



HUMPHREYS

CLASIFICADORA DE RIESGO
Desde 1988

Evolución Industria vitivinícola

Comportamiento histórico 2012-2025

Patricio Del Basto A.
patricio.delbasto@humphreys.cl

Balance a diciembre de 2025

Al cierre de diciembre de 2025, la industria vitivinícola chilena se encuentra en un escenario aún desafiante, marcado por una combinación de factores estructurales y coyunturales. Pese a la recuperación acotada observada durante 2024, el desempeño del último ejercicio refleja una industria que no logra consolidar un ciclo de crecimiento, en un contexto de debilidad estructural del consumo mundial de vino, mayores presiones competitivas y un entorno comercial más exigente. En términos operativos, la contracción de volúmenes y la presión sobre los ingresos continúan afectando la rentabilidad del sector, aunque se observa heterogeneidad entre las compañías analizadas, destacando la mayor resiliencia relativa de Concha y Toro, sustentada en su escala, diversificación geográfica y posicionamiento en segmentos de mayor valor.

El resultado final de las empresas analizadas alcanzó un total de \$ 79.685 millones, un 21,1% inferior a 2024 en términos nominales. Por otro lado, la deuda financiera alcanzó los \$ 663.386 millones, manteniéndose estable con respecto a 2024.

Consideraciones

El siguiente documento presenta información de empresas vitivinícolas registradas en la Comisión para el Mercado Financiero que cuentan con líneas de bonos, bonos y/o efectos de comercio, y/o están listadas en el IPSA de la Bolsa de Comercio de Santiago. La información fue obtenida de los reportes que elabora **Humphreys Advisors**, así como de fuentes públicas, con fecha de corte diciembre 2025. En particular, este documento se concentra en las siguientes empresas:

1. Sociedad Anónima Viña Santa Rita S.A. (Santa Rita)
2. Viña Concha y Toro S.A. (Concha y Toro)
3. Viña San Pedro Tarapacá S.A. (San Pedro)

De acuerdo con la metodología utilizada por **Humphreys**, los indicadores presentados deben ser contrastados con elementos particulares que presenta cada compañía dentro de la industria en la que participa y que, en definitiva, le dan viabilidad de largo plazo (dentro de los más relevantes destacan la diversificación geográfica y por tipo de producto de las ventas, incluyendo diversidad de precios, diversificación de la producción, diversidad de proveedores, fortaleza de la cadena de suministro, estabilidad de la demanda, desempeño financiero, fortaleza de la administración y capacidad de apoyo de la matriz). En este sentido, cabe destacar, que la fortaleza o debilidad de un *ratio* financiero no depende sólo de la industria genérica en donde se inserta una compañía, sino que, además, es relevante el modelo de negocio de la entidad.

Contexto de la industria

La industria vitivinícola constituye uno de los sectores agroindustriales más relevantes del país y presenta una fuerte orientación exportadora, en un contexto dominado a nivel global por grandes productores como Italia, Francia y España. Mantiene encadenamientos productivos con actividades como la agricultura, la industria de envases, el transporte, la logística y los servicios financieros, por lo que su desempeño se encuentra estrechamente vinculado a la evolución del comercio exterior, del tipo de cambio y del ciclo económico global. Asimismo, la demanda por vino presenta una alta exposición a cambios en los patrones de consumo, especialmente en los mercados internacionales.

El monitoreo de la industria considera indicadores como volúmenes exportados, precios promedio, nivel de inventarios y consumo per cápita en los principales mercados de destino. En este contexto, tras el fuerte ajuste registrado en 2023, asociado a la normalización del consumo post pandemia y a la corrección de inventarios a nivel global, durante 2024 se observó una recuperación acotada, tanto en volúmenes como en valor. No obstante, dicha mejora no logró consolidarse plenamente, evidenciando un entorno aún desafiante para la industria.

Durante 2025, el sector volvió a enfrentar presiones relevantes, marcadas por una debilidad estructural del consumo mundial de vino, mayores restricciones comerciales y un entorno competitivo más intenso, lo que ha limitado la recuperación respecto de los niveles históricos de ventas.

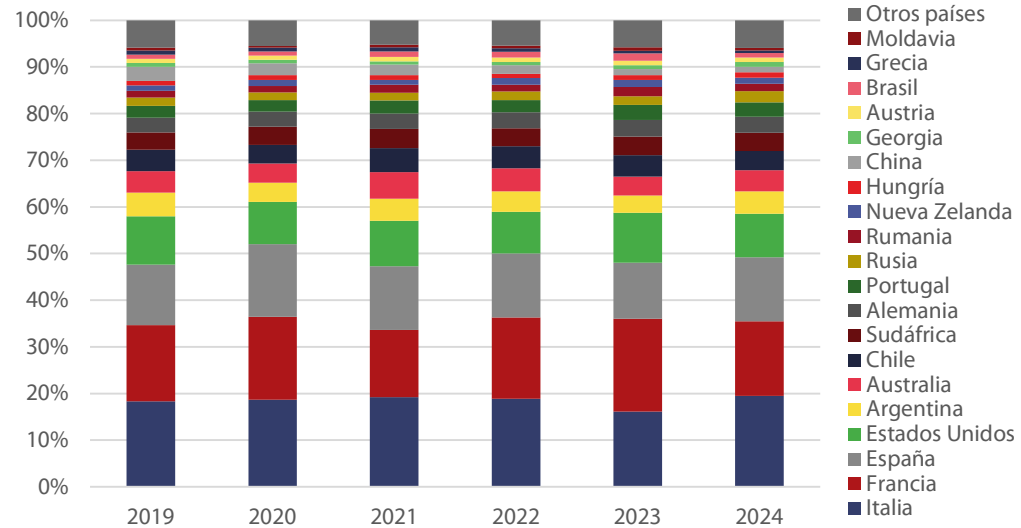


Ilustración 1: Producción por país

Según la última información disponible, la Organización Internacional de la Viña y el Vino (OIV), organismo intergubernamental que elabora y consolida las estadísticas oficiales del sector a nivel mundial, muestra que la industria vitivinícola atraviesa un proceso de ajuste tanto en producción como en consumo. En particular, el consumo global de vino exhibe una tendencia estructural a la baja, influida por cambios en los hábitos de consumo, especialmente en los mercados tradicionales. En este contexto, los principales mercados de consumo continúan siendo Estados Unidos y los países de Europa Occidental, principalmente Francia, Italia, Alemania, Reino Unido y España, los cuales concentran una parte relevante de la demanda mundial.

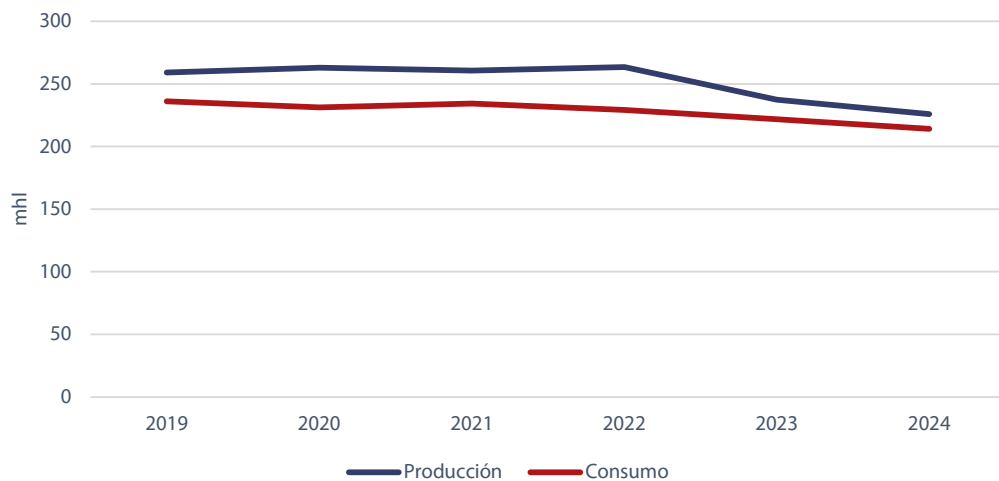


Ilustración 2: Comportamiento producción y consumo

Análisis de ratios financieros

Evolución de los ingresos

Al analizar los ingresos en términos reales, se observa que luego de incrementos durante los períodos de pandemia, asociados a un mayor consumo en el hogar, en 2023 se produce una fuerte contracción de las ventas, con una caída de 10,6% considerando el total de las empresas analizadas, llevando a la industria a niveles históricamente bajos. Este ejercicio suele ser caracterizado como uno de los más complejos para la industria vitivinícola chilena. La caída se explica por la normalización del consumo, la desaceleración económica global y la corrección de inventarios en los principales mercados internacionales. Posteriormente, en 2024 se registra cierta recuperación, la que no logra consolidarse en 2025, año en que el desempeño vuelve a deteriorarse en un contexto especialmente adverso, marcado

por una debilidad del consumo mundial. Adicionalmente, el declive observado en los últimos períodos responde a factores externos, como la política arancelaria impulsada por Estados Unidos y su impacto en las exportaciones, el aumento de los impuestos a las bebidas alcohólicas en el Reino Unido y un tipo de cambio que, en promedio, se ha mantenido en niveles menos favorables.

Cabe mencionar que, dentro de este escenario, Concha y Toro ha exhibido una mayor resiliencia relativa que sus pares, impulsada por sus marcas premium y superiores.

En cuanto a escala, Concha y Toro se posiciona como la entidad que exhibió ingresos más elevados, alcanzando en 2025 los US \$ 975.333 millones, seguido por San Pedro con US \$ 276.489 millones y Santa Rita con US\$ 157.009 millones.

En cuanto a la importancia de los mercados de destino, se observa que las ventas locales representaron un 52,5% del total de ingresos de Santa Rita, un 44,6% de las ventas de San Pedro y un 16,4% de las ventas de Concha y Toro, compañía para la cual el principal mercado corresponde a Europa, concentrando un 41,5% de sus ventas totales. En términos monetarios, las ventas en Chile fueron lideradas por Concha y Toro con \$ 160.105 millones, seguido de San Pedro con \$ 123.339 millones y Santa Rita con \$ 82.447 millones.

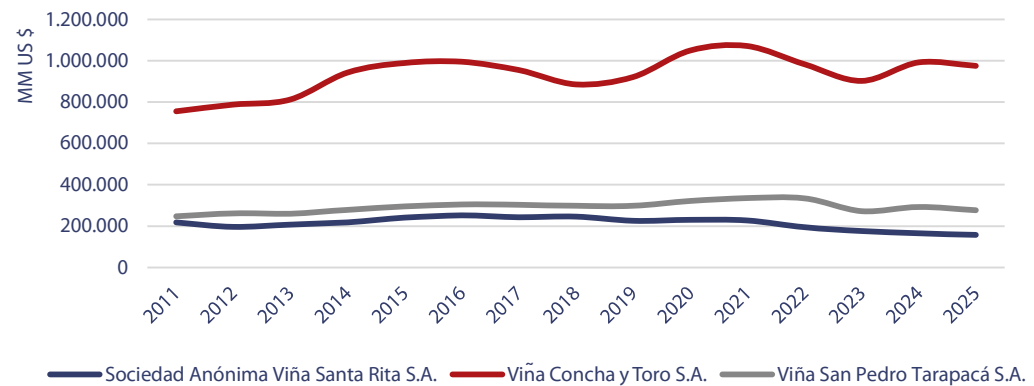


Ilustración 3: Ingreso anual móvil ajustado por inflación

Evolución rentabilidad

La rentabilidad sobre activos de las empresas del sector presentó un deterioro relevante durante 2023, en línea con la fuerte contracción de ingresos y un menor resultado bruto, alcanzando niveles históricamente bajos. Si bien en 2024 se observa una leve recuperación, en 2025 la rentabilidad vuelve a verse presionada, asociada a nuevas caídas en el resultado bruto, explicadas principalmente por

menores volúmenes vendidos. En el caso de Concha y Toro, la compañía logró mejorar su resultado bruto y la rentabilidad sobre activos se vio afectada por mayores costos de distribución y otros gastos.

Cabe destacar que, en los últimos cinco y tres años, Concha y Toro ha tendido a exhibir mayores grados de estabilidad en sus márgenes (medido a través del coeficiente de variación¹).

En el caso de Santa Rita, durante 2025 el resultado bruto representó cerca del 14,4% de los activos, en relación con el 21,7% y 22,9% registrado por Concha y Toro y San Pedro, respectivamente, lo que implica una baja respecto al 16,0% alcanzado en 2024. Este desempeño se vio, además, afectado por un fuerte deterioro en los resultados por unidad de reajuste, que alcanzó una pérdida de US\$ 7.403 millones en 2025, explicado principalmente por el resultado de Argentina, asociado a una menor revalorización de existencias por inflación, y en menor medida por Chile, debido a una mayor exposición a financiamiento en UF y a la variación de dicha unidad.

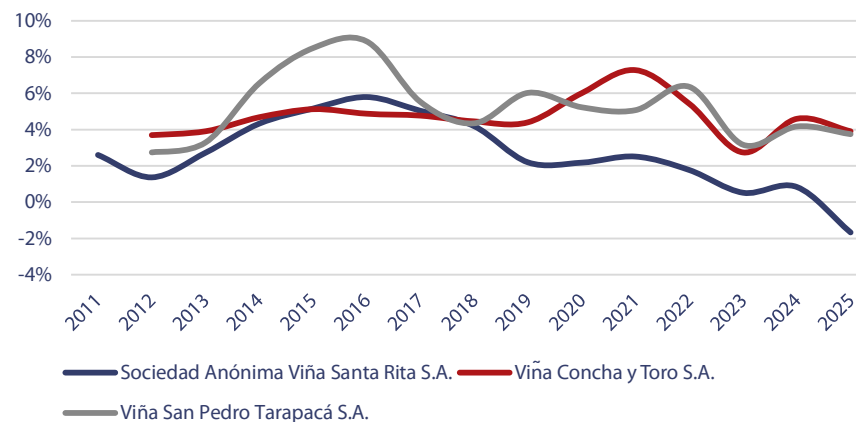


Ilustración 4: Rentabilidad sobre activo año móvil

Endeudamiento y liquidez

El endeudamiento relativo de San Pedro y Santa Rita, medido como pasivo total sobre patrimonio, se ha ubicado en niveles acotados durante los últimos años, manteniéndose en ambos casos por debajo de 0,8 veces. En el caso de Concha y Toro, el *leverage* ha mostrado niveles por sobre el resto de las

¹ Para poder calcular el coeficiente de variación sin que existan valores negativos, se le suma 1 a cada dato de la serie.

compañías, aunque manteniéndose acotados, fluctuando en torno a 1,1 veces en ejercicios recientes y situándose en 1,0 al cierre de 2025.

Desde la perspectiva de las partidas que explican dicho nivel de apalancamiento, en Concha y Toro la deuda financiera representa cerca del 57,0% del patrimonio, mientras que las cuentas por pagar alcanzan un 19,7%. En San Pedro, la deuda financiera y las cuentas por pagar representan un 23,3% y un 13,7% del patrimonio, respectivamente. Por su parte, en Santa Rita la deuda financiera equivale a un 48,9% del patrimonio, en tanto que las cuentas por pagar alcanzan un 8,2%.

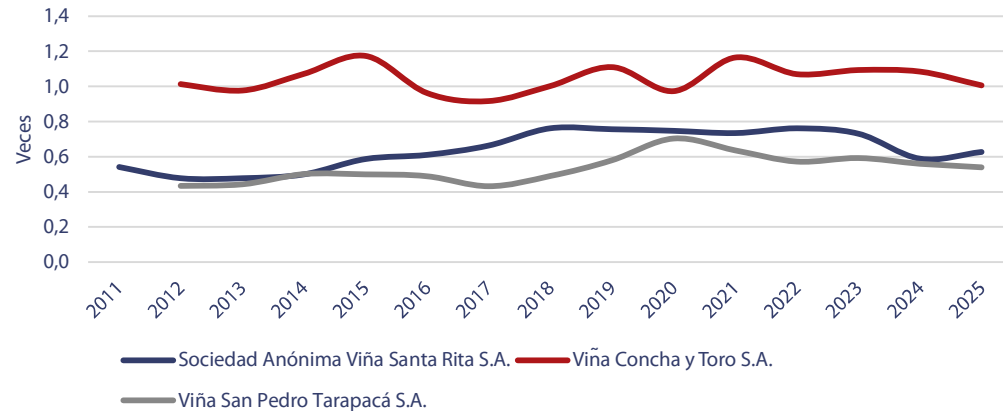


Ilustración 5: Pasivo total sobre patrimonio

Por otro lado, la liquidez de las empresas de la industria, medida como razón corriente (activos corrientes sobre pasivos corrientes), se ha mantenido por sobre la unidad en todos los periodos analizados, alcanzando valores sobre las 1,6 veces en 2025.

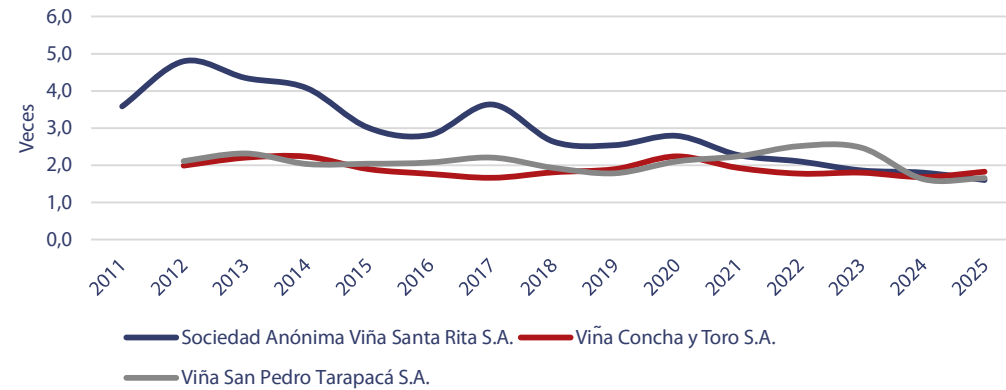


Ilustración 6: Liquidez

En síntesis, la industria vitivinícola chilena presenta un escenario de menor dinamismo operacional, reflejado en la caída de ingresos y la presión sobre la rentabilidad, en un contexto de debilidad estructural de la demanda. No obstante, las empresas han mantenido niveles de endeudamiento acotados y una adecuada posición de liquidez, lo que ha permitido mitigar parcialmente el deterioro operativo y sostener un perfil financiero relativamente estable, evidenciando un enfoque más conservador en la gestión del riesgo. Hacia adelante, la evolución del sector dependerá de la capacidad de adaptación a las condiciones del mercado y de la consolidación de estrategias orientadas a eficiencias y/o a productos de mayor valor agregado.

Sin perjuicio de lo expuesto, en opinión de **Humphreys**, las empresas analizadas -por volumen de operaciones, experiencia y trayectoria, desarrollo de canales de ventas, y acceso a fuentes de financiamiento, entre otros aspectos-, presentan adecuadas capacidades para viabilizar sus negocios en el mediano y largo plazo; distinta podría ser la situación para viñas más pequeñas que centran sus ventas en un reducido *mix* de productos.