

CLAUDIO ESCOBAR, NUEVO GERENTE GENERAL DE PISCO CAPEL:

"Llegamos a la vendimia 2026 con buenas noticias para los socios cooperados, buenos resultados y una cooperativa fortalecida"

Con más de 800 familias cooperadas atentas a la temporada que se inicia, el nuevo gerente proyecta continuidad, eficiencia y crecimiento, sin perder de vista el sello histórico que ha convertido a Capel en un actor clave de la industria nacional y en el principal exportador de pisco del país.

-Capel ha pasado por distintos ciclos en su historia. ¿Qué momento vive hoy la cooperativa?

-Capel está consolidando un proceso de reestructuración para acomodarse a los nuevos desafíos de la industria. Venimos de un 2025 que fue sólido en resultados productivos, comerciales y de posicionamiento de marca. Estos resultados son consecuencia de un fuerte trabajo del Consejo de Administración en conjunto con la plana ejecutiva y trabajadores para tomar decisiones estratégicas que impactan positivamente en el futuro de la cooperativa. Gracias a ello, hoy vemos una cooperativa más integrada, con procesos más claros y con la capacidad de competir en Chile y en el mundo sin perder su esencia. Somos el pisco más premiado del mundo y principal exportador de la categoría, con presencia en 42 países.

-Usted llegó hace poco a la gerencia. ¿Qué significa liderar Capel en un escenario desafiante?

-Es una responsabilidad muy grande y al mismo tiempo un honor. Capel como empresa es un emblema nacional, profundamente arraigado en la historia de la industria pisquera y de las regiones de Atacama y Coquimbo, con una historia que merece ser cuidada. Mi tarea es contribuir a consolidar lo que se ha venido haciendo bien y liderar un proceso de mejora continua que permitan lograr la sostenibilidad de largo plazo para la Cooperativa. De esta forma buscaremos generar crecimiento de la cooperativa y que esto se traduzca en estabilidad y oportunidades para los cooperados.

-¿Cuáles son los principales desafíos en el corto plazo?

-El 2025 nos dejó avances importantes en eficiencia, orden operativo y posicionamiento de marcas. Eso nos permite mirar el futuro con una base más firme.

Hoy el foco está en asegurar una vendimia equilibrada para dar soporte al plan de negocios 2026 de la Cooperativa, seguir mejoran-

do procesos y mantener la competitividad en un entorno que es exigente para toda la agroindustria y por supuesto mejorar el desempeño comercial en todas las áreas de negocios.

Hace pocos días Capel celebró 88 años. ¿Qué mensaje le diría a los cooperados?

El aniversario es una oportunidad para reconocer a quienes han construido esta cooperativa generación tras generación. Capel nace desde pequeños productores que decidieron unirse para defender su trabajo y darle futuro al pisco chileno. Ese espíritu sigue completamente vigente en los más de 800 cooperados que hoy son el corazón de Capel. Nuestro desafío es proyectar ese legado, fortaleciendo la competitividad, pero siempre entendiendo que cuando Capel avanza, avanzan también las familias y los territorios que están detrás de cada botella.

-¿Cómo se traduce este crecimiento en beneficios concretos para ellos?

-Si la cooperativa crece y tiene buenos resultados, se generan las condiciones para mejorar el bienestar de los Cooperados. Eso debe traducirse en mayor valor a la producción de nuestros cooperados y en el fortalecimiento invertir de líneas de apoyo para mejorar su productividad y rentabilidad final como viticultor. A esto suman todos los beneficios sociales que la Cooperativa entrega hoy a sus cooperados, los cuales se pueden fortalecer cuando el negocio tiene buenos resultados. Esto es clave para darle sostenibilidad al modelo cooperativo, generar bienestar para nuestros socios y así tener una cooperativa mejor preparada para enfrentar ciclos difíciles.

Porque cada mejora en eficiencia, cada nuevo mercado que se abre y cada premio que recibimos tiene detrás el trabajo del campo.

-Capel es parte de la cultura chilena. ¿Cómo se equilibra tradición e innovación?

-La tradición es nuestra base, pero sabemos que innovar es fundamental para conectar con nuevos consumidores y nuevas ocasiones de consumo. Por eso trabajamos constantemente en productos, en procesos y en la forma de comunicar.

Lo importante es que la innovación respeta el origen. Segui-

A poco más de un mes de asumir la gerencia de Capel, Claudio Escobar enfrenta uno de los momentos más simbólicos del calendario pisquero: la antesala de una nueva vendimia. El ejecutivo llega en un escenario que, según afirma, muestra señales de mayor solidez productiva, comercial y organizacional tras un 2025 de avances internos.



Claudio Escobar, nuevo gerente general de Pisco Capel.



remos fortaleciendo el negocio del pisco y nos haremos cargo de seguir avanzando en innovaciones que requerirá el mercado, como las líneas de pisco premium, sahurtazos, cocteles y productos listo para consumo, siempre con la impronta de poner en valor que el corazón sigue estando en los valles pisqueros.

-En la antesala de la vendimia, ¿qué mensaje le daría a las comunidades pisqueras?

-La vendimia es identidad, es orgullo y es el futuro para miles

de familias. Estamos trabajando con responsabilidad y preparación. Llegamos con más experiencia, procesos más afinados y claridad en los desafíos.

Esperamos que sea un buen ciclo, equilibrado, donde cada esfuerzo se vea reflejado en resultados.

-La escasez hídrica sigue siendo una preocupación. ¿Cómo se han ajustado los volúmenes y la producción?

-La disponibilidad de agua ha sido un desafío permanente

para el sector durante años. En ese escenario, Capel ha trabajado en apoyo técnico, planificación y coordinación con los cooperados. En esta línea se ha avanzado en una serie de proyectos de apoyo con el sector público, principalmente en materias de riego y asistencia técnica.

Más que mirar un dato puntual, lo relevante es que la cooperativa ha logrado adaptarse, mantener continuidad productiva y resguardar el equilibrio necesario para sostener la actividad en el tiempo.