LITORALPRESS

Fecha: 10-05-2026
Medio: Diario Financiero
Supl. : Diario Financiero - DF Mas
Tipo: Noticia general
Título: LA JUGADA DE US$ 32 MILLONES DE LA VIÑA QUE FUNDÓ FRA FRA

Pág. : 12
Cm2: 634,3
VPE: $ 5.620.356

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: No Definida

LA JUGADA DE US$ 32 MILLONES DE LA VIÑA QUE FUNDÓ FRA FRA

Cuando Francisco Javier Errázuriz Talavera plantó 2.500 hectáreas en Marchigüe, en 1994, era casi el único proyecto vitivinícola de la zona. Hoy, 32 años después y a dos de la muerte del fundador, la viña que controla su familia prepara una importante inversión: US$ 16 millones para plantar 800 hectáreas adicionales entre 2026 y 2030. Lo hace en uno de los peores momentos de la industria chilena, con la mayoría de las viñas -y ellos incluidos- cerrando 2025 en rojo. "2026 va a ser un año azul", adelanta el CEO y yerno de Fra Fra, Pablo Reyes.

El 1 de noviembre de 2011, el empresario, exsenador y agrónomo Francisco Javier Errázuriz Talavera sufrió una hemorragia cerebral. Hasta esa mañana, Fra Fra -como lo conocía Chile desde su candidatura presidencial en 1989, y quien murió en marzo de 2024- lideraba el Grupo Errázuriz desde una oficina en calle Amunátegui, a pocas cuadras de La Moneda. Era un holding que había levantado durante medio siglo, con pasos por minería, retail, finanzas, industria inmobiliaria y agro. Y, desde 1994, también tenía interés en una viña en el secano costero de Colchagua que llamó Viñedos Errázuriz Ovalle y más tarde rebautizó Marchigüe.

Pablo Reyes, ingeniero agrónomo de la Universidad Católica, casado con Victoria Errázuriz Ovalle -la hija mayor de Fra Fra-, llevaba unos 13 años fuera del grupo. Había llegado en 1988, recién egresado, con 24 años, a trabajar con un Fra Fra de 44. Lo primero que armaron juntos fue un tranque para regar esa zona, y después el huerto de ciruelas mecanizado más grande de Chile. La viña vino en 1994 y Reyes participó desde el origen. En 1998, luego de la primera vendimia, se independizó.

Cuando volvió, tras el accidente de su suegro a fines de 2011, pensó que sería por unos meses, mientras la familia se reorganizaba. Pero pronto fue evidente que Errázuriz Talavera no iba a volver a los negocios, y Reyes -luego de coordinar con su cuñado Francisco Javier Errázuriz Ovalle, quien asumió la presidencia del grupo en ese tiempo- se quedó. Han pasado 15 años desde entonces y, si bien la viña no es el negocio más grande del grupo (el corazón del holding sigue siendo la minería, vía Cosayach y el proyecto de litio en Maricunga), hoy es uno de los proyectos más queridos del clan Errázuriz Ovalle (ver recuadro).

La familia recientemente aprobó un plan

UN NEGOCIO QUE NO SE VENDE

El Grupo Errázuriz tiene 60.000 hectáreas en total. Treinta mil son forestales, 2.500 son de viña, mil de fruta, y el resto agricultura y ganadería. La viña no es la pata más grande, pero sí es la más cercana al apellido, dice Pablo Reyes.

La estructura de gobierno es liviana. Hay un Consejo de Familia, integrado por todos los hermanos Errázuriz Ovalle, y un directorio formal con dos o tres directores externos. Reyes asiste a tres o cuatro directorios al año. "Es un grupo bien poco burocrático. Se toman decisiones rápido y cortito. Súper ágil", dice. Las inversiones se evalúan, se sensibilizan en precio y tasa, y se aprueban si el proyecto es atractivo.

Tampoco hay intención de aprovechar el mal momento de la industria para crecer vía adquisiciones. "Logísticamente nos conviene estar donde estamos y no irnos muy lejos", afirma Reyes.

El bajo perfil corporativo se nota incluso en los premios. Marchigüe ganó "Mejor Viña" en Catad'Or 2025. "La familia no tiene la necesidad de sacarse la foto con la viña", reconoce Reyes.

www.litoralpress.cl

LITORALPRESS

Fecha: 10-05-2026
Medio: Diario Financiero
Supl. : Diario Financiero - DF Mas
Tipo: Noticia general
Título: LA JUGADA DE US$ 32 MILLONES DE LA VIÑA QUE FUNDÓ FRA FRA

Pág. : 13
Cm2: 648,7
VPE: $ 5.747.920

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: No Definida

SI BIEN NO TENÍA EXPERIENCIA EN ESTE RUBRO, ERRÁZURIZ QUISO ENTRAR CON TODO. "YO QUIERO UNA VIÑA DE CINCO MIL HECTÁREAS", DIJO, EN UNA ÉPOCA EN QUE NI SIQUIERA CONCHA Y TORO ALCANZABA ESA SUPERFICIE. LE COSTÓ QUE LO CONVENCIERAN DE BAJAR LA CIFRA A LA MITAD.

para invertir US$ 16 millones adicionales en plantar 800 hectáreas nuevas entre 2026 y 2030, sobre los US$ 16 millones ya desembolsados desde 2020. Lo hacen, eso sí, en uno de los peores momentos de la industria vitivinícola chilena, el cual ellos tampoco han podido esquivar. "Hemos querido aprovechar un minuto duro para hacer las inversiones que tenemos que hacer", dispara Reyes.

Asesoría de Aurelio Montes

Francisco Javier Errázuriz no era de tomar vino. Le parecía, dice Reyes, siútico. Pero en 1994, cuando ya manejaba un diversificado holding de negocios, decidió plantar una viña de 2 500 hectáreas en Marchigüe, una comuna que en ese momento era zona ovejera y prácticamente sin negocios vitivinícolas.

Errázuriz había comprado años antes el fundo La Esperanza, que pertenecía a su padre y formaba parte de la antigua hacienda San José, ligada históricamente a la familia Errázuriz Pereira. El campo se había expropiado durante la reforma agraria y se devolvió en los '70. Cuando Reyes llegó a trabajar con él en 1988, recién egresado, Fra Fra ya estaba haciendo cosas en esos terrenos. "Tenía un ojo para crear cosas que era increíble, veía cosas que nosotros no veíamos", recuerda Reyes. Construyeron primero un tranque y después armaron el huerto de ciruelas mecanizado más grande de Chile.

La viña fue el paso siguiente. Y si bien no tenía experiencia en este rubro, Errázuriz quiso entrar con todo. "Yo quiero una viña de cinco mil hectáreas", dijo, en una época en que ni siquiera Concha y Toro alcanzaba esa superficie. Le costó que lo convencieran de bajar la cifra a la mitad. Se asesoraron con Aurelio Montes, uno de los enólogos que en esos años más empujaba la salida del vino chileno al mundo, y se lanzaron a plantar.

El proyecto partió como Viñedos Errázuriz Ovalle, pero al poco andar hubo que cambiarle el nombre porque la marca se confundía con la otra Errázuriz, controlada por la familia Chadwick. Pasó a llamarse Viñedos Marchigüe. "Eso le produjo un retraso a la marca", reconoce Reyes hoy. "Entramos en un minuto donde ya había varias marcas consolidadas, entonces posicionarse era difícil".

Mano al bolsillo

Sentado en su oficina en el quinto piso de Amunátegui 178, donde todavía operan las firmas del Grupo Errázuriz, Reyes recuerda cómo se encontró con la viña a fines de 2011. Funcionaba, "pero los viñedos estaban un poco maltratados", dice. Entonces, volvió de lleno al campo y empezó a corregir desde la base. Recuperar fuentes de agua, injertar, hacer rebajes. En pocos años duplicaron la producción.

La viña pasó "de ser el patito feo del grupo a una compañía con números azules", describe Reyes. El mejor ciclo de Marchigüe arrancó en 2012 y se extendió por más de 10 años, justo cuando otros brazos del holding atravesaban un minuto duro. En paralelo, Reyes profesionalizó la operación con sistemas de costeo, gestión e inventarios que antes no existían, alineándose con el modelo de las viñas grandes.

Pero los buenos ciclos se terminan. Post pandemia, los cambios en el consumo mundial de vino marcaron el fin de los años de bonanza. En el campo, además, Reyes empezó a notar que las correcciones aplicadas a las parras viejas duraban cinco o seis años antes de fallar de nuevo, y que la viña ya había dado todo lo que podía dar con lo que tenía. "Milagros no podíamos hacer", dice.

Y por lo tanto, antes de la caída del consumo mundial y de que llegaran los aranceles de Trump, decidieron invertir. Si querían que el negocio siguiera, había que meterse la mano al bolsillo.

US$ 32 millones

El plan de inversión que hoy lleva Marchigüe se decidió en 2019 y arrancó al año siguiente. Reyes dice que la primera arista fue instalar una nueva planta de envasado, una inversión de US$ 6,5 millones que se compró en Italia y se montó vía remota durante la pandemia. Hasta entonces, Marchigüe traía el vino en camiones aljibe desde Colchagua a una planta en Santiago, lo envasaba y lo despachaba al puerto. El ejecutivo planteó al directorio que la planta tenía que estar al lado de los vinos, moderna, ordenada y bajo las normas de calidad que él quería.

La segunda arista fueron las nuevas plantaciones y la apertura de zonas inéditas. La principal es Nilahue, en Colchagua costa, donde tenían 20 hectáreas de Malbec que andaban muy bien y van a llegar a 320. La inversión hasta hoy supera los US$ 10 millones y van a llegar a las 600 hectáreas nuevas. Lo que viene ahora, adelanta el CEO, son otros US$ 16 millones para sumar 800 hectáreas adicionales hasta 2030 o 2031. "El programa ya está súper aprobado", dice Reyes. En total, el proyecto completo bordea los US$ 32 millones en una década, todo autofinanciado, una regla de oro del grupo Errázuriz.

La industria, mientras tanto, está en otro ánimo. Reyes afirma que Chile pasó de exportar 53 millones de cajas en 2021 a 44 millones en 2025, los graneles cayeron de 360 a 240 millones de litros, y se han arrancado cerca de 30.000 hectáreas en el país, sin contar las que están abandonadas. "Hemos querido tener una mirada positiva, hemos querido aprovechar un minuto duro para hacer las inversiones que tenemos que hacer", dice. Su tesis es que los negocios son cíclicos, que la industria se va a estabilizar por el lado de la oferta y no de la demanda, y que cuando vuelva el ciclo Marchigüe va a estar lista. "Los negocios son cíclicos. No se va a dejar de tomar vino por mucho que las nuevas generaciones tomen menos. Se va a seguir tomando como siempre y se va a regular", agrega.

En paralelo, Reyes movió el tablero de mercados. Cuando volvió en 2012, la viña dependía demasiado de pocos clientes. Brasil concentraba el 50% de las ventas envasadas en dos compradores. Empezó a viajar, a recuperar clientes abandonados y a abrir Brasil en una alianza con un trader local que hoy explica buena parte de la operación.

China, explica el ejecutivo, fue otra historia. Reyes se demoró cinco años en cerrar un negocio con Maotai, una de las mayores compañías de alcoholes del mundo. Viajó varias veces a verlos, los recibió en Chile, comió con ellos. Funcionó muy bien hasta que la combinación de recesión china, pandemia y cierre del consumo terminó con todo. "China se murió, y se murió no solamente para nosotros", resume. Hoy ese mercado está empezando a moverse de nuevo, muy lento.

Marchigüe también creció en mercados que históricamente pesaban poco en su mix. Chile pasó de un 5% de las ventas a alrededor de 15%, lo que hoy equivale a unas 100 mil cajas anuales en góndola local. Y en Estados Unidos, donde la relación con la cadena Trader Joe's lleva más de una década, Reyes asegura que han logrado mantener el punto de precio pese al arancel impuesto por Donald Trump en abril de 2025. "Tenemos una relación de amistad con ellos, más que comercial", dice.

"Rojito, no rojo"

Los números de 2025, al igual que en muchas viñas en Chile, cerraron en rojo. Reyes lo dice sin dramatismo y aclara que fue una decisión consciente. "Tuvimos un número rojito, no rojo", dice. "Teníamos un sobrestock de vinos a granel y tomamos la decisión de liquidarlo. Lo teníamos súper claro desde el minuto en que lo hicimos. Lo conversamos y se tomó la decisión. No nos sorprendió", explica.

Para 2026, dice, las cifras vienen bien. "Estuve revisando los números hoy en la mañana y va a ser un año azul. Creemos que vamos a tener buenos resultados", dice. La apuesta de fondo, repite, es contracíclica. Marchigüe está autofinanciada, no se apalanca, y eso le permite invertir cuando otras firmas no pueden. "Hay viñas dentro del grupo del vino chileno que no tienen esa opción. Cuando te aprieta el banco, te aprieta. Y cuando el negocio es malo, los bancos aprietan", explica.

A eso se suma una línea de innovación que arrancó hace año y medio. Espumantes, vinos saborizados y desalcoholizados, categorías incipientes en Chile que hoy crecen a doble dígito en el mundo. "No es llegar y salir con un vino con siete grados de alcohol y después decir, sabes qué, ahora con 8,5", dice Reyes. La idea es que cuando salgan al mercado, lo hagan con producto testeado.

Marchigüe sostiene desde el origen un modelo de tres patas que combina venta de uva a terceros, granel y vino embotellado. "Siempre se pensó en que íbamos a vender una parte de uva, una parte de vino a granel y una parte de vino envasado", explica Reyes. "Y por lo tanto había que prestigiar la uva y prestigiar los graneles". El embotellado, agrega, es la pata más estable, porque el precio de la botella se mueve con menos violencia que el del granel, que es más spot.

Dentro del embotellado, Reyes va a contramano del discurso dominante de la industria, que apuesta por subirse al segmento premium. Marchigüe maneja vinos que van desde los US$ 18 hasta los US$ 400 la caja, pero su volumen está concentrado entre los US$ 25 y US$ 40 FOB. "A mí me encantaría ser el rey de la botella entre US$ 25 y US$ 35 FOB", dice. "Contrario a lo que otra gente dice, que quieren tener vinos de US$ 60 u US$ 80, nosotros tenemos vinos así, pero en un volumen mucho más chico".

El objetivo, dice, es entrar dentro de las 10 viñas con más ventas en Chile en cinco años. Hoy Marchigüe es la cuarta o quinta viña del país en superficie plantada, con 2.300 hectáreas, pero su marca todavía está fuera del radar para una parte importante del consumidor. "Hemos tomado esto como un desafío y como una oportunidad", lanza. +

www.litoralpress.cl