

Según estados financieros de Concha y Toro, Santa Rita y VSPT al segundo trimestre

Grandes viñas chilenas resienten el impacto de las medidas arancelarias

N. BIRCHMEIER RIVERA

En medio de un período marcado por la incertidumbre en las exportaciones chilenas tras el anuncio de Estados Unidos (EE.UU.) para imponer gravámenes de 10% a los productos que ingresen a este país, las principales viñas nacionales evidenciaron dispares desempeños durante el segundo trimestre.

De acuerdo con sus resultados reportados a la Comisión para el Mercado Financiero (CMF), Concha y Toro (CyT), Santa Rita y VSPT Wine Group (Viña San Pedro Tarapacá) revelaron los primeros efectos de las medidas arancelarias del gobierno estadounidense en la industria del vino nacional.

A nivel general, los análisis razonados de los reportes corporativos de estas firmas reflejaron un impacto en las ventas y costos al alza producto de esta nueva carga impositiva.

Concha y Toro: Ajustes en 2026

Viña Concha y Toro (ligada a la familia Guisastasi y Alfonso Larraín Santa María) detalló que en el período abril-junio, las ventas alcanzaron los \$32.739 millones en el mercado de estadounidense. Con ello, la empresa registró una caída de 8,8% versus el año pasado. Al cierre del primer semestre, facturó \$70.329 millones, lo que implicó una merma de 0,2% frente a igual lapso de 2024. La firma opera en EE.UU. a través de la filial californiana Bonterra Organic Estates (ex Fetzer Vineyards) y su portafolio importado de vinos producidos en Chile y Argentina.

La compañía indicó que el desempeño en este mercado estuvo caracterizado "mayormente por segmentos no premium, que

Firmas vitivinícolas reportaron caída en las ventas y mayores costos asociados a esta nueva carga. Concha y Toro aseguró que aplicarán ajustes a partir de 2026.



Viñas identifican que la política arancelaria de EE.UU. ha generado mayor cautela en las compras de vino a nivel internacional.

XIMENA ROZAS FUENTES

se vieron influidos tanto por la nueva política arancelaria, así como también por promociones estacionales que se observarán en la segunda mitad del año".

En términos de volúmenes, la empresa anotó una disminución 15,1% en el segundo cuarto del año. Durante la primera mitad del año, la baja fue de 8%.

CyT también indicó que registraron un alza de 3,8% en los costos de venta del segundo trimestre, hasta los \$148.171 millones. Si bien detalló que en este ítem influyeron distintos factores, señaló que a partir de 2025 se sumaron nuevos gastos, como "el pago de aranceles en EE.UU. por \$1.138 millones".

La viña agregó que el ratio costo de ventas sobre ventas alcanzó un 60,5%, lo que significó un avance de 40 puntos bá-

sicos en relación con el segundo trimestre de 2024. Esto reflejó "el incremento de los costos por temas arancelarios y nuevos impuestos que se han observado este año, que lograron contrarrestar las eficiencias generadas en esta línea".

Eduardo Guisastasi, CEO de Viña Concha y Toro, aseguró que durante el último trimestre, "las medidas arancelarias, mayores impuestos en ciertos mercados y una competencia agresiva en productos de menor valor, presionaron los márgenes del período".

Consultado por los aranceles en la conferencia de resultados, Guisastasi afirmó que "la política de la compañía fue no subir (precios) en el año 2025, pero sí hacer un ajuste en los productos a partir del 1 de enero del 2026".

Otras realidades

En su balance financiero del segundo trimestre, Viña Santa Rita —ligada al Grupo Claro— facturó \$46.571 millones entre abril-junio, un 2,26% más que en igual lapso del año pasado. Las ventas se elevaron hasta los \$77.701 millones, al considerar el primer semestre, cifra que implicó un avance de 0,7% versus el 2024.

Según la compañía, un 44,5% de los ingresos corresponden a ventas de exportación, en su medición semestral. Esta proporción representa una disminución frente al 54% que representaba al primer semestre de 2024.

En el segmento de vinos de exportación con origen desde Chile, Santa Rita indicó que "la

facturación en pesos chilenos disminuyó en \$6.231 millones, lo que representa una baja de 17,3% respecto de igual período del ejercicio anterior (semestre)".

Este último resultado se explicaría por una disminución de 13,9% en los volúmenes vendidos y a una baja del 3,6% en el precio promedio, que alcanzó los US\$ 30,5 por caja. Lo anterior, afirmó Santa Rita, se debe a "menores envíos a mercados como Estados Unidos, Irlanda, Brasil, China e Inglaterra".

Viña Santa Rita aseguró que en la industria existe un "alto nivel de incertidumbre, generada por la política arancelaria de Estados Unidos, lo que ha llevado a varios mercados a una mayor cautela en las decisiones de compra y a menores niveles de inventario".

Por su parte, VSPT —vinculado al Grupo Luksic y a la china Yanghe— reportó un incremento de 6% en sus ingresos del segundo trimestre. Lo anterior, ante un mayor volumen de venta, impulsado por su segmento internacional.

En el segundo trimestre, "Mercado Internacional", que representa un 50% de los ingresos totales, registró un alza de 15,8% en sus ventas. La firma no detalló en su reporte el desempeño de EE.UU. y otros mercados que componen su división internacional. Tampoco respondió a las consultas sobre esta materia enviadas por este medio.

Entre los riesgos de mercado que identifica VSPT están los impuestos, aunque no alude directamente a los aranceles. Señaló que un "aumento en la tasa de dichos impuestos o de cualquier otro podría afectar en forma negativa nuestras ventas y rentabilidad".