

ALFONSO UNDURRAGA MARIMÓN, PRESIDENTE DE VINOS DE CHILE:

“Soy optimista, 2024 debería ser un buen año”

Mantuvo el perfil bajo durante un año. Tras 12 meses instalado como presidente de Vinos de Chile, Alfonso Undurraga Marimón accedió a hablar del complejo momento que vive el negocio vitivinícola. El rubro vio una caída de 21% en sus exportaciones en 2023.

“Partí trabajando en vinos el año 1992. Para mí, 2023 fue lejos el peor de mis más de 30 años de vida laboral. Fue súper complejo y los números hablan por sí solos: vivimos a lo que exportamos en 2009”, reconoce Alfonso Undurraga.

Sin embargo, el presidente de las empresas productoras de vino cree que las bodegas van a salir del complejo momento. Apela a la historia de la vitivinicultura nacional, que ha vivido ciclos negativos, para luego volver a emerger en cuanto a ventas, superficie e inversiones.

Undurraga es un apellido con historia no solo en la industria, sino también en el liderazgo de las organizaciones empresariales. Su padre, Alfonso Undurraga Mackenna, fue presidente de la Asociación de Exportadores y Embotelladores de Vinos de Chile entre 1977 y 1979. Antes, Pedro Undurraga F., su abuelo, fue presidente entre 1947 y 1964 de la Fundación Vitivinícola de Chile, uno de los primeros gremios viñateros.

Tras la salida de la propiedad de la Viña Undurraga hace casi dos décadas, la familia optó por seguir en el negocio con la Viña Koyle, que dirige enológica su hermano Cristóbal, en la zona de Los Lingues, en el valle de Colchagua. Alfonso paralelamente dirige una empresa de vinos a granel.

“La historia del vino es de altos y bajos. El año pasado fue un momento muy bajo, pero estoy convencido de

Al cumplir su primer año al mando del gremio, afirma que a pesar del impacto financiero por la brusca baja de las exportaciones el año pasado, el alza del dólar y el repunte de las exportaciones en el inicio de este año impulsarán la recuperación del rubro viñatero.

EDUARDO MORAGA VÁSQUEZ

que el vino va a salir más fortalecido y mejor de lo que estábamos antes de esta crisis. La caída genera impactos duros, partiendo por viñas grandes que son las que más mueven la industria y eso chorrea todo para abajo: desde trabajos a la demanda por insumos. Sin embargo, en tiempos difíciles buscamos acercarnos a los colegas, hacer más cosas en conjunto. El año pasado crecimos en cantidad de socios. Pasamos los cien, estamos en 107”, enfatiza Undurraga.

COMPLEJA SITUACIÓN FINANCIERA

—¿En qué pie financiero están las bodegas chilenas tras la caída de 21% en las exportaciones en 2023?

—Es una situación dura. Lo encajo en el tema financiero en general. La industria del vino nunca ha sido una industria muy rentable.

¿Por qué? Porque hay gente a la que no le importa la rentabilidad.

Mi abuelo me decía que “el gran problema que tenemos es que mucha competencia no está pensando en la rentabilidad ni en ganar plata al momento de entrar al negocio”. No

todo el mundo es así o si no estarían quebradas todas las empresas. Es un problema endémico, profundo, pero no solo aquí en Chile, sino en todo el mundo.

Entonces el que el año pasado haya sido complejo financieramente no es algo nuevo en la industria del vino. Ahora sí, es duro para los que vivimos del negocio. Mi familia y muchos de mis colegas sí necesitamos rentabilidad.

Es parte de nuestra historia. La industria

ha pasado por crisis mucho peores de la que pasamos el año pasado. 2023 fue un año. En la década de los 80, fueron casi diez años de crisis y estamos mucho mejor posicionados hoy de lo que estábamos en los 80.

—¿Por qué está mejor posicionada que en esa época?

—En los años 80 dependíamos más del 90% del mercado local. Se nos cayó para la crisis del 81 y por varias cosas más y se nos acabaron los clientes, se nos acabó el mercado. Hoy Chile representa más o menos 20% de nuestras ventas, exportamos el otro 80%.

Además, dentro de ese 80% tenemos muchísimos destinos. Como estamos mucho más diversificados, si se cae un mercado lo reemplazamos con otro. Tenemos muchas más posibilidades de movimientos de lo que había en los años 80.

Por eso cuando la gente me dice que esta crisis es mayor que la de la década de los 80, por lo menos para mí eso no es así. Estamos a años luz de esa crisis. Hay que tener en cuenta que en esa oportunidad el 90% de las viñas cambiaron de mano. Es decir, quebró la industria en general. El año pasado fue duro, ¿pero quién ha quebrado?

Lo estamos pasando mal, algunos peor que otros, pero en general es una industria sana.

AJUSTE DE SUPERFICIE

Incluso antes de la brusca baja de las exportaciones de 2023, había voces que sugerían que Chile te-

“Como estamos mucho más diversificados, si se cae un mercado, lo reemplazamos con otro”.

“Estamos vendiendo menos volumen en Estados Unidos, pero a precios mucho más altos”.



Undurraga destaca la flexibilidad de la industria del vino chilena para enfrentar los cambios del mercado.

SERGIO ALFONSO LÓPEZ



Muestra de vinos en China, un mercado que se contrajo.



Alfonso Undurraga Mackenna, su padre, y Cristóbal, su hermano, en 2008, a poco de lanzar Viña Koyle, en Los Lingues, valle de Colchagua.

nía un exceso de oferta de uva vinífera, lo que explicaba los bajos precios para los agricultores. Con un consumo de vino decreciente en el mundo, la idea de arrancar viñedos ha ido sumando adherentes.

—Para mí es un tema bien doloroso. Soy viñatero de toda la vida y mi corazón me dice siempre ojalá aquí hay que plantar y tener más superficie de viñas y no arrancar. Sin embargo, volviendo a la crisis de los 80, también se produjo un ajuste súper importante de las hectáreas plantadas. Se arrancó cerca del 50% de las hectáreas para vino. Luego llegamos a un *peak* de 140 mil hectáreas. Hoy, según el SAG, estamos cerca de las 130 mil hectáreas. Para que el negocio sea sustentable en el tiempo y económicamente sano, lamentablemente hay gente que va a tener que salir, hectáreas que tienen que ser arrancadas.

Hay hectáreas que no son rentables ni siquiera tocando el tema de los precios. No son rentables porque no producen el volumen necesario o porque están plantadas en zonas donde no deberían estar plantadas.

Es una fortaleza de la industria chilena: tenemos flexibilidad, he-

mos visto en el pasado cómo las hectáreas suben y bajan.

Lamentablemente este es un momento de baja. Ojalá que seamos lo suficientemente ágiles y hábiles para sacar las hectáreas que están demás y quedemos con las que son económicamente sustentables.

—¿Qué superficie de viñedos debería tener Chile?

Es un tema súper complicado. Lo hemos discutido fuertemente en la industria. Hay gente que dice que son 100.000 hectáreas, otros dicen que un poco más. Afortunadamente creo en la libertad de la economía. Esto se va a ajustar en forma natural, como sucedió en el pasado.

No creo que sean muchas las hectáreas que sobran. Cuando llegamos al punto de equilibrio, el ajuste es fino.

REPUNTE DE VENTAS EN 2024

—¿Se va a revertir la caída de las exportaciones de vino en 2024?

—Veo buenas señales. Partimos el año bien y el dólar nos ha ayudado muchísimo. Es una cosa externa al negocio, pero nosotros básicamente vendemos en dólares, pues el 80% es exportación, y el dólar alto es una



Pedro Undurraga, su abuelo, fue uno de los pioneros en exportar vino chileno.

muy buena noticia.

Por lo menos se estima que de aquí a fin de año el dólar va a estar bien. Incluso si uno ve que va a bajar mucho más, puede tomar *forward*, seguros. 2024 debería estar bien en ese aspecto.

Además, las exportaciones de los primeros cuatro meses del año van arriba 14% en volumen y 1% en valor. Si le metemos el dólar a ese 1%,

es una situación aún mejor que la del año pasado.

Hay otras señales en el mercado. Los resultados de las grandes viñas —que publican por obligación sus resultados— al primer trimestre han sido buenos. Concha y Toro tuvo un excelente desempeño el primer trimestre, San Pedro Tarapacá también logró un muy buen resultado el primer trimestre. Santa Rita fue la excepción, pero más por un tema de ajuste contable, porque sus ventas le subieron.

Alfonso Undurraga Marimón agrega que aunque inicialmente en la vendimia 2024 se cerraron contratos a cerca de \$100 el kilo de uva, hacia el cierre de la cosecha el valor subió a \$150. "Claramente hubo más demanda de lo que se proyectó inicialmente. Por lo tanto, se tuvo que pagar un precio 50% superior. Son todas señales que apuntan hacia algo positivo. Soy optimista, 2024 debería ser un buen año. Un año duro, de ajuste, y de gente que lamentablemente va a

14%

en volumen aumentaron las exportaciones en los primeros cuatro meses de 2024

107

socios tiene Vinos de Chile en la actualidad

tener que arrancar viñedos, pero las señales apuntan a que salimos".

BAJA EN CONSUMO MUNDIAL

Las cifras de la Organización Internacional de la Viña y el Vino son claras, el consumo mundial de la bebida tuvo una baja de 2,6% en 2023, en una tendencia de contracción que ya lleva varios años.

El presidente de Vinos de Chile lo atribuye a una suma de factores. El alza de costos, como los fletes marítimos por la pandemia, obligó a subir los precios de las botellas. Advierte que el vino es un producto que no tiene muchos saltos en los precios. Si cambia mucho, la gente se cambia de producto o espera a que baje.

Undurraga agrega que en el último lustro las importaciones de China bajaron casi 1.000 millones de litros —básicamente lo que produce Chile en una vendimia—reemplazadas por producción local.

"India es un mercado que podría absorber mucho vino. En población es más grande que China. Sin embargo, tenemos aranceles súper altos, cerca del 150%, lo que hace que el vino chileno llegue a un precio prohibitivo. Ese mercado va a ser importante cuando se ajusten las tasas, que es algo que va a pasar más temprano que tarde, pero después hay todo un tema de costumbres, de tradiciones que hay que trabajar. También hay mercados como África que están tirando fuerte, en los que Chile ha hecho muy poco y estamos abordando ahora. Además buscamos seguir creciendo en el sudeste asiático", afirma el presidente de Vinos de Chile.

—Sin embargo, en un mercado importante como lo es Estados Unidos no hay mayores avances.

Claramente en Estados Unidos Chile fue siempre bueno, bonito y barato. Si uno mira las cifras, estamos vendiendo menos volumen en EE.UU., pero a precios mucho más altos, por lo que es un negocio más sano y rentable. Es lo que tenemos que buscar como industria en el largo plazo: vender poco y ojalá caro.

Muchas bodegas individualmente trabajan más al "bueno y al caro" en Estados Unidos y con buenos resultados.

MÁS QUE BUENO, BONITO Y BARATO

—En general, Chile sigue asociado al vino bueno, bonito y barato. Por lo menos desde 2010 hay propuestas de subir el valor promedio, ¿por qué esa situación no ha cambiado?

Mirando en el largo plazo, partí vendiendo en 1992 a US\$ 11 la botella, US\$ 12 la caja, cuando la Viña Undurraga no era lo más barato. Hoy como país estamos en US\$ 30 como promedio. Fuera de eso, antes no se exportaba ni un millón de cajas y ahora se exporta un volumen mucho más grande.

España y Francia e Italia también venden vino bueno y barato, pero además el caro.

Cuando partimos exportando, todos lo hacíamos más o menos al mismo precio. Hoy ves algunos actores

que exportan barato, pero también tienes un Montes, Errázuriz, Lapostolle, VIK. Son empresas que exportan a un promedio de US\$ 100 la caja y algunas también lo hacen a US\$ 1.000 la caja.

La misión de Vinos de Chile es vender vino caro. ¿Eso se va a lograr de la noche a la mañana? No, es un trabajo de largo plazo, como lo hemos venido haciendo. Por eso pasamos de ser una organización de 14 viñas a una de más de 100. La mayoría de ellas vende vino caro. Cuando partimos el año 90, no se podía.

Hoy podemos vender más arriba, pero si no hubiéramos vendido barato y mostrado que el vino chileno se puede vender, un Montes o un Errázuriz a lo mejor no estarían vendiendo.