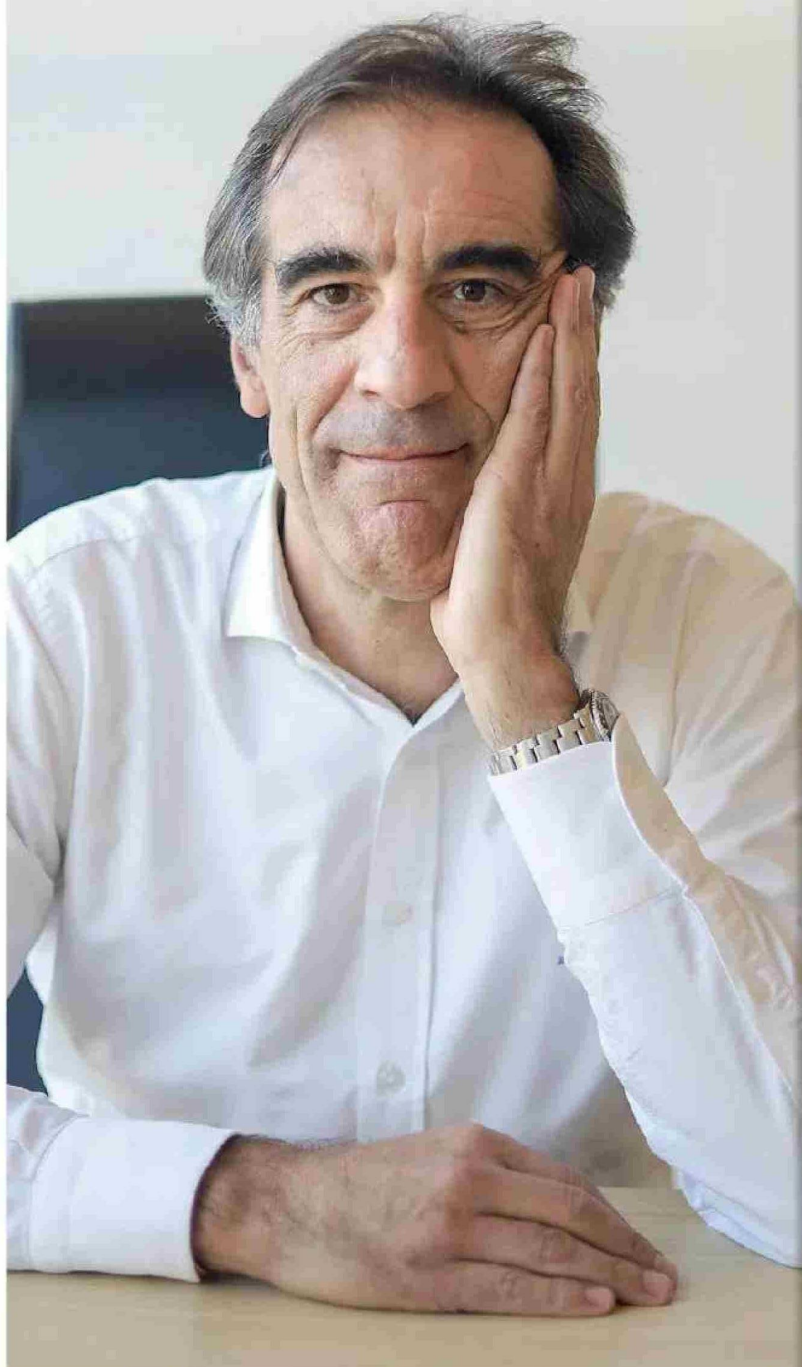


EL DEAL

La estrategia de las viñas en su crisis más profunda ante la desaceleración del consumo



“Efectivamente estamos en una crisis, el momento más duro en relación a los que tuvimos en el pasado, y donde hay muchos factores que influyen”, alerta el presidente de Vinos de Chile, Alfonso Undurraga, frente al complejo escenario que afecta al sector desde 2023, y que este año está evidenciando las primeras señales de recuperación.

POR JORGE ISLA

Como tercer integrante de su familia en la presidencia del gremio que agrupa a la industria del vino —que también encabezaron su abuelo y su padre—, Alfonso Undurraga Marimón tiene una perspectiva privilegiada de la evolución y desafíos que enfrenta la industria. Primero desde su ingreso en 1992 a Viña Undurraga, entonces una empresa familiar, y actualmente en Viña Koyle, la bodega ubicada en Los Lingues (Alto Colchagua) donde forma parte del directorio que comparte con sus hermanos, la sexta generación del clan dedicada al vino.

Sin perder su confianza en la capacidad de la industria para sortear escenarios adversos, ni su impulso desde el gremio a la activa búsqueda de oportunidades en los mercados mundiales (ver recuadro), al mismo tiempo el presidente de Vinos de Chile es franco respecto de la magnitud de los problemas de coyuntura y de mediano plazo que afectan al sector por una conjunción de factores locales e internacionales.

A nivel global, el escenario está marcado por una sostenida caída en la demanda, que en 2024 se redujo 3,3% hasta los 214 millones de hectolitros, el nivel más bajo desde 1961 según la Organización Internacional del Vino, sobre todo por el cambio en los patrones de frecuencia e intensidad en el consumo de este producto. “Muchas variables influyen en la caída del consumo en el mundo lo que exige ponernos más a tono, especialmente con lo que quiere la juventud. Pero la baja global en torno a 3% anual no explica el derrumbe de 23% que tuvo Chile en 2023”, alertó, punto

desde el cual desmenuzó el complejo escenario que vive el sector.

“Efectivamente estamos en una crisis. Han sido años duros, y desde que yo estoy en esta actividad hemos pasado varias crisis en el camino, pero no he visto otra como ésta, donde hay muchos factores que influyen. Hoy estamos en el momento más duro respecto de los que tuvimos en el pasado”, señaló.

—¿Qué datos son los más reveladores de la situación del sector?

—En general, toda la gente tiene una buena imagen del vino. Pero nuestra realidad es que hace diez años había 140 mil hectáreas (ha) y ahora estamos en menos de 120 mil ha según el SAG, aunque muchos dicen que estamos más cerca de 100 mil ha. O sea, se han arrancado más de 20 mil ha de viñas, quizás más. Y de las más de 300 viñas exportadoras que hubo en su momento, ese número ha caído. Entonces, en vez de ir avanzando, la industria se ha ido achicando.

—Para este año, el Informe de Previsión de Vendimia de ODEPA estimó una baja de 13,2% en el rendimiento en comparación a la temporada anterior, especialmente en chardonnay y cabernet sauvignon. ¿Esta menor carga de fruta también se debe a este proceso?

—Para los expertos, siempre hay un efecto climático, pero no tuvimos problemas de agua. Para mí, las tres principales razones son: los arranques de viñas —que es uva que no se va a producir—; una gran cantidad de viñas dejadas en abandono porque el año pasado se pagaba \$ 100 por kilo, por lo cual para mucha gente no fue negocio, y, como consecuencia, no se invirtió lo básico para tener una cosecha más productiva.

Fecha: 17-05-2025
 Medio: Diario Financiero
 Supl.: Diario Financiero - Señal DF Sabado
 Tipo: Noticia general
 Título: La estrategia de las viñas en su crisis más profunda ante la desaceleración del consumo

Pág.: 23
 Cm2: 495,0

Tiraje: 16.150
 Lectoría: 48.450
 Favorabilidad: ☐ No Definida

—¿Cómo evidencia este escenario más complejo en el mundo agrícola asociado al vino?

—Por ejemplo, años atrás en Curicó habían hartas viñas, y hoy la mayoría son cerezas o kiwis. O si llamas corredores o agentes de esa zona o de Talca buscando una bodega, te mandan un listado de diez que están a la venta o en arriendo.

La evolución de la crisis

—¿Cuándo partió este escenario complejo?

—Si bien la enfermedad partió tiempo atrás, 2024 fue el peor año. Diría que ahora estamos pagando un poco las cuentas del 2023 y de principios del año pasado, con mucha gente herida en el camino y que no ha salido de la UTI.

—¿Cómo ve la situación y estabilidad de la industria para este año?

—Duele decirlo: estamos en un proceso de ajuste importante. Ahora, el vino tiene su aura especial e imagen positiva en el sentido, que se origina en que mucha gente que está en el negocio del vino le da lo mismo si gana plata o no gana, y su meta es tratar de no perder, lo cual es un problema no solamente de Chile, sino en todos los países productores de vino. Entonces, la gran pregunta de siempre es cuántos van a seguir el negocio. Pero yo creo que la crisis actual es bastante más profunda.

—Sin embargo, no se ha visto como una situación de crisis como la de otras industrias —por ejemplo, las constructoras o las inmobiliarias—, marcadas por quiebras y procesos de renegociación?

—Actualmente sí hay muchas renegociaciones de las viñas, de todas maneras. En el tema de las viñas se debe tener en cuenta la estructura que tiene el negocio agrícola en ese caso, donde el activo campo pesa al final del día para el banco o el acreedor, y eso lo hace un poquito más resiliente a estas crisis. Pero si esta actividad fuera 100% industrial y no hubiera la tierra como garantía, el escenario sería muy diferente.

—¿Cómo se evidencia este cuadro en la relación con el sistema financiero?

—En los últimos años ha aumentado significativamente la actividad de factoring en el sector, lo que demuestra que ya ocupó la línea que tienen con los bancos y se pasaron a una línea mucho más cara. Entonces, al final del día en esas condiciones tampoco es un negocio rentable.

—El año pasado, Viña Undurraga anunció la adquisición de VFC Wines, holding formado por las Viñas Bouchon y Bisquertt. ¿Estamos ad portas de un proceso de consolidaciones en el sector?

—La lógica dice que sí. Como las viñas no han crecido mucho en los últimos diez años, si las empresas quieren crecer, la consolidación es una de las formas de hacerlo, además sacar de la industria viñas que no son rentables. En ese sentido, y dado que la situación está dura, la lógica indica que debe haber bastantes cambios.

—¿Es esperable una disminución significativa en el número de viñas a futuro?

—Menos actores sí. Y eso da pena porque esa es una de nuestras fortalezas. Pero creo que hay que afirmarse y pasar el temporal. Yo veo, espero no equivocarme, que están pasando las últimas nubes y ya vamos a navegar con un poquito más de buen tiempo. Sigo optimista.

Señales de repunte

—¿Qué datos indican que la industria se encamina a una próxima recuperación?

—Afortunadamente, el precio de la uva en tinto —que es el 70% del viñedo— que el año pasado se pagaba a un promedio de \$ 100 a \$ 120 el kilo en 2024, este año yo diría que más tiraba a los \$220 o \$240. Eso ya produce un alivio importante. Además, mientras el año pasado comprabas la arroba de vino cabernet sauvignon en menos de \$10.000, hoy día la gente no lo vende por menos de \$15 mil. Y en blanco para que decir: desde \$21.000 en 2024 a \$30 mil este año. Todas esas señales muestran que el productor y el bodeguero que venden uva están ganando más plata. Y el dólar también ha acompañado.

Y otra señal muy positiva es que, mientras a diciembre pasado había 1.500 millones de litros en bodega según el SAG, este año esa cifra llega a 1.300 millones, o sea pudimos mover 200 millones de litros más. Y si bien todavía es bastante —porque estamos moviendo un poco más de mil millones de litros al año entre lo que se exporta y lo que se vende a nivel local—, los números duros están positivos. Ahora, eso también tiene un desfase en relación a la economía individual de cada viña. Ese es el tema cuando se ha estado tantos años metido bajo el agua.

—¿Seguirá la reducción de plantaciones?

—En general, la gente con espaldas indirectamente ligada a la fruta y que está metida en el vino, hace rato que se viene saliendo y se ha ido a la cereza, al kiwi o a otras frutas más rentables. Entonces, quedan todas las viñas grandes, y viñas y empresarios a los que les cuesta más salirse.

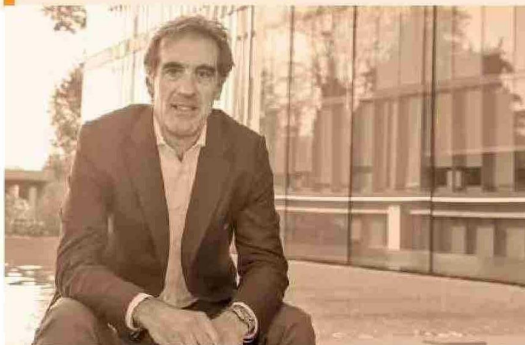
—Con estas señales ¿existen expectativas de normalización en la industria en 2025?

—Claramente este año se produjo un rebote, que deberíamos ver de nuevo el próximo año, sobre todo en los tintos, donde todavía hay cancha para que el precio siga subiendo y sea un mejor negocio.

—¿Cuál ha sido el balance de exportaciones hasta ahora y la proyección para este año?

—En los primeros cuatro meses de 2024 en volumen tenemos un aumento de casi 3% de aumento, y en valor vamos igual. Nosotros esperábamos este año estar más cercanos al 5% de crecimiento en volumen y eso se ve más duro ahora —además de que todo el tema de los aranceles va a ensuciar los números— pero nuestra expectativa es que vamos a crecer este año versus el 2024, y vamos a seguir recuperando lo que se perdió en 2023. Mi pronóstico es que deberíamos acercarnos de nuevo a los 50 millones de cajas —el año pasado llegamos a 47 millones— y si cerramos el presente ejercicio en ese rango, va a ser un buen año. 

El ascenso de Brasil y las oportunidades que vienen en Canadá y México



Alfonso apunta que aún es temprano para sacar conclusiones, respecto al efecto de los aranceles de EEUU —cuyas cifras de venta se mantienen similares a las del año pasado— como en el resto de los mercados globales.

Destaca el aumento de 30% en los envíos a Canadá en paralelo a la masiva salida de los vinos californianos de las góndolas de los supermercados, que representaban del orden de la mitad de la oferta en ese canal, con lo cual ese país se consolida entre los top diez para Chile.

Por eso es que se perfila entre los objetivos centrales en la estrategia de promoción Wines of Chile, cuyo plan estratégico en marcha ha priorizado a EEUU, Brasil y China como los tres grandes mercados, y mientras que en fase de prospección se encuentran México e India.

“Mientras EEUU —que venía cayendo muy fuerte— se ha mantenido parejo en los últimos años, y China todavía no se recupera, con cifras que arrojan una caída de 20% en lo que va de este año, en Brasil hemos tenido muy buenos resultados en 2024 —donde se consolidó como el principal destino— y este año también vamos hacia arriba”, indicó valorando el rápido aumento del precio promedio desde US\$ 18 y US\$ 25.

También destacó la consolidación de Latinoamérica para las exportaciones de vino chileno, especialmente México, “que con un precio promedio de US\$ 22 viene creciendo con buena proyección” apuntando a incrementos de 30% este año escalando a los 10 principales destinos” y Colombia, que en lo que va de 2025 viene aumentando en 35% los volúmenes, alcanzando un precio promedio de casi US\$ 24.

Así, no obstante precisó que “no podemos quitar el pie del acelerador a China”, y seguirán apoyando el ascenso de Brasil, el timonel de Wines of Chile añadió que en la hoja de ruta para los próximos años en materia de promoción comercial “claramente nos tenemos que dedicar a Canadá y a México”, además de tener la mirada puesta en India “si logramos sacar un tratado que nos que nos dé una ventaja”.

En ese marco, puntualizó: “Ahí la pregunta del millón es si podemos levantar más fondos del Gobierno o de socios colaboradores”. 