



Viñas chilenas siguen sin recuperar terreno, pero el mercado aplaude resiliencia de Concha y Toro

■ El informe anual de la clasificadora de riesgo Humphreys analizó el desempeño de la compañía junto a San Pedro Tarapacá y Santa Rita.

POR JOSÉ TOMÁS RODRÍGUEZ

La industria vitivinícola chilena sigue intentando dejar atrás uno de sus ciclos más complejos de los últimos años.

De acuerdo con el informe anual de la clasificadora de riesgo Humphreys, que analizó el comportamiento de Viña Santa Rita, Viña Concha y Toro y Viña San Pedro Tarapacá, el negocio sigue presionado.

Por ejemplo, al cierre de diciembre de 2025, el resultado final agregado de las empresas analizadas alcanzó los \$ 79.685 millones, lo que implicó una baja de 21,1% frente al año

anterior. La deuda financiera, en tanto, llegó a \$ 663.386 millones, manteniéndose estable respecto de 2024, indicó Humphreys.

Según la Organización Internacional de la Viña y el Vino (OIV) la industria enfrenta una “debilidad estructural del consumo mundial de vino, mayores presiones competitivas y un entorno comercial más exigente”. A esto se suman menores volúmenes vendidos y presión sobre los ingresos.

Menor consumo

Para el asociado de estudios de BICE Inversiones, Ewald Stark, el

problema del sector responde a una tendencia más estructural que coyuntural: “El consumo mundial de vino ha mostrado una tendencia a la baja, impulsada por cambios estructurales en los hábitos de consumo”, señaló.

Según explicó, los consumidores, especialmente las generaciones más jóvenes, están privilegiando bebidas de menor graduación alcohólica o directamente sin alcohol.

“El vino ha perdido participación relativa dentro del mercado total de bebidas alcohólicas frente a categorías como la cerveza *premium*, licores y otras alternativas listas para consumir”, dijo.

Humphreys agregó que diversos factores externos incidieron negativamente en la industria, como por ejemplo, la política arancelaria impulsada por Estados Unidos, el aumento de impuestos a las bebidas alcohólicas en el Reino Unido y un tipo de cambio que en promedio, se mantuvo en niveles menos favorables para la industria exportadora.

Diversificación de Concha y Toro

En medio de este escenario, Concha y Toro aparece como la compañía que ha mostrado una mayor resiliencia relativa frente a sus pares.

La firma se ha apoyado en su escala, diversificación geográfica y posicionamiento en marcas *premium* y de calidad, lo que le ha permitido enfrentar de mejor manera el deterioro del mercado.

En términos de ingresos, la diferencia es amplia. Concha y Toro alcanzó ventas por US\$ 975 mil millones en 2025, seguida por San Pedro Tarapacá con US\$ 276 mil

millones y Santa Rita con US\$ 157 mil millones.

Para el gerente de estudios de Rent 4, Guillermo Araya, la ventaja relativa de Concha y Toro responde a una estrategia que la compañía comenzó a construir hace décadas y que volvió a reforzar en los últimos años. “La resiliencia de Concha y Toro se explica porque la empresa ha tenido una focalización hacia vinos de alta calidad”, señaló.

Según explicó, aunque esa estrategia se había abandonado parcialmente, “alrededor de cinco años atrás nuevamente comenzó su estrategia de premiumización”.

La apuesta, agregó, responde a un cambio de fondo en la demanda. “Desde hace alrededor de 10 años ha ido disminuyendo el consumo de vinos, pero las personas están consumiendo vinos de mejor calidad”, dijo.

Stark, de BICE Inversiones, coincidió en que la “premiumización” ha sido uno de los factores centrales detrás del mejor desempeño relativo de Concha y Toro “lo que le ha permitido aumentar el valor por litro exportado mediante una mejora sostenida en el *mix* de productos”.

A su juicio, ese foco “ha contribuido al fortalecimiento de márgenes y a una menor dependencia del crecimiento en volumen”, un atributo clave en una industria donde la demanda global sigue presionada.

La composición de los mercados también marca una distancia relevante. Mientras las ventas locales representaron el 52,5% de los ingresos de Santa Rita y el 44,6% de San Pedro, en el caso de Concha y Toro explicó solo el 16,4% del total. Su principal mercado fue Europa, que concentró el 41,5% de sus ventas.

Endeudamiento acotado

Pese al menor dinamismo operacional, las principales viñas chilenas han mantenido un perfil financiero relativamente estable.

Según Humphreys, las viñas San Pedro y Santa Rita presentan niveles de endeudamiento acotados, con una relación de pasivo total sobre patrimonio inferior a 0,8 veces.

Concha y Toro, en tanto, mantiene un *leverage* más alto que sus pares, aunque también contenido, situándose en torno a 1 vez al cierre de 2025. En su caso, la deuda financiera equivale a cerca del 57% del patrimonio, mientras que en Santa Rita representa un 48,9% y en San Pedro un 23,3%.

La liquidez también se ha mantenido sobre niveles considerados adecuados. De acuerdo con el informe, las tres compañías registraron razones corrientes superiores a 1,6 veces en 2025, lo que ha permitido mitigar parcialmente el deterioro operativo.

“El vino ha perdido participación dentro del mercado de bebidas alcohólicas frente a categorías como la cerveza *premium*, licores y otras alternativas listas para consumir”, dijo el asociado de estudios de BICE Inversiones, Ewald Stark.

21,1%

CAYERON EN PROMEDIO LOS RESULTADOS DE LAS VIÑAS ANALIZADAS EN 2025.