



Viña Santa Rita asegura que sus planes apuntan a "crecer con mayor disciplina comercial", en medio del complejo escenario de la industria.

TRAS REPORTE DE RESULTADOS DE 2025:

Grandes viñas aceleran estrategia *premium* y ejecutan despidos para enfrentar crisis del vino

Conocedores del sector señalan que si bien la premiumización podría contrarrestar los efectos de la crisis global, advierten que estos planes deben balancearse con etiquetas masivas enfocadas en los volúmenes.

N. BIRCHMEIER

A nivel global, el escenario de la industria del vino está marcado por una sostenida caída en el consumo. Este entorno se resiente con fuerza en las viñas chilenas exportadoras.

Para enfrentar este escenario, las compañías vitivinícolas han resuelto desde acelerar su estrategia en el segmento *premium* hasta el desprendimiento de activos y reducción del personal de trabajo, y han sido parte de las medidas que han adoptado, según se colige de los informes que algunas reportan a la Comisión para el Mercado Financiero (CMF).

Foco en vinos de alto valor

Baltazar Sánchez, presidente de Viña Santa Rita, señala en una carta dirigida a sus accionistas que "la coyuntura actual nos exige acelerar su implementación y profundizar sus ejes prioritarios: focalizarnos en segmentos de alta gama; fortalecer nuestras marcas estratégicas en forma consistente; estrechar las relaciones con nuestros socios; adaptar nuestra estructura y nuestros procesos al escenario competitivo actual".

Desde Viña Santa Rita, señalan a "El Mercurio" que "la industria enfrenta menor consumo, mayor presión promocional y márgenes más estrechos, lo que incide en la forma de competir en el mercado". Si bien afirman que "el foco está en crecer con mayor disciplina comercial, priorizando categorías y mercados con mayor potencial de diferenciación y rentabilidad", advierten que no dejarán de "participar en segmentos masivos".

La compañía ligada al grupo Claro también concretó la venta de activos —un campo de 1.000 hectáreas en Pumanque— para

445

Puestos de trabajo se redujeron en las planillas de trabajadores de las viñas Concha y Toro, Santa Rita y VSPT Wine Group entre 2023 y 2025, según los datos reportados por las compañías a la CMF.

paliar los efectos de la crisis. Santa Rita asegura que revisan en profundidad todas sus áreas, lo que "se ha traducido en decisiones concretas como ajustar el portafolio, focalizar inversiones, optimizar niveles de inventario y abastecimiento, estrechar el trabajo con socios comerciales y prescindir de activos no estratégicos".

En Viña Concha y Toro —vinculada a la familia Guilistasi y Larraín Santa María— afirmaron su estrategia de premiumización (iniciada en 2017). Les permitió enfrentar con resiliencia esta crisis, reportando cifras azules durante 2025. Sus vinos agrupados en las categorías *premium* y superiores representaron el 57,4% de sus ventas de vino.

Sin embargo, la mayor viña del país también comenzó a aplicar la "más profunda de sus transformaciones", según adelantó Eduardo Guilistasi, CEO de Viña Concha y Toro, a mediados de marzo. La firma implementará una "limpieza" en el portafolio de marcas menos rentables y ajustes en "unidades productivas, tanto enológicas, ajustes en el área agrícola" como en el área administrativa, detalló el ejecutivo. También avanzarán en la "salida de campos en Chile y término de contratos en EE.UU.", lo que generaría eficiencias por casi \$4.000 millones.

VSPT Wine Group, cuya matriz es CCU —perteneciente al grupo Luksic—, afirma que ha

desplegado distintas medidas de eficiencia para reducir sus gastos operacionales. Finalizó su segunda fase de "especialización y automatización" de la bodega en Isla de Maipo, enfocada en la elaboración de vinos *premium* y espumantes. Pablo Granifo, presidente de la compañía, señaló que esta medida sería un "paso importante en nuestro camino hacia la excelencia enológica y el negocio de mayor valor".

Otras medidas

A pesar de que el segmento de vinos *premium* es "más resiliente" ante escenarios adversos al generar mejores retornos, altos ejecutivos de la industria, que piden reserva de su identidad, aseguran que orientarse exclusivamente hacia esta categoría de mayor valor no es suficiente para contrarrestar las mermas financieras del sector. En su lugar, aseguran que la estrategia también debe balancearse con los vinos masivos o de "batalla", dado que representan mayores volúmenes de producción.

"Los vinos de más alta categoría requieren trabajo de inversión de marca y de promoción. No es llegar e instalarse con una bodega para producir vinos de alta gama y venderlos por una suma alta de dinero", dice Yerko Moreno, director del Centro de la Vid.

Actores del rubro admiten que la industria atraviesa una "fuerte reconversión", lo que ha implicado recortes de planilla.

Entre las tres grandes viñas (Concha y Toro, Santa Rita y VSPT) han recortado 445 puestos de trabajo en forma conjunta entre 2023 y 2025. Conocedores del rubro aseguran que estas desvinculaciones serían aún mayor considerando a otras viñas con menor capacidad financiera para soportar la crisis.