

La cooperativa pisquera reunió a sus socios en Atacama y Coquimbo para analizar resultados 2025 y delinear los desafíos de una industria que transita desde el volumen hacia la captura de valor, en un escenario de mayores costos y cambios en el consumo.

EQUIPO EL DÍA / Región de Coquimbo

En un escenario más exigente para la industria pisquera, la Cooperativa Agrícola Pisquera Elqui (Capel) realizó una nueva ronda de encuentros sectoriales en distintas comunas de las regiones de Atacama y Coquimbo, instancia que convocó a sus cooperados para analizar resultados, desafíos y proyecciones del negocio.

En los encuentros participaron cooperados de las comunas de Copiapó, Vallenar, Vicuña, Ovalle, Monte Patria, Río Hurtado y Salamanca, para analizar resultados, desafíos y proyecciones de la organización.

El presidente del Consejo de Administración de Capel, Egidio Rigotti, destacó la importancia de la participación de los cooperados, señalando que "esta cooperativa no

ANTE UN ESCENARIO DESAFIANTE

Pisqueros buscan consolidar su presencia internacional



De cara a 2026, los pisqueros proyectan consolidar su presencia internacional y avanzar en eficiencia productiva.

es una empresa cualquiera, es la extensión productiva de cada uno de nuestros socios (...) vemos trabajo agrícola transformado en valor".

Asimismo, explicó que hoy Capel es una organización "operacionalmente sana, financieramente responsable y estratégicamente enfocada".

Durante los encuentros, Capel presentó los resultados del ejercicio 2025, donde logró ingresos y resultados operacionales positivos, impulsados

por mejoras en la eficiencia operativa, fortalecimiento del mercado nacional y un positivo año para el negocio de graneles, junto con una reducción significativa de la deuda.

Estos encuentros fueron valorados por los socios como un espacio clave de comunicación. Rodrigo Peñafiel destacó que permiten "una comunicación más directa", mientras que Carolina Marín Alfaro subrayó el valor humano de estas instancias, señalando

que "hay amistad, hay cercanía, hay comunidad".

Desde el Valle del Choapa, Luis Núñez indicó que es un momento para expresar inquietudes y destacó que la cooperativa está "en un buen pie económica, financieramente y en ventas (...) tenemos una cooperativa sana".

Uno de los principales mensajes apunta a un cambio estructural en la industria: el crecimiento ya no está impulsado por el volumen, sino por la captura de valor. En esa línea, Capel ha reforzado su estrategia combinando su negocio principal con nuevas categorías. "El desafío hoy es crecer con eficiencia y capturar valor", planteó el gerente general, Claudio Escobar.

También se abordó la vendimia 2026, informándose los valores de la uva e incentivos para los socios, en un contexto de alza de costos.

De cara a 2026, Capel proyecta consolidar su presencia internacional y avanzar en eficiencia productiva. El mensaje central fue claro: la cooperativa inicia un nuevo ciclo con una base financiera más sólida, con el desafío de avanzar hacia un modelo centrado en valor, eficiencia y sostenibilidad.