

**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**VSPT WINE GROUP REPORTA RESULTADOS CONSOLIDADOS DEL PRIMER TRIMESTRE****2016**<sup>1,2,3</sup>

**Santiago, Chile, 2 de Mayo del 2016** – VSPT Wine Group anunció hoy los estados financieros consolidados para el primer trimestre terminado el 31 de Marzo del 2016:

- **Los volúmenes** consolidados aumentaron 1,6% respecto al cuarto trimestre del 2014. El segmento Doméstico Chileno aumentó un 7,6%, mientras que el segmento Internacional disminuyó un 3,1%.
- **Los ingresos por ventas** aumentaron 9,3% como consecuencia de un mayor tipo de cambio promedio USD/CLP (1 USD = 697 CLP) durante el trimestre, como también un aumento del volumen en el mercado Doméstico Chileno y mayor precio promedio en el segmento Internacional.
- **El margen bruto\*** aumentó 10,6% debido a una combinación de 9,3% mayores ventas y 8,2% mayores costos.
- **El EBITDA** aumentó 22,1%, debido a mayores ventas y un mejor margen bruto como porcentaje de las ventas.
- **La utilidad neta** aumentó 30,2%, debido a un mejor EBIT.
- **La utilidad por acción** aumentó 30,2% debido a mayor EBIT.

Primer Trimestre 2016			
Indicadores Principales	Q1'16	Q1'15	Var%
Volumenes (Mlts)	30.036	29.577	1,6%
Ingresos por ventas (MMCLP)	44.597	40.816	9,3%
Margen bruto (MMCLP)	19.690	17.804	10,6%
EBIT (MMCLP)	7.969	6.075	31,2%
EBITDA (MMCLP)	9.712	7.957	22,1%
Utilidad neta (MMCLP)	6.053	4.648	30,2%
Utilidad por acción (CLP)	0,15	0,12	30,2%

\* Durante el 4Q 2015 MMCLP 2.217 fueron reclasificados desde MSD&A al Costo de ventas. Los resultados del 1Q 2015 en la tabla de arriba no incluyen esa reclasificación. Para hacer los números comparables al 2016, el monto de aproximadamente MMCLP680 deberían ser reclasificados desde MSD&A al Costo de ventas. Tomando este ajuste en consideración para el 2015, el margen bruto aumenta un 15,0% durante el trimestre.

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 Q1'16 en comparación a indicadores del periodo Q1'15, a menos que diga lo contrario.



## 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

Estamos satisfechos con los resultados consolidados del primer trimestre 2016. El EBITDA consolidado aumento desde CLP 7.957 millones a CLP 9.712 millones, y nuestro margen EBITDA aumento desde un 19,5% a un 21,8%. Volúmenes aumentaron 1,6% y las ventas netas aumentaron un 9,3%.

Los resultados están principalmente explicados por:

- Mayores ventas en el Mercado Doméstico Chileno y Mercado Internacional, que crecieron un 7,9% y 9,3% respectivamente.
- Vendimia 2015, lo que causo un menor costo de vino comparado con el primer trimestre 2015.

Los que están compensados por:

- Menores volúmenes en el Mercado Internacional, caída de 3,1% explicado principalmente por Brasil.
- Mayores costos de botellas, corchos y etiquetas debido a un mayor tipo de cambio promedio USD/CLP comparado con el primer trimestre 2015.
- Mayores gastos de marketing en todos nuestros segmentos, como parte del proceso de inversión en preferencia de marca.

El resultado No Operacional disminuyo CLP 495 millones, desde un resultado negativo de CLP 49 millones a uno negativo de CLP 544 millones, explicado principalmente por diferencias de cambio.

Impuestos cayeron CLP 7 millones, la caída como porcentaje de las ventas se debe principalmente a impuestos diferidos.

Utilidad neta creció un 30,2% a CLP 6.053 millones, explicado principalmente por un mayor EBIT y menores impuestos como porcentaje de ventas.

Continuamos con el desarrollo del plan de expansión de nuestra planta en Molina, que contempla casi doblar la capacidad de producción de la planta. Durante el primer trimestre nuestra nueva línea de envasado entro en producción trayendo consigo importantes economías de escala que nos ayudarán en nuestra rentabilidad de largo plazo.

Durante el primer trimestre 2016, Viña San Pedro inauguro una planta de Biogas en las instalaciones de Molina. Viña San Pedro se convirtió en la primera viña del mundo en generar energía de biogás usando el 100% de los desechos de su vendimia. La nueva planta de Biogas generará 1MW/hora de energía limpia que, en otras palabras, es equivalente al consumo de 3.200 hogares o el 60% de la energía eléctrica y térmica que requiere la planta.



**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**Ingresos por ventas**

Q1'16 Aumento de 9,3% a CLP 44.597 millones como resultado de mayores ventas en el segmento Internacional y Doméstico Chileno.

Ventas por Segmento			
MMCLP	Q1'16	Q1'15	Var %
Doméstico Chile	14.214	13.169	7,9%
Internacional*	29.183	26.702	9,3%
Otros**	1.200	944	27,1%
<b>TOTAL</b>	<b>44.597</b>	<b>40.816</b>	<b>9,3%</b>

Volumenes por Segmento			
MLTS	Q1'16	Q1'15	Var %
Doméstico	13.784	12.808	7,6%
Internacional*	16.252	16.769	-3,1%

Precios por Segmento			
Segmento	Q1'16	Q1'15	Var %
Doméstico (CLP/Lt)	1.031	1.028	0,3%
Internacional (CLP/Lt)	1.796	1.592	12,8%

\* Incluye: Exportaciones Chile y Argentina

\*\* Incluye: Granel y otros ingresos

**Margen bruto**

Q1'16 Aumento de 10,6% a CLP 19.690 millones como resultado de un aumento de 9,3% en los ingresos por ventas. Los Costos de ventas, como porcentaje de las ventas, decrecieron desde 56,4% a 55,8%. Como consecuencia de lo anterior, el margen bruto aumentó desde 43,6% a 44,2%. Durante el 4Q 2015 CLP 2.217 millones fueron reclasificados desde MSD&A al Costo de ventas. Los resultados del 1Q 2015 en la tabla de arriba no incluyen esa reclasificación. Para hacer los números comparables al 2016, el monto de aproximadamente CLP 680 millones deberían ser reclasificados desde MSD&A al Costo de ventas. Tomando este ajuste en consideración para el 2015, el margen bruto aumenta un 15,0% durante el trimestre.



**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

EBIT

Q1'16 EBIT aumentó 31,2% a CLP 7.969 millones. El margen EBIT aumentó de 14,9% a 17,9%, principalmente por mayores ventas en todos los segmentos, mayor tipo de cambio USD/CLP y menor costo de vino como porcentaje de los ingresos.

EBITDA

Q1'16 EBITDA aumentó 22,1% a CLP 9.712 millones y el margen EBITDA aumentó de 19,5% a 21,8%.



## 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

### Resultado no operacional

Q1'16 El resultado no operacional disminuyó CLP 495 millones, de un resultado negativo de CLP 49 millones a un resultado negativo de CLP 545 millones, principalmente por diferencias de cambio que disminuyó CLP 534 millones.

### Impuestos a las ganancias

Q1'16 Los impuestos a las ganancias disminuyeron CLP 7 millones, la disminución como porcentaje de las ventas es, principalmente, por impuestos diferidos.

### Utilidad atribuible a los propietarios de la controladora

Q1'16 La utilidad neta aumentó 30,2% a CLP 6.053 millones principalmente por mayor EBIT.



## 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

### Mercado Doméstico Chile

Los ingresos por ventas aumentaron 7,9% a CLP 14.214 millones como resultado de un aumento de 7,6% en los volúmenes, en la categoría de botellas y vinos masivos.

Comentarios: Durante el trimestre los volúmenes aumentaron un 7,6% principalmente explicado por una buena ejecución en los puntos de venta y a un crecimiento de la industria. Como parte de nuestra estrategia de construcción de marcas y portfolio a través de productos de gran calidad e innovación, resaltamos el lanzamiento de “Castillo de Molina Rosé” en búsqueda de ampliar el portfolio mientras se fortalece la marca.

Como parte de nuestra estrategia de innovación de largo plazo, construcción de marcas y portfolio, seguimos invirtiendo en preferencia de marca, lo que se refleja en nuestra primera posición de mercado, medido en términos de valor.

### Segmento internacional

Las ventas aumentaron un 9,3% a CLP 29.183 millones como resultado de una disminución de 3,1% 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 3,1% en los volúmenes y un aumento de 12,8% en los precios (en pesos chilenos) durante el primer trimestre. Tuvimos resultados positivos en los mercados asiáticos que impactaron positivamente nuestros volúmenes, compensando el decrecimiento de volumen en Brasil.



## 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](http://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.





**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

**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.

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

Cuadro 1: Estado de resultados Primer trimestre 2016

Estado de Resultados Q1'16					
M\$	2016	%ing	2015	%ing	Var%
Ingresos de explotación	44.596.503	100,0%	40.815.689	100,0%	9,3%
Costos de explotación*	(24.906.061)	-55,8%	(23.011.337)	-56,4%	8,2%
<b>Margen explotación</b>	<b>19.690.442</b>	<b>44,2%</b>	<b>17.804.352</b>	<b>43,6%</b>	<b>10,6%</b>
Gastos Adm. Y Ventas	(11.988.051)	-26,9%	(11.960.465)	-29,3%	0,2%
Otros ingresos/(gastos) operacionales	266.263	0,6%	231.594	0,6%	15,0%
<b>EBIT</b>	<b>7.968.654</b>	<b>17,9%</b>	<b>6.075.481</b>	<b>14,9%</b>	<b>31,2%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>9.712.235</b>	<b>21,8%</b>	<b>7.956.744</b>	<b>19,5%</b>	<b>22,1%</b>
Gastos financieros netos	(136.756)	-0,3%	(333.825)	-0,8%	-59,0%
C. Monet./Dif. De Cambio	(242.106)	-0,5%	291.635	0,7%	
Resultado por unidades de reajuste	(70.060)	-0,2%	(3.386)	0,0%	1969,1%
Otras ganancias/(pérdidas)	(95.562)	-0,2%	(3.677)	0,0%	2498,9%
<b>Utilidad (pérdida) antes de impuestos</b>	<b>7.424.170</b>	<b>16,6%</b>	<b>6.026.228</b>	<b>14,8%</b>	<b>23,2%</b>
Impuestos a las ganancias	(1.370.849)	-3,1%	(1.378.083)	-3,4%	-0,5%
<b>Utilidad (pérdida) del período</b>	<b>6.053.321</b>	<b>13,6%</b>	<b>4.648.145</b>	<b>11,4%</b>	<b>30,2%</b>
<b>Utilidad (pérdida) atribuible a:</b>			-		
<b>Propietarios de la controladora</b>	<b>6.053.321</b>	<b>13,6%</b>	<b>4.647.995</b>	<b>11,4%</b>	<b>30,2%</b>
Participaciones no controladoras	-		150		-100,0%
Utilidad por acción	0,15		0,12		30,2%

\* Durante el 4Q 2015 MMCLP 2.217 fueron reclasificados desde MSD&A al Costo de ventas. Los resultados del 1Q 2015 en la tabla de arriba no incluyen esa reclasificación. Para hacer los números comparables al 2016, el monto de aproximadamente MMCLP680 deberían ser reclasificados desde MSD&A al Costo de ventas. Tomando este ajuste en consideración para el 2015, el margen bruto aumenta un 15,0% durante el trimestre.



**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

Cuadro 2: Balance

Activos			
M\$	Marzo 31 2016	Marzo 31 2015	Var%
<b>Activos corrientes</b>			
Efectivo y equivalentes al efectivo	32.201.012	23.640.836	36,2%
Otros activos corrientes	111.882.670	119.304.200	-6,2%
<b>Total activos corrientes</b>	<b>144.083.682</b>	<b>142.945.036</b>	<b>0,8%</b>
<b>Activos no corrientes</b>			
Propiedades, plantas y equipos (neto)	106.184.813	103.961.062	2,1%
Otros activos no corrientes	61.073.882	61.382.367	-0,5%
<b>Total pasivos no corrientes</b>	<b>167.258.695</b>	<b>165.343.429</b>	<b>1,2%</b>
<b>Total activos</b>	<b>311.342.377</b>	<b>308.288.465</b>	<b>1,0%</b>
Pasivos			
M\$	Marzo 31 2016	Marzo 31 2015	Var%
<b>Pasivos corrientes</b>			
Otros pasivos financieros corrientes	13.050.758	13.614.620	-4,1%
Otros pasivos corrientes	58.681.208	56.484.402	3,9%
<b>Total pasivos corrientes</b>	<b>71.731.966</b>	<b>70.099.022</b>	<b>2,3%</b>
<b>Pasivos no corrientes</b>			
Otros pasivos financieros no corrientes	15.256.202	15.338.321	-0,5%
Otros pasivos no corrientes	16.814.481	17.343.077	-3,0%
<b>Total pasivos no corrientes</b>	<b>32.070.683</b>	<b>32.681.398</b>	<b>-1,9%</b>
<b>Total pasivos</b>	<b>103.802.649</b>	<b>102.780.420</b>	<b>1,0%</b>
Patrimonio			
<b>Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora</b>			
Capital emitido	123.808.521	123.808.521	0,0%
Otras reservas	22.486.706	23.481.684	-4,2%
Resultados acumulados	61.244.501	58.217.840	5,2%
<b>Subtotal patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora</b>	<b>207.539.728</b>	<b>205.508.045</b>	<b>1,0%</b>
Participaciones no controladoras	-	-	-
<b>Total patrimonio</b>	<b>207.539.728</b>	<b>205.508.045</b>	<b>1,0%</b>
<b>Total pasivos y patrimonio</b>	<b>311.342.377</b>	<b>308.288.465</b>	<b>1,0%</b>

