

Fecha: 21-03-2026
 Medio: El Mercurio
 Supl.: El Mercurio - Cuerpo B
 Tipo: Noticia general
 Título: Familias Guilisasti y Larraín reestructuran negocio frutícola, con miras a duplicar la superficie plantada

Pág.: 6
 Cm2: 634,0

Tiraje: 126.654
 Lectoría: 320.543
 Favorabilidad: ☐ No Definida

MARISA COMINETTI

Una amplia reestructuración de su negocio frutícola vienen implementando las familias Guilisasti y Larraín (ambos accionistas de Viña Concha y Toro) en sus operaciones de producción y exportación de frutas. Un proceso que comenzó hace un año y medio con la llegada de Raimundo Costa Ross (48 años) a la gerencia general de Greenvic y que entró en tierra derecha en enero pasado cuando el ejecutivo asumió también la gerencia general de Viconto. Con este movimiento, el negocio apunta a un solo objetivo: crecer y rentabilizar la operación.

Costa explica que en todo este período Greenvic ha vivido un profundo cambio, el que comenzó con el reordenamiento del directorio y la llegada de tres nuevos miembros (Martín Guilisasti, Stefan Tilk y José Antonio Marín). Esto, agrega, sentó las bases para que hoy la empresa esté generando resultados evidentes, sumado además al entusiasmo a nivel corporativo para presentar y desarrollar nuevos proyectos que estén alineados con lo que espera el directorio de la empresa hacia adelante.

Costa precisa que Greenvic nace como una exportadora de fruta en que sus dos matrices, Greenvic y Viconto, son empresas que hoy están enfocadas en el desarrollo de proyectos agrícolas. De hecho, su nombre es la mezcla de sus controladoras. Pero como parte de la reorganización operacional, Greenvic se empezó a diluir y Frutícola Viconto asumió una participación accionaria mayoritaria de Greenvic, con el 68%. En todo caso, Costa precisa que si bien la composición societaria cambia, los accionistas son los mismos, siendo las familias Guilisasti y Larraín las principales, seguidas de las familias Marín y Serrano.

Es en este contexto que se enmarca la última decisión de unificar el liderazgo en ambas compañías, con Costa a la cabeza gerencial. Y todo ello con el objetivo de alinear las estrategias de negocios de ambas operaciones, para así fortalecer al grupo frutícola y plasmar el agresivo plan

PROYECTAN ALCANZAR LAS 1.100 HECTÁREAS A 2030:

Familias Guilisasti y Larraín reestructuran negocio frutícola, con miras a duplicar la superficie plantada

El foco de Greenvic, exportadora, y su matriz Viconto, operador agrícola, es responder a las exigencias del mercado. Invertir en eficiencias y crecimiento agrícola propio o a través de terceros son puntos centrales de su hoja de ruta. Solo en tecnología, el plan de inversiones bordeará los US\$ 15 millones en dos años. Monto podría subir a US\$ 40 millones con los proyectos agrícolas.



“Hoy Chile tiene la oportunidad de abastecer al 87% de la población mundial en contraestación (hemisferio norte); por lo tanto, aún hay muchas oportunidades”.

RAIMUNDO COSTA
 GERENTE GENERAL DE FRUTÍCULA
 VICONTO Y GREENVIC

traestación (hemisferio norte); por lo tanto, aún hay muchas oportunidades para seguir plantando y creciendo”, dice.

Al respecto, precisa que para mantener la competitividad definieron un ambicioso plan de inversión en tecnología como vehículo para generar eficiencias operativas. “Hoy estamos en un proceso de renovación tecnológica súper profundo, como automatización de *packing* y de todos aquellos procesos donde se pueda tecnificar, con el fin de mejorar el perfil de la fruta que enviamos al exterior según las preferencias de cada mercado, ya sea en sabor, calibre, color, etc.”, cuenta Costa. Agrega que el plan de inversiones en tecnología en los próximos dos años fluctuará entre los US\$ 10 millones y US\$ 15 millones.

Nuevas plantaciones

A nivel administrativo también hubo cambios relevantes, con la renovación completa o parcial de algunos equipos, sobre todo en áreas estratégicas como la comercial, ventas y finanzas. Con todo, Raimundo Costa acota que hoy ya es posible advertir que la reversión de los márgenes es una tendencia, pues van dos años seguidos de alza en el resultado de última línea. Esto, asimismo, viene de la mano de enfocarse en aquellas especies más rentables y aumen-

tar la superficie plantada de estas, como arándanos en Chile y uva orgánica en Perú (en Ica).

A la fecha, cuentan con cerca de 480 hectáreas plantadas, de las cuales 80% está en el país. Sin embargo, el objetivo es más que duplicar esa superficie a cuatro años para alcanzar las 1.100 hectáreas al 2030, sobre todo en Chile. “El negocio principal es Chile y por eso el mayor crecimiento será acá, porque vemos que existen oportunidades interesantes”, afirma.

Para lograrlo cuentan con terrenos propios (Viconto y Greenvic), aunque también saldrán a comprar y/o asociarse con productores. “Hoy lo más importante es dar certeza de abastecimiento agrícola”, dice. Y recalca: “Chile por ahora va a ser nuestro foco absoluto en términos de inversiones tanto agrícolas como en infraestructura técnica”, afirma y añade que si se suman las inversiones agrícolas, el monto total del plan para los próximos años fácilmente puede llegar a superar los US\$ 40 millones.

Actualmente Greenvic está entre las *top ten* de las exportadoras frutícolas, y una de las más diversificadas en especies y mercados. Cuentan con 16 programas de frutas y 174 variedades. Los principales productos son carozos, kiwis, manzanas orgánicas y convencionales, uvas orgánicas, arándanos convencionales y orgánicos, cerezas y nueces. En total son más de 60 mil toneladas de frutas. En cuanto a mercados, exportan a 49 países, con más de 200 clientes. En 2025 alcanzaron ventas por sobre los US\$ 130 millones.

de crecimiento definido para los próximos años.

Bajo ese escenario, el gerente explica que Greenvic es la exportadora de fruta, aunque también cuenta con proyectos agrícolas propios que empezará a desarrollar. Viconto, por su lado, es el gestor agrícola, es decir, administra los campos propios y de la filial. De ahí viene la necesidad de coordinación y sincroni-

zación, para buscar eficiencias y potenciar el valor del *holding*.

Tecnología y genética, entre las prioridades

Como parte estructural de la estrategia de crecimiento futuro, Costa —quien venía de Exportadora San Clemente, donde estuvo 6 años como gerente general y anteriormente 8 años en la ex-

portadora Santa Cruz— precisa que están impulsando una serie de medidas y proyectos que incluyen desde aumentar la superficie plantada hasta intensificar la implementación de soluciones tecnológicas en los procesos, junto al uso intensivo de nuevas genéticas y la diversificación de especies. “Hoy Chile tiene la oportunidad de abastecer al 87% de la población mundial en con-

HECTOR ARAVENA