

Para mayor información**Investor Relations:**

Victor Yañez (56-2) 2477-5342

VSPTinvestor@vsptwinegroup.com

Media

Barbara Wolff (56-2) 2477 - 5493

Carolina Gotuzzo (56-2) 2477 - 5406

vspt.wine.groupChile. San Pedro. Tarapacá. Leyda. Santa Helena. Misiones de Rengo.
Viñamar. Casa Rivas. Argentina. La Celia. Tamarí**VSPT WINE GROUP REPORTA LOS ESTADOS FINANCIEROS DEL CUARTO TRIMESTRE****2015^{1,2,3}**

Santiago, Chile, 2 de Febrero del 2016 – VSPT Wine Group anunció hoy los estados financieros consolidados para el cuarto trimestre terminado el 31 de Diciembre del 2015:

- **Los volúmenes consolidados** aumentaron 1,9% respecto al cuarto trimestre del 2014. El segmento internacional disminuyó un 2,6%, mientras mercado doméstico aumentó 7,2%.
- **Los ingresos por ventas** aumentaron 10,9% como consecuencia de un mayor tipo de cambio promedio USD/CLP (1 USD = 697 CLP) durante el trimestre, como también un mayor volumen y precio promedio en el segmento Doméstico.
- **El margen bruto*** aumentó 7,5% debido a una combinación de 10,9% mayores ventas y 8,6% mayores costos.
- **El EBITDA** aumentó 47,6%, debido a mayores ventas y un mejor margen bruto como porcentaje de las ventas.
- **La utilidad neta** aumentó 82,7%, debido a un mejor EBIT, menores costos financieros y diferencia de cambio.
- **La utilidad por acción** aumentó 82,7% debido a mayor utilidad.
- **Los ingresos por ventas acumulados** aumentaron un 10,0% a CLP 189.515 millones, volúmenes aumentaron un 3,2% en conjunto con un mayor tipo de cambio promedio USD/CLP. El EBITDA aumentó un 25,7% a CLP 40.102 millones, y la utilidad neta aumento 34,8% a CLP 26.025 millones.

Cuarto Trimestre 2015			
Indicadores Principales	Q4'15	Q4'14	Var%
Volumenes (Mlts)	31.389	30.794	1,9%
Ingresos por ventas (MMCLP)	47.107	42.469	10,9%
Margen bruto (MMCLP)	19.752	18.372	7,5%
EBIT (MMCLP)	8.211	4.950	65,9%
EBITDA (MMCLP)	10.132	6.866	47,6%
Utilidad neta (MMCLP)	6.847	3.747	82,7%
Utilidad por acción (CLP)	0,17	0,09	82,7%

Acumulado 2015			
Indicadores Principales	2015	2014	Var%
Volumenes (Mlts)	134.828	130.635	3,2%
Ingresos por ventas (MMCLP)	189.515	172.349	10,0%
Margen bruto (MMCLP)	83.559	74.825	11,7%
EBIT (MMCLP)	32.533	24.780	31,3%
EBITDA (MMCLP)	40.102	31.896	25,7%
Utilidad neta (MMCLP)	26.025	19.310	34,8%
Utilidad por acción (CLP)	0,65	0,48	34,8%

* Durante 2015 MMCLP 2.217 fueron reclasificados desde MSD&A al Costo de ventas. Los resultados 2014 en la tabla de arriba no incluyen reclasificación. Para hacer los números comparables al 2015, el monto de MMCLP3.080 deberían ser reclasificados desde MSD&A al Costo de ventas. Tomando este ajuste en consideración para el 2014, el margen bruto aumenta un 29,2% durante el trimestre y un 16,5% durante el año.

1 Los indicadores consolidados del siguiente reporte están expresados en pesos chilenos nominales en concordancia con las reglas e instrucciones de la Superintendencia de Valores y Seguros ("SVS"), las cuales corresponden a la IFRS.

2 Para una explicación de los términos usados por favor refiérase al glosario. Los indicadores en tablas y gráficos han sido redondeados y pueden no sumar en exactitud en los totales.

3 Todas las referencias en este Press Release se refieren a indicadores del periodo Q4'15 en comparación a indicadores del periodo Q4'14, a menos que diga lo contrario.

Dirección Comercial: Avenida Vitacura 2670, Piso 18, Santiago, Chile

Código Postal 7550098

Ticker Bolsa de Comercio de Santiago: VSPT

www.vsptwinegroup.com

Página 1 de 11



Para mayor información

Investor Relations:

Victor Yañez (56-2) 2477-5342

VSPTinvestor@vsptwinegroup.com

Media

Barbara Wolff (56-2) 2477 - 5493

Carolina Gotuzzo (56-2) 2477 - 5406

vspt.wine.group

Chile. San Pedro. Tarapacá. Leyda. Santa Helena. Misiones de Rengo.
Viñamar. Casa Rivas. Argentina. La Celia. Tamarí

Comentarios del CEO

Durante el cuarto trimestre 2015 nuestro EBITDA consolidado aumentó de CLP 6.866 millones a CLP 10.132 millones, nuestro margen EBITDA aumentó de 16,2% a 21,5%. Los volúmenes aumentaron 1,9% y los ingresos por ventas crecieron 10,9%.

Estos resultados se explican principalmente por:

- Mayores ingresos por ventas en el Mercado Doméstico Chile y segmento Internacional, los que crecieron 9,5% y 9,7% respectivamente.
- Eficiencias en la producción de vino y cadena de suministros.
- Cosecha 2015, resultando en un menor precio promedio de vino comparado con el cuarto trimestre del 2014.

Compensado por:

- Menores volúmenes en el segmento Internacional (2,6% de decrecimiento) explicado principalmente por Estados Unidos y algunos países de América Latina.
- Mayor precio promedio de botellas, corchos y etiquetas debido al mayor tipo de cambio USD/CLP.
- Mayor gasto de marketing en todos nuestros segmentos, a medida que continuamos con nuestro proceso de inversión en preferencia de marca.

El resultado no operacional aumentó CLP 1.251 millones, pasando de un resultado negativo de CLP 703 millones a un resultado positivo de CLP 547 millones, principalmente por diferencias de cambio, debido a la devaluación del Peso Argentino y menores gastos financieros netos.

Los impuestos a las ganancias aumentaron CLP 1.413 millones debido a mayor utilidad antes de impuestos y la mayor tasa de impuesto en Chile durante el 2015.

La utilidad neta aumentó 82,7% a CLP 6.847 millones principalmente por mayor EBIT y menor gasto no operacional compensado por mayores impuestos.

Durante el cuarto trimestre, la proporción de vinos de la vendimia 2015 se incrementó, resultando en un menor costo promedio por litro.

Durante el 2015 VSPT enfrentó importantes hitos que contribuirán al negocio en el largo plazo:

- Viña San Pedro celebró sus 150 aniversarios con sus colaboradores y diferentes clientes alrededor del mundo. Esta importante fecha nos ayudó a mejorar relaciones con nuestra gente y pensar acerca de los positivos resultados del grupo durante los últimos años.
- Iniciamos la expansión de la planta Molina que contempla casi duplicar la capacidad de producción actual y que nos ayudará a crecer en nuestros distintos mercados de una manera eficiente.

Durante el 2016 continuaremos fortaleciendo nuestras operaciones para asegurar la preferencia de nuestras marcas, calidad de nuestros productos y posición de mercado en todos nuestros segmentos.



Para mayor información

Investor Relations:

Victor Yañez (56-2) 2477-5342

VSPTinvestor@vsptwinegroup.com

Media

Barbara Wolff (56-2) 2477 - 5493

Carolina Gotuzzo (56-2) 2477 - 5406

vspt.wine.group

Chile. San Pedro. Tarapacá. Leyda. Santa Helena. Misiones de Rengo.
Viñamar. Casa Rivas. Argentina. La Celia. Tamarí

Ingresos por ventas

Q4'15 Aumento de 10,9% a CLP 47.107 millones como resultado de mayores volúmenes (7,2%) y precios (2,2%) en el mercado Doméstico Chile y mayores ventas en el segmento Internacional parcialmente compensado por menores volúmenes y mix de ventas.

Acum 15 Aumento de 10,0% a CLP 189.515 millones como resultado de 6,1% mayores volúmenes en el segmento Internacional, combinado con un mayor tipo de cambio promedio USD/CLP, y mayores precios promedios en mercado Doméstico Chile.

Ventas por Segmento						
MMCLP	Q4'15	Q4'14	Var %	Acum'15	Acum'14	Var %
Doméstico Chile	16.474	15.046	9,5%	63.838	61.773	3,3%
Internacional*	29.208	26.630	9,7%	121.476	107.155	13,4%
Otros**	1.425	793	79,7%	4.201	3.421	22,8%
TOTAL	47.107	42.469	10,9%	189.515	172.349	10,0%

Volumenes por Segmento						
MLTS	Q4'15	Q4'14	Var %	Acum'15	Acum'14	Var %
Doméstico	15.294	14.269	7,2%	62.214	62.203	0,0%
Internacional*	16.095	16.525	-2,6%	72.614	68.432	6,1%

Precios por Segmento						
Segmento	Q4'15	Q4'14	Var %	Acum'15	Acum'14	Var %
Doméstico (CLP/Lt)	1.077	1.054	2,2%	1.026	993	3,3%
Internacional (CLP/Lt)	1.815	1.612	12,6%	1.673	1.566	6,8%

* Incluye: Exportaciones Chile y Argentina

** Incluye: Granel y otros ingresos

Margen bruto

Q4'15 Aumento de 7,5% a CLP 19.752 millones como resultado de un aumento de 10,9% en los ingresos por ventas. Los Costos de ventas, como porcentaje de las ventas, crecieron desde 56,1% a 58,1% debido a una reclasificación de 2.217 Millones de Pesos desde MSD&A al Costo de Ventas. Como consecuencia de lo anterior, el margen bruto disminuyó desde 43,1% a 41,9%.

Acum 15 Aumento de un 11,7% a CLP 83.559 millones como resultado de un aumento del 10% en las ventas parcialmente compensado por un aumento del 8,6% en los Costos de venta. Los Costos de ventas, como porcentaje de las ventas decrecieron desde 56,6% a 55,9%, debido a la vendimia 2015 compensado por la reclasificación de 2.217 Millones de Pesos desde MSD&A a los Costos de ventas. Para hacer la comparación correcta, en 2014 el margen bruto debería haber sido 100.603 Millones de Pesos, por lo tanto el margen comparable sería 44,1% en 2015 y 41,6% en 2014.



Para mayor información

Investor Relations:

Victor Yañez (56-2) 2477-5342

VSPTinvestor@vsptwinegroup.com

Media

Barbara Wolff (56-2) 2477 - 5493

Carolina Gotuzzo (56-2) 2477 - 5406

vspt.wine.group

Chile. San Pedro. Tarapacá. Leyda. Santa Helena. Misiones de Rengo.
Viñamar. Casa Rivas. Argentina. La Celia. Tamari

EBIT

Q4'15 EBIT aumentó 65,9% a CLP 8.211 millones. El margen EBIT aumentó de 11,7% a 17,4%, principalmente por mayores ingresos por ventas, mayor tipo de cambio USD/CLP y menor costo de vino como porcentaje de los ingresos.

Acum 15 EBIT aumentó 31,3% a CLP 32.533 millones y el margen EBIT aumentó desde 14,4% a 17,2%. Los Gastos de Administración y Ventas, como porcentaje sobre ingreso por ventas, disminuyeron de 29,4% a 27,4% debido a mayores ingresos por ventas.

EBITDA

Q4'15 EBITDA aumentó 47,6% a CLP 10,132 millones y el margen EBITDA aumentó de 16,2% a 21,5%.

Acum 15 EBITDA aumentó 25,7% a CLP 40.102 y el margen EBITDA aumentó de 18,5% a 21,2%.

Resultado no operacional

Q4'15 El resultado no operacional aumentó CLP 1.251 millones, de un resultado negativo de CLP 703 millones a un resultado positivo de CLP 548 millones principalmente por:

- Diferencias de cambio y otras ganancias/pérdidas que aumentaron en CLP 866 millones. Principalmente se explica por la devaluación del peso argentino.
- Gastos financieros netos disminuyeron CLP 218 millones, de CLP 494 millones a CLP 276 millones.

Acum 15 El resultado no operacional aumentó CLP 2.101 millones, de un resultado negativo de CLP 1.505 millones a un resultado positivo de CLP 596 millones, debido a resultados positivos en diferencias de cambio y Otras ganancias/pérdidas.



Para mayor información

Investor Relations:

Victor Yañez (56-2) 2477-5342

VSPTinvestor@vsptwinegroup.com

Media

Barbara Wolff (56-2) 2477 - 5493

Carolina Gotuzzo (56-2) 2477 - 5406

vspt.wine.group

Chile. San Pedro. Tarapacá. Leyda. Santa Helena. Misiones de Rengo.
Viñamar. Casa Rivas. Argentina. La Celia. Tamari

Impuestos a las ganancias

Q4'15 Los impuestos a las ganancias aumentaron CLP 1.413 millones, debido a mejores resultados antes de impuestos y el cambio en la tasa de impuesto en Chile de 21% (2014) a un 22,5% (2015).

Acum 15 Los impuestos a las ganancias aumentaron CLP 3.140 millones, debido a mejores resultados antes de impuestos y al cambio en la tasa de impuesto en Chile de 21,0% (2014) a 22,5% (2015).

Utilidad atribuible a los propietarios de la controladora

Q4'15 La utilidad neta aumentó 82,7% a CLP 6.847 millones principalmente por mayor EBIT y mejor resultado no operacional parcialmente compensado por mayores impuestos a las ganancias.

Acum 15 La utilidad neta aumentó 34,8% a CLP 26.025 millones principalmente por mayor EBIT parcialmente compensado por mayores impuestos a las ganancias.



Para mayor información

Investor Relations:

Victor Yañez (56-2) 2477-5342

VSPTinvestor@vsptwinegroup.com

Media

Barbara Wolff (56-2) 2477 - 5493

Carolina Gotuzzo (56-2) 2477 - 5406

vspt.wine.group

Chile. San Pedro. Tarapacá. Leyda. Santa Helena. Misiones de Rengo.
Viñamar. Casa Rivas. Argentina. La Celia. Tamarí

Mercado Doméstico Chile

Los ingresos por ventas aumentaron 9,5% a CLP 16.474 millones como resultado de un aumento de 7,2% en los volúmenes, específicamente en la categoría de botellas, y mayores precios promedio de venta.

Comentarios: Durante el trimestre los volúmenes aumentaron un 7,2% principalmente explicado por una buena ejecución en los puntos de venta y a un incremento en el consumo de vino, de acuerdo a Nielsen.

Como parte de nuestra estrategia de largo plazo de innovación, marca y construcción de portfolio, continuamos con la inversión en preferencia de marca.

Segmento internacional

Las ventas aumentaron un 9,7% a CLP 29.208 millones como resultado de una disminución de 2,6% en los volúmenes de venta y un mayor tipo de cambio promedio dada la depreciación del peso chileno frente al dólar estadounidense.

Comentarios: El segmento internacional muestra un decrecimiento de 2,6% en los volúmenes y un aumento de 12,6% en los precios (en pesos chilenos) durante el cuarto trimestre. Tuvimos resultados positivos en los mercados asiáticos que impactaron positivamente nuestros volúmenes, compensado por el decrecimiento en USA y algunos países Latinoamericanos.



Para mayor información

Investor Relations:

Victor Yañez (56-2) 2477-5342

VSPTinvestor@vsptwinegroup.com

Media

Barbara Wolff (56-2) 2477 - 5493

Carolina Gotuzzo (56-2) 2477 - 5406

vspt.wine.group

Chile. San Pedro. Tarapacá. Leyda. Santa Helena. Misiones de Rengo.
Viñamar. Casa Rivas. Argentina. La Celia. Tamarí

Descripción VSPT WINE GROUP

VSPT Wine Group es el Segundo exportador de vino en Chile y es uno de los actores más importante de vino dentro del mercado chileno. El grupo se compone de las siguientes viñas: San Pedro, Tarapacá, Leyda, Santa Helena, Misiones de Rengo, Viñamar de Casablanca, y Casa Rivas en Chile, y Finca La Celia y Bodega Tamarí en Argentina. VSPT es una empresa del grupo CCU, una de las compañías de bebestibles multicategoría más grandes de Chile. Para mayor información visite www.vsptwinegroup.com

INFORMACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Los comentarios realizados en éste comunicado que estén relacionados con el futuro desempeño financiero de VSPT, 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 la Memoria Anual enviada a la Superintendencia de Valores y Seguros (SVS), la que se encuentra disponible en nuestra página web.



Para mayor información

Investor Relations:

Victor Yañez (56-2) 2477-5342

VSPTinvestor@vsptwinegroup.com

Media

Barbara Wolff (56-2) 2477 - 5493

Carolina Gotuzzo (56-2) 2477 - 5406

vspt.wine.group

Chile. San Pedro. Tarapacá. Leyda. Santa Helena. Misiones de Rengo.
Viñamar. Casa Rivas. Argentina. La Celia. Tamarí

GLOSARIO

Segmentos de Operación

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

- Chile: Este segmento comercializa vinos en el mercado chileno.
- Internacional: Este segmento comercializa vino alrededor del mundo, llegando a más de 80 países. Incluye la operación de Argentina.
- Otros/Eliminaciones: Considera los gastos e ingresos corporativos y las eliminaciones de las transacciones realizadas entre segmentos, y venta de vino a granel.

Costo de venta

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

Utilidad por acción

Es el beneficio neto dividido por el promedio ponderado del número de acciones durante el año.

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 (pérdidas), gastos financieros neto, resultados de negocios conjuntos, utilidades/(pérdidas) por diferencias de tipo de cambio, resultados por unidades de reajuste e impuestos.

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 del período. Los inversionistas también deben notar que el EBITDA presentado por VSPT no es necesariamente comparable con indicadores similares usados por otras empresas.

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.

MSD&A

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

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.



Para mayor información

Investor Relations:

Victor Yañez (56-2) 2477-5342

VSPTinvestor@vsptwinegroup.com

Media

Barbara Wolff (56-2) 2477 - 5493

Carolina Gotuzzo (56-2) 2477 - 5406

vspt.wine.group

Chile. San Pedro. Tarapacá. Leyda. Santa Helena. Misiones de Rengo.
Viñamar. Casa Rivas. Argentina. La Celia. Tamarí

Utilidad del período

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

Margen bruto

Margen bruto es la diferencia entre el Ingreso y el Costo de venta, y corresponde al resultado antes de impuestos, gastos financieros netos, resultados por unidades de reajuste, resultados de negocios conjuntos y otras ganancias/(pérdidas) por diferencias de tipo de cambio.



Para mayor información**Investor Relations:**

Victor Yañez (56-2) 2477-5342

VSPTinvestor@vsptwinegroup.com

Media

Barbara Wolff (56-2) 2477 - 5493

Carolina Gotuzzo (56-2) 2477 - 5406

vspt.wine.groupChile. San Pedro. Tarapacá. Leyda. Santa Helena. Misiones de Rengo.
Viñamar. Casa Rivas. Argentina. La Celia. Tamarí

Cuadro 1: Estado de resultados Cuarto trimestre 2015

Estado de Resultados Q4'15					
M\$	2015	%ing	2014	%ing	Var%
Ingresos de explotación	47.107.336	100,0%	42.468.587	100,0%	10,9%
Costos de explotación	(27.355.223)	-58,1%	(24.096.158)	-56,7%	13,5%
Margen explotación	19.752.113	41,9%	18.372.429	43,3%	7,5%
Gastos Adm. Y Ventas	(11.898.271)	-25,3%	(13.653.785)	-32,2%	-12,9%
Otros ingresos/(gastos) operacionales	356.680	0,8%	230.988	0,5%	54,4%
EBIT	8.210.522	17,4%	4.949.632	11,7%	65,9%
EBITDA	10.131.873	21,5%	6.865.884	16,2%	47,6%
Gastos financieros netos	(275.621)	-0,6%	(493.669)	-1,2%	-44,2%
C. Monet./Dif. De Cambio	911.710	1,9%	46.136	0,1%	1876,1%
Resultado por unidades de reajuste	(78.431)	-0,2%	(220.946)	-0,5%	-64,5%
Otras ganancias/(pérdidas)	(9.865)	0,0%	(34.845)	-0,1%	-71,7%
Utilidad (pérdida) antes de	8.758.315	18,6%	4.246.308	10,0%	106,3%
Impuestos a las ganancias	(1.911.421)	-4,1%	(498.838)	-1,2%	283,2%
Utilidad (pérdida) del período	6.846.894	14,5%	3.747.470	8,8%	82,7%
Utilidad (pérdida) atribuible a:					
Propietarios de la controladora	6.846.894	14,5%	3.747.280	8,8%	82,7%
Participaciones no controladoras	-		190		-100,0%
Utilidad por acción	0,17		0,09		82,7%

* Durante 2015 MMCLP 2.217 fueron reclasificados desde MSD&A al Costo de ventas. Los resultados 2014 en la tabla de arriba no incluyen reclasificación. Para hacer los números comparables al 2015, el monto de MMCLP3.080 deberían ser reclasificados desde MSD&A al Costo de ventas. Tomando este ajuste en consideración para el 2014, el margen bruto aumenta un 29,2% durante el trimestre y un 16,5% durante el año.

Cuadro 2: Estado de resultados acumulado 2015

Estado de Resultados Acumulado 15					
M\$	2015	%ing	2014	%ing	Var%
Ingresos de explotación	189.515.048	100,0%	172.348.553	100,0%	10,0%
Costos de explotación	(105.956.281)	-55,9%	(97.523.600)	-56,6%	8,6%
Margen explotación	83.558.767	44,1%	74.824.953	43,4%	11,7%
Gastos Adm. Y Ventas	(51.997.034)	-27,4%	(50.634.821)	-29,4%	2,7%
Otros ingresos/(gastos) operacionales	971.565	0,5%	589.640	0,3%	64,8%
EBIT	32.533.298	17,2%	24.779.772	14,4%	31,3%
EBITDA	40.102.290	21,2%	31.895.563	18,5%	25,7%
Gastos financieros netos	(1.329.328)	-0,7%	(1.648.437)	-1,0%	-19,4%
C. Monet./Dif. De Cambio	1.966.216	1,0%	917.776	0,5%	114,2%
Resultado por unidades de reajuste	(346.167)	-0,2%	(553.442)	-0,3%	-37,5%
Otras ganancias/(pérdidas)	304.820	0,2%	(221.047)	-0,1%	-
Utilidad (pérdida) antes de	33.128.839	17,5%	23.274.622	13,5%	42,3%
Impuestos a las ganancias	(7.103.691)	-3,7%	(3.963.918)	-2,3%	79,2%
Utilidad (pérdida) del período	26.025.148	13,7%	19.310.704	11,2%	34,8%
Utilidad (pérdida) atribuible a:					
Propietarios de la controladora	26.024.999	13,7%	19.309.688	11,2%	34,8%
Participaciones no controladoras	150		1.016		-85,2%
Utilidad por acción	0,65		0,48		34,8%

* Durante 2015 MMCLP 2.217 fueron reclasificados desde MSD&A al Costo de ventas. Los resultados 2014 en la tabla de arriba no incluyen reclasificación. Para hacer los números comparables al 2015, el monto de MMCLP3.080 deberían ser reclasificados desde MSD&A al Costo de ventas. Tomando este ajuste en consideración para el 2014, el margen bruto aumenta un 29,2% durante el trimestre y un 16,5% durante el año.



Para mayor información**Investor Relations:**

Victor Yañez (56-2) 2477-5342

VSPTinvestor@vsptwinegroup.com

Media

Barbara Wolff (56-2) 2477 - 5493

Carolina Gotuzzo (56-2) 2477 - 5406

vspt.wine.groupChile. San Pedro. Tarapacá. Leyda. Santa Helena. Misiones de Rengo.
Viñamar. Casa Rivas. Argentina. La Celia. Tamari

Cuadro 3: Balance

Activos			
M\$	Diciembre 30 2015	Diciembre 31 2014	Var%
Activos corrientes			
Efectivo y equivalentes al efectivo	23.640.836	21.503.387	9,9%
Otros activos corrientes	119.304.200	109.901.335	8,6%
Total activos corrientes	142.945.036	131.404.722	8,8%
Activos no corrientes			
Propiedades, plantas y equipos (neto)	103.961.062	104.928.416	-0,9%
Otros activos no corrientes	61.382.367	60.811.943	0,9%
Total pasivos no corrientes	165.343.429	165.740.359	-0,2%
Total activos	308.288.465	297.145.081	3,8%
Pasivos			
M\$	Diciembre 30 2015	Diciembre 31 2014	Var%
Pasivos corrientes			
Otros pasivos financieros corrientes	13.614.620	13.738.857	-0,9%
Otros pasivos corrientes	56.484.402	50.788.988	11,2%
Total pasivos corrientes	70.099.022	64.527.845	8,6%
Pasivos no corrientes			
Otros pasivos financieros no corrientes	15.338.321	18.211.949	-15,8%
Otros pasivos no corrientes	17.343.077	16.424.257	5,6%
Total pasivos no corrientes	32.681.398	34.636.206	-5,6%
Total pasivos	102.780.420	99.164.051	3,6%
Patrimonio			
Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora			
Capital emitido	123.808.521	123.808.521	0,0%
Otras reservas	23.481.684	25.103.273	-6,5%
Resultados acumulados	58.217.840	49.067.279	18,6%
Subtotal patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora	205.508.045	197.979.073	3,8%
Participaciones no controladoras	-	1.957	-100,0%
Total patrimonio	205.508.045	197.981.030	3,8%
Total pasivos y patrimonio	308.288.465	297.145.081	3,8%

