultado operacional (3)</b>	<b>20.427</b>	<b>17.863</b>	<b>18.137</b>	<b>9.077</b>	<b>63.896</b>	<b>23.973</b>	<b>13.296</b>	<b>2.167</b>	<b>7.345</b>	<b>45.259</b>	<b>41,2%</b>
Resultado operacional / Ingresos de actividades ordinarias	8,6%	11,7%	11,5%	21,0%	10,8%	11,8%	10,3%	2,8%	22,5%	10,2%	
<b>EBITDA Ajustado (4)</b>	<b>29.920</b>	<b>26.555</b>	<b>26.931</b>	<b>12.082</b>	<b>93.879</b>	<b>33.370</b>	<b>19.263</b>	<b>8.451</b>	<b>9.714</b>	<b>69.277</b>	<b>35,5%</b>
EBITDA Ajustado / Ingresos de actividades ordinarias	12,6%	17,3%	17,0%	28,0%	15,9%	16,5%	14,9%	10,8%	29,7%	15,7%	
Ingresos (gastos) financieros (netos)					(1.464)					(16.413)	-91,1%
Participación en las ganancias (pérdidas) de las inversiones contabilizadas por el método de la participación					546					319	71,0%
Otros ingresos (gastos) (5)					(15.922)					(1.489)	969,3%
Resultados por unidad de reajuste y diferencia de cambio					(15.424)					(12.554)	22,9%
<b>Ganancia antes de impuesto</b>					<b>31.633</b>					<b>15.123</b>	<b>109,2%</b>
Gasto por impuesto a las ganancias					(6.483)					(13.351)	-51,4%
<b>Ganancia</b>					<b>25.150</b>					<b>1.772</b>	<b>1319,6%</b>
Ganancia atribuible a las participaciones no controladoras					387					(286)	-235,3%
<b>Ganancia atribuible a los propietarios de la controladora</b>					<b>25.537</b>					<b>1.486</b>	<b>1618,9%</b>
Ganancia / Ingresos de actividades ordinarias					4,3%					0,3%	
<b>PROMEDIO PONDERADO ACCIONES EN CIRCULACIÓN</b>					<b>946,6</b>					<b>946,6</b>	
<b>Ganancia por acción</b>					27,0					1,6	
<b>Ganancia por ADR</b>					161,9					9,4	1618,9%

(1) El total puede ser distinto a la suma de los cuatro países debido a que existen eliminaciones entre países.

(2) Gastos corporativos reclasificados parcialmente a las operaciones.

(3) Resultado Operacional comprende los rubros Ingresos Ordinarios, Costos de Ventas, Costos de Distribución y Gastos de Administración, incluidos en los Estados Financieros presentados a la Comisión para el Mercado Financiero y que se determinan de acuerdo con IFRS.

(4) EBITDA Ajustado comprende los rubros Ingresos Ordinarios, Costos de Ventas, Costos de Distribución y Gastos de Administración, incluidos en los Estados Financieros presentados a la Comisión para el Mercado Financiero y que se determinan de acuerdo con IFRS, más Depreciación.

(5) Otros ingresos y egresos incluye las líneas "Otros ingresos", "Otros egresos por función" y "Otras ganancias y pérdidas" de los estados financieros publicados en la Comisión para el Mercado Financiero.

Embotelladora Andina S.A.  
Resultados acumulados a junio de 2022 (seis meses). Cifras reportadas, GAAP IFRS.  
(En millones de pesos nominales, excepto ganancia por acción)

	Enero-Junio 2022					Enero-Junio 2021					Variación %
	Operaciones chilenas	Operaciones brasileñas	Operaciones argentinas	Operaciones paraguayas	Total (1)	Operaciones chilenas	Operaciones brasileñas	Operaciones argentinas	Operaciones paraguayas	Total (1)	
Volumen total de bebestibles (Millones de CU)	157,2	130,8	96,9	35,8	420,9	141,3	131,6	85,5	32,4	390,8	7,7%
Transacciones (Millones)	895,9	713,2	449,1	211,4	2.269,6	770,5	794,9	373,9	179,0	2.118,3	7,1%
<b>Ingresos de actividades ordinarias</b>	<b>529.102</b>	<b>281.732</b>	<b>349.640</b>	<b>96.347</b>	<b>1.254.914</b>	<b>431.987</b>	<b>265.704</b>	<b>189.720</b>	<b>73.428</b>	<b>959.366</b>	<b>30,8%</b>
Costos de ventas	(348.920)	(178.634)	(184.349)	(52.272)	(762.267)	(274.152)	(183.319)	(102.323)	(38.907)	(597.228)	27,6%
<b>Ganancia bruta</b>	<b>180.182</b>	<b>103.098</b>	<b>165.291</b>	<b>44.075</b>	<b>492.647</b>	<b>157.835</b>	<b>82.385</b>	<b>87.397</b>	<b>34.520</b>	<b>362.137</b>	<b>36,0%</b>
Ganancia bruta / Ingresos de actividades ordinarias	34,1%	36,6%	47,3%	45,7%	39,3%	36,5%	31,0%	46,1%	47,0%	37,7%	
Costos de distribución y gastos de administración	(121.762)	(69.440)	(111.143)	(20.381)	(322.725)	(99.297)	(50.728)	(67.341)	(16.086)	(233.451)	38,2%
Gastos corporativos (2)					(3.147)					(2.871)	9,6%
<b>Resultado operacional (3)</b>	<b>58.420</b>	<b>33.659</b>	<b>54.148</b>	<b>23.695</b>	<b>166.774</b>	<b>58.538</b>	<b>31.657</b>	<b>20.056</b>	<b>18.435</b>	<b>125.815</b>	<b>32,6%</b>
Resultado operacional / Ingresos de actividades ordinarias	11,0%	11,9%	15,5%	24,6%	13,3%	13,6%	11,9%	10,6%	25,1%	13,1%	
<b>EBITDA Ajustado (4)</b>	<b>77.676</b>	<b>48.657</b>	<b>71.718</b>	<b>29.608</b>	<b>224.511</b>	<b>77.541</b>	<b>42.996</b>	<b>32.271</b>	<b>23.184</b>	<b>173.120</b>	<b>29,7%</b>
EBITDA Ajustado / Ingresos de actividades ordinarias	14,7%	17,3%	20,5%	30,7%	17,9%	17,9%	16,2%	17,0%	31,6%	18,0%	
Ingresos (gastos) financieros (netos)					(3.065)					(25.401)	-87,9%
Participación en las ganancias (pérdidas) de las inversiones contabilizadas por el método de la participación					33					988	-96,6%
Otros ingresos (gastos) (5)					(20.184)					(4.835)	317,4%
Resultados por unidad de reajuste y diferencia de cambio					(33.525)					(18.534)	80,9%
<b>Ganancia antes de impuesto</b>					<b>110.033</b>					<b>78.033</b>	<b>41,0%</b>
Gasto por impuesto a las ganancias					(49.877)					(33.251)	50,0%
<b>Ganancia</b>					<b>60.157</b>					<b>44.781</b>	<b>34,3%</b>
Ganancia atribuible a las participaciones no controladoras					(829)					(1.505)	-44,9%
<b>Ganancia atribuible a los propietarios de la controladora</b>					<b>59.328</b>					<b>43.276</b>	<b>37,1%</b>
Ganancia / Ingresos de actividades ordinarias					4,7%					4,5%	
<b>PROMEDIO PONDERADO ACCIONES EN CIRCULACIÓN</b>					<b>946,6</b>					<b>946,6</b>	
<b>Ganancia por acción</b>					62,7					45,7	
<b>Ganancia por ADR</b>					376,1					274,3	37,1%

(1) El total puede ser distinto a la suma de los cuatro países debido a que existen eliminaciones entre países.

(2) Gastos corporativos reclasificados parcialmente a las operaciones.

(3) El Resultado Operacional comprende los rubros Ingresos Ordinarios, Costos de Ventas, Costos de Distribución y Gastos de Administración, incluidos en los Estados Financieros presentados a la Comisión para el Mercado Financiero y que se determinan de acuerdo con IFRS.

(4) EBITDA Ajustado comprende los rubros Ingresos Ordinarios, Costos de Ventas, Costos de Distribución y Gastos de Administración, incluidos en los Estados Financieros presentados a la Comisión para el Mercado Financiero y que se determinan de acuerdo con IFRS, más Depreciación.

(5) Otros ingresos y egresos incluye las líneas "Otros ingresos", "Otros egresos por función" y "Otras ganancias y pérdidas" de los estados financieros publicados en la Comisión para el Mercado Financiero.

**Embotelladora Andina S.A.**

**Resultados segundo trimestre abril-junio de 2022 (tres meses).**

**(En moneda local nominal de cada periodo, excepto Argentina (3))**

	Abril-Junio 2022				Abril-Junio 2021			
	Chile millones Ch\$	Brasil millones R\$	Argentina (3) millones AR\$	Paraguay millones G\$	Chile millones Ch\$	Brasil millones R\$	Argentina (3) millones AR\$	Paraguay millones G\$
	Nominal	Nominal	NIC 29	Nominal	Nominal	Nominal	NIC 29	Nominal
<b>Volumen total bebestibles (Millones de CU)</b>	<b>69,7</b>	<b>64,2</b>	<b>44,1</b>	<b>15,1</b>	<b>65,1</b>	<b>63,2</b>	<b>35,7</b>	<b>14,3</b>
<b>Transacciones (Millones)</b>	<b>403,1</b>	<b>348,5</b>	<b>204,3</b>	<b>92,4</b>	<b>350,2</b>	<b>377,2</b>	<b>153,4</b>	<b>78,6</b>
<b>Ingresos de actividades ordinarias</b>	<b>238.106</b>	<b>894,0</b>	<b>21.244,9</b>	<b>352.250</b>	<b>202.548</b>	<b>950,6</b>	<b>16.779,7</b>	<b>302.532</b>
Costos de ventas	(158.568)	(564,7)	(11.541,4)	(195.665)	(129.623)	(672,0)	(9.908,9)	(163.192)
<b>Ganancia bruta</b>	<b>79.537</b>	<b>329,3</b>	<b>9.703,5</b>	<b>156.585</b>	<b>72.924</b>	<b>278,6</b>	<b>6.870,8</b>	<b>139.340</b>
Ganancia bruta / Ingresos de actividades ordinarias	33,4%	36,8%	45,7%	44,5%	36,0%	29,3%	40,9%	46,1%
Costos de Distribución y Gastos de Administración	(59.110)	(225,1)	(7.266,6)	(82.462)	(48.952)	(180,3)	(6.406,5)	(71.489)
<b>Resultado operacional (1)</b>	<b>20.427</b>	<b>104,2</b>	<b>2.436,8</b>	<b>74.123</b>	<b>23.973</b>	<b>98,3</b>	<b>464,3</b>	<b>67.851</b>
Resultado operacional / Ingresos de actividades ordinarias	8,6%	11,7%	11,5%	21,0%	11,8%	10,3%	2,8%	22,4%
<b>EBITDA Ajustado (2)</b>	<b>29.920</b>	<b>154,9</b>	<b>3.618,3</b>	<b>98.570</b>	<b>33.370</b>	<b>142,1</b>	<b>1.810,5</b>	<b>89.800</b>
EBITDA Ajustado / Ingresos de actividades ordinarias	12,6%	17,3%	17,0%	28,0%	16,5%	15,0%	10,8%	29,7%

(1) El Resultado Operacional comprende los rubros Ingresos Ordinarios, Costos de Ventas, Costos de Distribución y Gastos de Administración, incluidos en los Estados Financieros presentados a la Comisión para el Mercado Financiero y que se determinan de acuerdo con IFRS.

(2) EBITDA Ajustado comprende los rubros Ingresos Ordinarios, Costos de Ventas, Costos de Distribución y Gastos de Administración, incluidos en los Estados Financieros presentados a la Comisión para el Mercado Financiero y que se determinan de acuerdo con IFRS, más Depreciación.

(3) Para el 2022 las cifras de Argentina se presentan de acuerdo a NIC 29, en moneda de junio 2022. Las cifras del 2021 también se presentan de acuerdo a NIC 29, en moneda de junio 2022.

**Embotelladora Andina S.A.**

**Resultados acumulados a junio de 2022 (seis meses).**

(En moneda local nominal de cada período, excepto Argentina (3))

	Enero-Junio 2022				Enero-Junio 2021			
	<i>Chile millones Ch\$</i>	<i>Brasil millones R\$</i>	<i>Argentina (3) millones AR\$</i>	<i>Paraguay millones G\$</i>	<i>Chile millones Ch\$</i>	<i>Brasil millones R\$</i>	<i>Argentina (3) millones AR\$</i>	<i>Paraguay millones G\$</i>
	<i>Nominal</i>	<i>Nominal</i>	<i>NIC 29</i>	<i>Nominal</i>	<i>Nominal</i>	<i>Nominal</i>	<i>NIC 29</i>	<i>Nominal</i>
<b>Volumen total bebestibles (Millones de CU)</b>	<b>157,2</b>	<b>130,8</b>	<b>96,9</b>	<b>35,8</b>	<b>141,3</b>	<b>131,6</b>	<b>85,5</b>	<b>32,4</b>
<b>Transacciones (Millones)</b>	<b>895,9</b>	<b>713,2</b>	<b>449,1</b>	<b>211,4</b>	<b>770,5</b>	<b>794,9</b>	<b>373,9</b>	<b>179,0</b>
<b>Ingresos de actividades ordinarias</b>	<b>529.102</b>	<b>1.721,7</b>	<b>46.976,0</b>	<b>810.773</b>	<b>431.987</b>	<b>1.984,0</b>	<b>40.644,6</b>	<b>680.266</b>
Costos de ventas	(348.920)	(1.091,7)	(24.768,3)	(439.551)	(274.152)	(1.367,3)	(21.921,1)	(360.510)
<b>Ganancia bruta</b>	<b>180.182</b>	<b>630,0</b>	<b>22.207,8</b>	<b>371.222</b>	<b>157.835</b>	<b>616,7</b>	<b>18.723,5</b>	<b>319.756</b>
Ganancia bruta / Ingresos de actividades ordinarias	34,1%	36,6%	47,3%	45,8%	36,5%	31,1%	46,1%	47,0%
Costos de Distribución y Gastos de Administración	(121.762)	(424,9)	(14.932,7)	(170.893)	(99.297)	(379,7)	(14.426,8)	(149.017)
<b>Resultado operacional (1)</b>	<b>58.420</b>	<b>205,2</b>	<b>7.275,1</b>	<b>200.329</b>	<b>58.538</b>	<b>237,0</b>	<b>4.296,7</b>	<b>170.740</b>
Resultado operacional / Ingresos de actividades ordinarias	11,0%	11,9%	15,5%	24,7%	13,6%	11,9%	10,6%	25,1%
<b>EBITDA Ajustado (2)</b>	<b>77.676</b>	<b>296,7</b>	<b>9.635,6</b>	<b>249.866</b>	<b>77.541</b>	<b>321,4</b>	<b>6.913,7</b>	<b>214.765</b>
EBITDA Ajustado / Ingresos de actividades ordinarias	14,7%	17,2%	20,5%	30,8%	17,9%	16,2%	17,0%	31,6%

(1) El Resultado Operacional comprende los rubros Ingresos Ordinarios, Costos de Ventas, Costos de Distribución y Gastos de Administración, incluidos en los Estados Financieros presentados a la Comisión para el Mercado Financiero y que se determinan de acuerdo con IFRS.

(2) EBITDA Ajustado comprende los rubros Ingresos Ordinarios, Costos de Ventas, Costos de Distribución y Gastos de Administración, incluidos en los Estados Financieros presentados a la Comisión para el Mercado Financiero y que se determinan de acuerdo con IFRS, más Depreciación.

(3) Para el 2022 las cifras de Argentina se presentan de acuerdo a NIC 29, en moneda de junio 2022. Las cifras del 2021 también se presentan de acuerdo a NIC 29, en moneda de junio 2022.

## Embotelladora Andina S.A.

### Balance Consolidado (Millones de pesos chilenos)

ACTIVOS	30-06-2022	31-12-2021	30-06-2021	Variación %	
				31-12-2021	30-06-2021
Disponible	342.998	499.783	459.705	-31,4%	-25,4%
Documentos por cobrar (neto)	245.838	274.910	173.414	-10,6%	41,8%
Existencias	231.015	191.350	151.821	20,7%	52,2%
Otros activos circulantes	60.550	24.943	16.549	142,7%	265,9%
<b>Total Activos Circulantes</b>	<b>880.401</b>	<b>990.986</b>	<b>801.489</b>	<b>-11,2%</b>	<b>9,8%</b>
Activos Fijos	1.915.112	1.677.828	1.486.289	14,1%	28,9%
Depreciación	(1.112.948)	(961.449)	(857.576)	15,8%	29,8%
<b>Total Activos Fijos</b>	<b>802.164</b>	<b>716.379</b>	<b>628.713</b>	<b>12,0%</b>	<b>27,6%</b>
Inversiones en empresas relacionadas	98.547	91.489	90.533	7,7%	8,9%
Menor valor de inversiones	138.716	118.043	105.573	17,5%	31,4%
Otros activos largo plazo	1.062.288	1.029.209	879.918	3,2%	20,7%
<b>Total Otros Activos</b>	<b>1.299.551</b>	<b>1.238.741</b>	<b>1.076.024</b>	<b>4,9%</b>	<b>20,8%</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>2.982.116</b>	<b>2.946.107</b>	<b>2.506.226</b>	<b>1,2%</b>	<b>19,0%</b>

PASIVOS Y PATRIMONIO	30-06-2022	31-12-2021	30-06-2021	Variación %	
				31-12-2021	30-06-2021
Obligaciones con bancos e instituciones financieras a corto plazo	5.886	27	412	22014,0%	1330,2%
Obligaciones con el público (bonos)	27.523	25.383	23.285	8,4%	18,2%
Otras obligaciones financieras	22.790	22.353	21.450	2,0%	6,2%
Cuentas y documentos por pagar	369.361	383.513	250.634	-3,7%	47,4%
Otros pasivos	68.189	98.292	76.721	-30,6%	-11,1%
<b>Total pasivos circulantes</b>	<b>493.749</b>	<b>529.567</b>	<b>372.501</b>	<b>-6,8%</b>	<b>32,5%</b>
Obligaciones con bancos e instituciones financieras	4.000	4.000	4.000	0,0%	0,0%
Obligaciones con el público (bonos)	1.103.084	1.020.662	930.279	8,1%	18,6%
Otras obligaciones financieras	33.534	16.387	19.466	104,6%	72,3%
Otros pasivos largo plazo	286.911	274.077	267.782	4,7%	7,1%
<b>Total pasivos largo plazo</b>	<b>1.427.529</b>	<b>1.315.126</b>	<b>1.221.528</b>	<b>8,5%</b>	<b>16,9%</b>
<b>Interés Minoritario</b>	<b>28.058</b>	<b>25.270</b>	<b>21.146</b>	<b>11,0%</b>	<b>32,7%</b>
<b>Patrimonio</b>	<b>1.032.780</b>	<b>1.076.144</b>	<b>891.051</b>	<b>-4,0%</b>	<b>15,9%</b>
<b>TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO</b>	<b>2.982.116</b>	<b>2.946.107</b>	<b>2.506.226</b>	<b>1,2%</b>	<b>19,0%</b>

### Resumen Financiero (Millones de pesos chilenos)

Incorporación al Activo Fijo	Acumulado		
	30-06-2022	31-12-2021	30-06-2021
Chile	20.891	57.245	15.595
Brasil	15.990	30.882	10.351
Argentina	17.409	31.723	10.702
Paraguay	5.860	22.102	5.780
<b>Total</b>	<b>60.150</b>	<b>141.952</b>	<b>42.428</b>