

## Para mayor información

### Investor Relations:

Victor Yañez (56-2) 2477-5342

Maite Prieto (56-2) 2477 - 5455

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

## VSPT WINE GROUP REPORTA RESULTADOS CONSOLIDADOS SEGUNDO TRIMESTRE 2016<sup>1,2,3</sup>

**Santiago, Chile, 5 Septiembre del 2016** – VSPT Wine Group anunció hoy los estados financieros consolidados para el segundo trimestre terminado el 30 de Junio del 2016:

- **Los volúmenes** consolidados aumentaron 7,4% respecto al segundo trimestre del 2016. El segmento Doméstico Chileno aumentó un 10,1%, mientras que el segmento Internacional lo hizo en un 5,2%.
- **Los ingresos por ventas** aumentaron 14,0% como consecuencia de mayores volúmenes tanto en el segmento Doméstico Chileno como en el segmento Internacional y un mejor tipo de cambio promedio USD/CLP (1 USD =677 CLP) durante el trimestre.
- **El margen bruto\*** aumentó 16,9% debido a una combinación de mayores ventas, mayor tipo de cambio y menores costos de ventas como porcentaje de las ventas.
- **El EBITDA** aumentó 39,5%, debido a mayores ventas y un mejor margen bruto como porcentaje de las ventas.
- **La utilidad neta** aumentó 43,2%, debido a un mejor EBIT.
- **La utilidad por acción** aumentó 43,2% debido a mayor ingreso neto.

Segundo trimestre 2016			
Indicadores Principales	Q2'16	Q2'15	Var %
Volumenes (Mlts)	37.559	34.980	7,4%
Ingresos por ventas (MMCLP)	53.072	46.541	14,0%
Margen bruto (MMCLP)	23.893	20.444	16,9%
EBIT (MMCLP)	10.626	7.101	49,6%
EBITDA (MMCLP)	12.430	8.911	39,5%
Utilidad neta (MMCLP)	8.035	5.610	43,2%
Utilidad por acción (CLP)	0,20	0,14	43,2%

Acum 2016			
Indicadores Principales	2016	2015	Var %
Volumenes (Mlts)	67.594	64.557	4,7%
Ingresos por ventas (MMCLP)	97.668	87.357	11,8%
Margen bruto (MMCLP)	43.583	38.249	13,9%
EBIT (MMCLP)	18.595	13.176	41,1%
EBITDA (MMCLP)	22.142	16.868	31,3%
Utilidad neta (MMCLP)	14.088	10.258	37,3%
Utilidad por acción (CLP)	0,35	0,26	37,3%

\* Durante el 4Q2015 MMCLP 2.217 fueron reclasificados desde MSD&A al Costo de ventas. Los resultados del 2Q2015 en la tabla de arriba no incluyen esa reclasificación. Para hacer los números comparables al 2016, el monto de aproximadamente MMCLP799 deberían ser reclasificados desde MSD&A al Costo de ventas. Tomando este ajuste en consideración para el 2015, el margen bruto aumenta un 21,6% 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 Q2'16 en comparación a indicadores del periodo Q2'15, 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](http://www.vsptwinegroup.com)

Página 1 de 10



## Para mayor información

### Investor Relations:

Victor Yañez (56-2) 2477-5342

Maite Prieto (56-2) 2477 - 5455

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 segundo trimestre 2016. El EBITDA consolidado aumentó desde CLP 8.911 millones a CLP 12.430 millones, y nuestro margen EBITDA aumentó desde un 19,1% a un 23,4%. Volúmenes aumentaron 7,4% y las ventas netas aumentaron un 14,0%, ayudado por un mayor USD.

Los resultados están principalmente explicados por:

- Mayores ventas en el Mercado Doméstico Chileno y Mercado Internacional, que crecieron un 12,8% y 14,3% respectivamente.
- Aumento del tipo de cambio (1 USD =677 CLP). El efecto del tipo de cambio fue positivo durante el segundo trimestre.
- Eficiencias obtenidas en la producción de vino y en la cadena de suministros.
- Vendimia 2015, lo que causó un menor costo de vino comparado con el segundo trimestre 2015 (vendimia 2014).

Los que están compensados por:

- Mayores costos de botellas, corchos y etiquetas debido a un mayor tipo de cambio promedio USD/CLP comparado con el segundo trimestre 2015.
- Mayores gastos de marketing, para seguir con nuestro proceso continuo de invertir en preferencia de marca y en algunos mercados claves alrededor del mundo.

El resultado No Operacional aumentó CLP 54 millones, desde un resultado negativo de CLP 243 millones a uno negativo de CLP 189 millones, explicado principalmente por menores gastos financieros.

Impuestos aumentaron CLP 1.154 millones, el aumento fue producto de un mejor resultado antes de impuestos y una mayor tasa de impuesto comparado con el año anterior.

Utilidad neta creció un 43,2% a CLP 8.035 millones, explicado principalmente por un mayor EBIT y mayor resultado no operacional.

Continuamos con el plan de expansión de nuestra planta en Molina. Durante el primer trimestre nuestra nueva línea de envasado entró en producción, continuamos con el avance de nuestra nueva bodega. Estimamos que el proyecto completo debería estar listo a finales de este año.

En cuanto a nuestras marcas claves, durante el segundo semestre, mantenemos un buen desempeño en nuestros negocios claves: Mercado Doméstico Chileno y Mercado Internacional.



## Para mayor información

### Investor Relations:

Victor Yañez (56-2) 2477-5342

Maite Prieto (56-2) 2477 - 5455

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

**Q2'16** Aumento de 14,0% a CLP 53.072 millones como resultado de mayores ventas en el segmento Internacional y Doméstico Chileno, y aumento de los volúmenes consolidados.

**Acum16** Aumento de 11,8% a CLP 97.688 millones como resultado de mayores precios promedio y mayores volúmenes.

Ventas por Segmento						
MMCLP	Q2'16	Q2'15	Var %	Acum 16	Acum 15	Var %
Doméstico Chile	17.593	15.597	12,8%	31.807	28.766	10,6%
Internacional*	33.807	29.566	14,3%	62.990	56.556	11,4%
Otros**	1.671	1.379	21,2%	2.871	2.035	41,1%
<b>TOTAL</b>	<b>53.072</b>	<b>46.541</b>	<b>14,0%</b>	<b>97.668</b>	<b>87.357</b>	<b>11,8%</b>

Volumenes por Segmento						
MLTS	Q2'16	Q2'15	Var %	Acum 16	Acum 15	Var %
Doméstico	17.344	15.758	10,1%	31.127	28.566	9,0%
Internacional*	20.215	19.222	5,2%	36.467	35.991	1,3%

Precios por Segmento						
Segmento	Q2'16	Q2'15	Var %	Acum 16	Acum 15	Var %
Doméstico (CLP/Lt)	1.014	990	2,5%	1.022	1.007	1,5%
Internacional (CLP/Lt)	1.672	1.538	8,7%	1.727	1.571	9,9%

\* Incluye: Exportaciones Chile y Argentina

\*\* Incluye: Granel y otros ingresos

## Margen bruto

**Q2'16** Margen Bruto aumento 16,9% a CLP 23.893 millones como resultado de un aumento de 14,0% en los ingresos por ventas. Los Costos de ventas, como porcentaje de las ventas, decrecieron desde 56,1% a 55,0%. Como consecuencia de lo anterior, el margen bruto aumentó desde 43,9% a 45,0%. Durante el 4Q 2015 CLP 2.217 millones fueron reclasificados desde MSD&A al Costo de ventas. Los resultados del 2Q 2015 en la tabla de arriba no incluyen esa reclasificación. Para hacer los números comparables al 2016, el monto de aproximadamente CLP 799 millones deberían ser reclasificados desde MSD&A al Costo de ventas. Tomando este ajuste en consideración para el 2015, el margen bruto aumenta un 21,6% durante el trimestre.

**Acum16** Margen Bruto aumento 13,9% a CLP 43.583 millones como resultado de un aumento de 11,8% en los ingresos por venta. Los Costos de ventas, como porcentaje de las ventas, decrecieron desde 56,2% a 55,4%. Como consecuencia de lo anterior, el margen bruto aumentó desde 43,8% a 44,6%. Durante el 4Q 2015 CLP 2.217 millones fueron reclasificados desde MSD&A al Costo de ventas. Los resultados para el acumulado 2016 en la tabla de arriba no incluyen esa reclasificación. Para hacer los números comparables al 2016, el monto aproximadamente CLP 1.475 millones deberían ser reclasificados desde MSD&A al Costo de ventas. Tomando este ajuste en consideración para el 2015, el margen bruto aumenta un 18,5% durante el 2016.



## Para mayor información

### Investor Relations:

Victor Yañez (56-2) 2477-5342

Maite Prieto (56-2) 2477 - 5455

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

Q2'16 EBIT aumentó 49,6% a CLP 10.626 millones. El margen EBIT aumentó de 15,3% a 20,0%, principalmente por mayores ventas en el segmento Internacional y Mercado Doméstico Chileno, menor costo de vino como porcentaje de los ingresos y mayor tipo de cambio USD/CLP.

Acum16 EBIT aumentó 41,1% a CLP 18.595 millones. El margen EBIT aumentó de 15,1% a 19,0%, principalmente por mayores volúmenes, mayor tipo de cambio USD/CLP y menores costos de vino como porcentaje de los ingresos.

### EBITDA

Q2'16 EBITDA aumentó 39,5% a CLP 12.430 millones y el margen EBITDA aumentó de 19,1% a 23,4%.

Acum16 EBITDA aumentó 31,3% a CLP 22.142 millones y el margen EBITDA aumentó de 19,3% a 22,7%.



## Para mayor información

### Investor Relations:

Victor Yañez (56-2) 2477-5342

Maite Prieto (56-2) 2477 - 5455

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

### Resultado no operacional

Q2'16 El resultado no operacional aumentó CLP 54 millones, de un resultado negativo de CLP 243 millones a un resultado negativo de CLP 189 millones, principalmente por menores gastos financieros que disminuyeron en CLP 93 millones.

Acum16 El resultado no operacional disminuyó CLP 441 millones, de un resultado negativo de CLP 293 millones a un resultado negativo de CLP 734 millones, principalmente por menor diferencia del tipo de cambio en CLP 856 millones.

### Impuestos a las ganancias

Q2'16 Los impuestos a las ganancias aumentaron CLP 1.154 millones, el aumento se debe a un mejor resultado antes de impuestos y una mayor tasa de impuestos durante el 2016.

Acum16 Los impuestos a las ganancias aumentaron CLP 1.147 millones, el aumento se debe a un mejor resultado antes de impuestos y una mayor tasa de impuestos durante el 2016.

### Utilidad atribuible a los propietarios de la controladora

Q2'16 La utilidad neta aumentó 43,2% a CLP 8.035 millones principalmente por mayor EBIT.

Acum16 La utilidad neta aumentó 37,3% a CLP 14.088 millones principalmente por mayor EBIT parcialmente compensado con un menor resultado no operacional.



## Para mayor información

### Investor Relations:

Victor Yañez (56-2) 2477-5342

Maite Prieto (56-2) 2477 - 5455

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 12,8% a CLP 17.593 millones como resultado de un aumento de 10,1% en los volúmenes, en la categoría de botellas y vinos masivos.

Comentarios: Volúmenes aumentaron un 10,1%, principalmente explicado por estrategias efectivas de marketing combinados con una industria que sigue creciendo durante el año en curso. Siguiendo nuestra estrategia de rentabilidad de largo plazo, durante Junio se realizó un alza en el precio de los vinos embotellados y categoría masiva.

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 posición como líderes de mercado, medido en términos de valor, tanto en el trimestre como en el año.

### Segmento internacional

Las ventas aumentaron un 14,3% a CLP 33.807 millones como resultado de un aumento de 5,2% 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 incremento en los volúmenes de 5,2% con precios más altos (8,7% en pesos chilenos) durante el segundo trimestre. Tuvimos resultados positivos en los mercados asiáticos y comenzamos a recuperar nuestra base de volumen en Brasil.



## Para mayor información

### Investor Relations:

Victor Yañez (56-2) 2477-5342

Maite Prieto (56-2) 2477 - 5455

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

Maite Prieto (56-2) 2477 - 5455

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**

EBITDA representa EBIT más depreciación y amortización. El cálculo del EBITDA no está basado en 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.

### **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.

### **Utilidad del período**

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





**Para mayor información****Investor Relations:**

Victor Yañez (56-2) 2477-5342

Maite Prieto (56-2) 2477 - 5455

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

Cuadro 1: Estado de resultados Segundo trimestre 2016

Estado de Resultados Q2'16					
M\$	2016	% Ing	2015	% Ing	Var%
Ingresos de explotación	53.071.505	100,0%	46.541.097	100,0%	14,0%
Costos de explotación*	(29.178.611)	-55,0%	(26.096.840)	-56,1%	11,8%
<b>Margen explotación</b>	<b>23.892.894</b>	<b>45,0%</b>	<b>20.444.257</b>	<b>43,9%</b>	<b>16,9%</b>
Gastos Adm. Y Ventas	(14.490.783)	-27,3%	(13.574.678)	-29,2%	6,7%
Otros ingresos/(gastos) operacionales	1.223.774	2,3%	231.422	0,5%	428,8%
<b>Resultado operacional</b>	<b>10.625.885</b>	<b>20,0%</b>	<b>7.101.001</b>	<b>15,3%</b>	<b>49,6%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>12.429.604</b>	<b>23,4%</b>	<b>8.911.211</b>	<b>19,1%</b>	<b>39,5%</b>
Gastos financieros netos	(272.175)	-0,5%	(365.231)	-0,8%	-25,5%
C. Monet./Dif. De Cambio	(176.081)	-0,3%	146.031	0,3%	-
Resultado por unidades de reajuste	(81.774)	-0,2%	(162.400)	-0,3%	-49,6%
Otras ganancias/(pérdidas)	340.962	0,6%	138.303	0,3%	146,5%
<b>Utilidad (pérdida) antes de impuestos</b>	<b>10.436.817</b>	<b>19,7%</b>	<b>6.857.704</b>	<b>14,7%</b>	<b>52,2%</b>
Impuestos a las ganancias	(2.401.880)	-4,5%	(1.247.591)	-2,7%	92,5%
<b>Utilidad (pérdida) del periodo</b>	<b>8.034.937</b>	<b>15,1%</b>	<b>5.610.113</b>	<b>12,1%</b>	<b>43,2%</b>
<b>Utilidad (pérdida) atribuible a:</b>					
<b>Propietarios de la controladora</b>	<b>8.034.937</b>	<b>15,1%</b>	<b>5.610.113</b>	<b>12,1%</b>	<b>43,2%</b>
Propietarios de la no controladora	-	-	-	-	-
Utilidad por acción	0,20	-	0,14	-	43,2%

\* Durante el 4Q 2015 MMCLP 2.217 fueron reclasificados desde MSD&A al Costo de ventas. Los resultados del 2Q 2015 en la tabla de arriba no incluyen esa reclasificación. Para hacer los números comparables al 2016, el monto de aproximadamente MMCLP799 deberían ser reclasificados desde MSD&A al Costo de ventas. Tomando este ajuste en consideración para el 2015, el margen bruto aumenta un 21,6% durante el trimestre.

Cuadro 2: Estado de resultados acumulados 2016

Estado de Resultados Acumulado 16					
M\$	2016	% Ing	2015	% Ing	Var%
Ingresos de explotación	97.668.008	100,0%	87.356.787	100,0%	11,8%
Costos de explotación*	(54.084.672)	-55,4%	(49.108.177)	-56,2%	10,1%
<b>Margen explotación</b>	<b>43.583.336</b>	<b>44,6%</b>	<b>38.248.610</b>	<b>43,8%</b>	<b>13,9%</b>
Gastos Adm. Y Ventas	(26.478.834)	-27,1%	(25.535.143)	-29,2%	3,7%
Otros ingresos/(gastos) operacionales	1.490.037	1,5%	463.016	0,5%	221,8%
<b>Resultado operacional</b>	<b>18.594.539</b>	<b>19,0%</b>	<b>13.176.483</b>	<b>15,1%</b>	<b>41,1%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>22.141.839</b>	<b>22,7%</b>	<b>16.867.955</b>	<b>19,3%</b>	<b>31,3%</b>
Gastos financieros netos	(408.936)	-0,4%	(699.056)	-0,8%	-41,5%
C. Monet./Dif. De Cambio	(418.182)	-0,4%	437.665	0,5%	-195,5%
Resultado por unidades de reajuste	(151.834)	-0,2%	(165.786)	-0,2%	-8,4%
Otras ganancias/(pérdidas)	245.400	0,3%	134.626	0,2%	-
<b>Utilidad (pérdida) antes de impuestos</b>	<b>17.860.987</b>	<b>18,3%</b>	<b>12.883.932</b>	<b>14,7%</b>	<b>38,6%</b>
Impuestos a las ganancias	(3.772.729)	-3,9%	(2.625.674)	-3,0%	43,7%
<b>Utilidad (pérdida) del periodo</b>	<b>14.088.258</b>	<b>14,4%</b>	<b>10.258.258</b>	<b>11,7%</b>	<b>37,3%</b>
<b>Utilidad (pérdida) atribuible a:</b>					
<b>Propietarios de la controladora</b>	<b>14.088.258</b>	<b>14,4%</b>	<b>10.258.108</b>	<b>11,7%</b>	<b>37,3%</b>
Propietarios de la no controladora	-	-	150	-	-
Utilidad por acción	0,35	-	0,26	-	37,3%

\* Durante el 4Q 2015 MMCLP 2.217 fueron reclasificados desde MSD&A al Costo de ventas. Los resultados del 2Q 2015 en la tabla de arriba no incluyen esa reclasificación. Para hacer los números comparables al 2016, el monto de aproximadamente MMCLP1.475 deberían ser reclasificados desde MSD&A al Costo de ventas. Tomando este ajuste en consideración para el 2015, el margen bruto aumenta un 18,5% durante el año.



**Para mayor información****Investor Relations:**

Victor Yañez (56-2) 2477-5342

Maite Prieto (56-2) 2477 - 5455

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 3: Balance

Activos			
M\$	30 Junio 2016	31 Diciembre 2015	Var%
<b>Activos corrientes</b>			
Efectivo y equivalentes al efectivo	14.561.610	23.640.836	-38%
Otros activos corrientes	127.387.103	119.304.200	7%
<b>Total activos corrientes</b>	<b>141.948.713</b>	<b>142.945.036</b>	<b>-1%</b>
<b>Activos no corrientes</b>			
Propiedades, plantas y equipos (neto)	106.290.601	103.961.062	2%
Otros activos no corrientes	59.116.099	61.382.367	-4%
<b>Total activos no corrientes</b>	<b>165.406.700</b>	<b>165.343.429</b>	<b>0%</b>
<b>Total activos</b>	<b>307.355.413</b>	<b>308.288.465</b>	<b>-0%</b>
Pasivos			
M\$	30 Junio 2016	31 Diciembre 2015	Var%
<b>Pasivos corrientes</b>			
Otros pasivos financieros corrientes	13.440.058	13.614.620	-1%
Otros pasivos corrientes	55.373.790	56.484.402	-2%
<b>Total pasivos corrientes</b>	<b>68.813.848</b>	<b>70.099.022</b>	<b>-2%</b>
<b>Pasivos no corrientes</b>			
Otros pasivos financieros no corrientes	15.156.086	15.338.321	-1%
Otros pasivos no corrientes	17.303.109	17.343.077	-0%
<b>Total pasivos no corrientes</b>	<b>32.459.195</b>	<b>32.681.398</b>	<b>-1%</b>
<b>Total pasivos</b>	<b>101.273.043</b>	<b>102.780.420</b>	<b>-1%</b>
Patrimonio			
<b>Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora</b>			
Capital emitido	123.808.521	123.808.521	0%
Otras reservas	22.216.869	23.481.684	-5%
Resultados acumulados	60.056.980	58.217.840	3%
<b>Subtotal patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora</b>	<b>206.082.370</b>	<b>205.508.045</b>	<b>0%</b>
Participaciones no controladoras	-	-	-
<b>Total patrimonio</b>	<b>206.082.370</b>	<b>205.508.045</b>	<b>0%</b>
<b>Total pasivos y patrimonio</b>	<b>307.355.413</b>	<b>308.288.465</b>	<b>-0%</b>

