LITORALPRESS

Fecha: 18-05-2025
Medio: Diario Financiero
Supl. : Diario Financiero - DF Mas
Tipo: Noticia general
Título: LOS PASOS DEL GRUPO HURTADO VACIÑA PARA SU NEGOCIO MÁS LONGEVO Y CENTENARIO

Pág. : 14
Cm2: 695,5
VPE: $ 6.163.224

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: No Definida

POR DENTRO

POR AZUCENA GONZÁLEZ

LOS PASOS DEL GRUPO HURTADO VICUÑA PARA SU NEGOCIO MÁS LONGEVO Y CENTENARIO

Viña Maquis va a cumplir 110 años en manos del grupo chileno, que entre cuyos negocios más visibles en los que está presente están Entel, Pucobre, Consorcio Financiero y Cemento Polpaico. En la vitivinícola no tienen socios y preparan proyectos vinculados al turismo, en los que se han involucrado en distintas dimensiones las nuevas generaciones, como el hijo de María Mercedes Hurtado Vicuña, Ricardo Rivadeneira Hurtado, el director ejecutivo de la vitivinícola, o una hija arquitecta de Juan Hurtado Vicuña. Un primer paso ya lo dieron, al emprender la restauración de la que fue la histórica casa de los Hurtado, ubicada en Colchagua, para habilitarla como casa de turismo.

LITORALPRESS

Fecha: 18-05-2025
Medio: Diario Financiero
Supl. : Diario Financiero - DF Mas
Tipo: Noticia general
Título: LOS PASOS DEL GRUPO HURTADO VACIÑA PARA SU NEGOCIO MÁS LONGEVO Y CENTENARIO

Pág. : 15
Cm2: 655,4
VPE: $ 5.807.282

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: No Definida

>>

"ADEMÁS DE SER UN NEGOCIO ANTIGUO, ES UN NEGOCIO AL QUE LA FAMILIA LE TIENE UN CARIÑO PARTICULAR PORQUE, POR EJEMPLO, ESTÁ AÚN LA BODEGA ANTIGUA QUE CONSTRUYÓ MI ABUELO, IGNACIO HURTADO ECHENIQUE (HIJO DE JOSÉ MARÍA HURTADO) Y FUE LA PRIMERA OBRA QUE ÉL HIZO AL SALIR DE LA UNIVERSIDAD. ÉL ERA INGENIERO CIVIL, LA CONSTRUYÓ EN 1927, Y TODAVÍA LA USAMOS", DICE RICARDO RIVADENEIRA HURTADO.

Entel, Consorcio Financiero, Pucobre y Cemento Polpaico, son las compañías más visibles en las que está presente el grupo Hurtado Vicuña. En todas ellas tienen socios, pero hay un negocio mucho menos conocido de este conglomerado chileno, en el que sólo participan los seis hermanos -José Ignacio, María Mercedes, María Victoria, Juan, Nicolás y Pedro Hurtado Vicuña-, y que, pese a su mucho menor tamaño, es el más longevo del grupo y el que capta un especial interés. Se trata de Viña Maquis, donde los hermanos participan en partes iguales, y con la que están dando pasos para crecer hacia el turismo.

Ubicada en la actual comuna de Palmilla, en el centro del valle de Colchagua, entre el Estero Chimbarongo y el río Tinguiririca -en un paño de 200 hectáreas, 70 de ellas dedicadas a los viñedos-, Viña Maquis se dedica a producir vinos ultra premium, con botellas ícono cuyos precios superan los $ 120 mil en el mercado nacional.

Es una viña, además, con más de 200 años de historia. Nació en el siglo XVIII, fundada por la Compañía de Jesús, para luego ser traspasada a la familia Errázuriz, cuando la orden religiosa fue expulsada de los dominios de Hispanoamérica por la corona española, en la época de la Colonia. Avanzando en el siglo XIX, fue parte de las propiedades de dos exPresidentes de Chile, Federico Errázuriz Zañartu y su hijo Federico Errázuriz Echaurren, y en 1916 fue vendida a José María Hurtado Larraín, abuelo de la actual generación propietaria de la viña. Hace 20 años y tras adquirir un paño adicional de 800 hectáreas, 90 con viñedos, en 2004 sumaron otra viña aledaña, Calcu. Y también han emprendido diversificación de cultivos, con producción de aceite de oliva, paltos, y naranjas y mandarinas de exportación.

"Además de ser un negocio antiguo, es un negocio al que la familia le tiene un cariño particular porque, por ejemplo, está aún la bodega antigua que construyó mi abuelo, Ignacio Hurtado Echenique (hijo de José María Hurtado) y fue la primera obra que él hizo al salir de la universidad. Él era ingeniero civil, la construyó en 1927, y todavía la usamos. Es modernísima para la época. Probablemente es la más antigua bodega de concreto con cubas cilíndricas que hay en Chile", cuenta Ricardo Rivadeneira Hurtado, director ejecutivo de la viña desde 2019, el segundo de ocho hijos de María Mercedes Hurtado Vicuña.

Todo en familia

En Viña Maquis -que preside Juan Hurtado-, del total de las ventas de la compañía, el 10% -en valor-, ocurre en su lugar de origen, y allí llegan incluso turistas en kayak, por el río. Con unas 8 mil visitas al año, medido como personas que pagan tour, doblando la cantidad en sólo un año, el paso lógico fue, en los últimos meses, avanzar hacia abrir una veta turística.

Por ello, emprendieron la habilitación como casa de turismo de la que fuera la vivienda antigua de los Hurtado. Se trata de una construcción que data de comienzo del año 1800 y en la que vivieron los primeros Hurtado en la zona (José María Hurtado), y en esta habilitación se involucró una de las hijas de Juan Hurtado, María Ignacia Hurtado Cruzat, junto a su marido Cristián Willumsen, ambos arquitectos, en un trabajo de conservación de su estructura original, pero dejándola acondicionada para albergar a los turistas.

Estos mismos profesionales están terminando la arquitectura para ir a una segunda fase y llevar a cabo un restaurant en la zona, un proyecto que -eso sí- aún requiere de la decisión del directorio de la firma, en línea con las complejidades que han afectado a la industria del vino en el último tiempo.

"No es un anhelo en las nubes. Hay que tomar la decisión del momento para hacer la inversión, pero es mucho más que una idea", precisa sobre el proyecto Ricardo Rivadeneira, quien lleva 25 años involucrado en el devenir de Viña Maquis. Tras haberse recibido de ingeniero agrónomo y enólogo en la PUC, Rivadeneira desplegó una carrera en la industria vitivinícola fuera de Chile. Primero trabajó en el valle de Napa, Estados Unidos, en la viña Charles Krug, vinculada a la familia Mondavi. Y tras volver a Chile y trabajar en otra firma (Industrias Vinicas), se integró en el 2000 como gerente general a Viña Maquis, llamado por su familia, si bien por dos meses se fue a Francia, a trabajar en Château Branaire Ducru.

Otra integrante de la familia Hurtado que sin trabajar directamente en la viña se ha involucrado en aspectos de su desarrollo, ha sido María Gabriela Rivadeneira Hurtado -la hermana mayor de Ricardo Rivadeneira-, quien, como diseñadora PUC, ha sido la responsable de los diseños de etiquetas de los vinos de Maquis, inspirados en piezas de platería mapuche. Vinos que este año, en marzo, ganaron reconocimientos internacionales de parte de The Wine Advocate, publicación que calificó a su ícono Viola como el carménère número 1 del mundo, con un puntaje de 96+. Y 96 puntos obtuvo su otro ícono, Franco, calificándolo como el cabernet franc número 1 de Chile.

Si bien el resto de los primos -más de 40 integrantes entre los hijos de los seis hermanos Hurtado Vicuña- no participan directamente en la gestión de la viña, "es bien notable cómo el campo es algo que les interesa y les llega a todos. Todos me escriben y me llaman. Es algo que les es muy cercano. Ahí se nota que es una familia muy agrícola", dice Rivadeneira.

En el directorio de la vitivinícola participan, además de Juan José Hurtado Vicuña como presidente y de Ricardo Rivadeneira Hurtado como director ejecutivo, Pedro José Hurtado Vicuña; Richard Büchi Buc; y Sebastián Ríos Rivas (el gerente general de Pucobre).

"Puede ser que los vinos chilenos no estén tan perjudicados"

Con ventas que suman unas 30 mil cajas de vino al año como grupo (incluyendo a Calcu), Ricardo Rivadeneira cuenta que han buscado diversificar destinos, considerado el momento de la industria del vino en el mundo, marcado por un escenario con múltiples aristas que lo han complejizado. La caída del consumo de China es uno, mercado que para Maquis representaba el 30% de las ventas, y ahora es un destino que está frenado.

También está la caída mundial del consumo, marcado sobre todo por nuevas generaciones, ya sea porque se orientaron a estilos de vida sin consumo de azúcar, o porque consumen otras sustancias.

Y a este cóctel se sumó la guerra comercial desatada por Donald Trump que, para el caso de Chile, ya significó el alza del 10% del arancel. Rivadeneira remarca que dicho monto ya está materializado y aplicándose, y que lo están pagando los compradores, quienes obviamente quieren compensarlo al menos en parte con que el proveedor -las viñas- rebajen los precios, para no traspasar el aumento a los consumidores, en un tema en total desarrollo.

¿Hay algo positivo? Rivadeneira explica que, pese a todo el adverso panorama, la caída en el consumo global se está estabilizando y si bien se consume menos en volumen, la demanda apunta a los vinos finos. Y la guerra comercial podría dejar a los vinos chilenos en mejor posición en comparación con las mayores tarifas que Estados Unidos está aplicando a otros países productores vitivinícolas. "Puede ser que los vinos chilenos no se vean tan perjudicados, porque están siendo menos castigados que otros orígenes", dice el directivo, quien precisa que esto está en total desarrollo. "Hay señales contradictorias", apunta.

En medio de este panorama, Maquis ya había comenzado un proceso de diversificación de mercados, abriendo este año sus primeras exportaciones a Malasia, Holanda y México, y apostando a otros incipientes destinos, como Japón y Hong Kong.

En la foto actual, más de la mitad de las ventas de la Viña Maquis se destina a Chile, y de la otra mitad, los mercados prioritarios son Brasil, con el 25% y Estados Unidos, con el 15%, seguida de ventas en Inglaterra y a los négociants de La Place de Bordeaux, una exclusiva red de comercializadores de los vinos más finos del mundo -se le tilda como el Wall Street del vino-, a la que han accedido muy pocas viñas chilenas, como Santa Rita y Almaviva, y a la que se sumó Viña Maquis en 2022. +