

José Yuraszeck lleva casi 20 años en la industria del vino. Antes dirigió el holding Enersis e invirtió, entre otras empresas, en Sal Lobos. Hoy su actividad empresarial se resume, en los grandes números, al holding Undurraga Wines Group y a Compañías CIC, donde es accionista y director, y su family office ISC, ex Inversiones Santa Cecilia, la que tiene inversiones financieras en más de 40 proyectos distribuidos entre Chile, EE.UU., Europa y Asia, a través de fondos de inversión.

En las dos empresas más visibles es accionista mayoritario y tiene socios controladores con los que convive en la coadministración. En Compañías CIC, su socio es Leonidas Vial, accionista de Larraín Vial. La firma de colchones y muebles que vendió casi US\$ 100 millones, pero redujo sus utilidades fuertemente en un 98%. “Como todos, en CIC, vivimos un año 2023 difícil, pero siempre con números azules, después de varios años extraordinarios en cuanto a ventas y buenos resultados. Este año se está recuperando y estamos volviendo a las buenas cifras prepandemia”, dice en la única referencia que hace en relación a un negocio que no sea el de Undurraga. Porque de eso quiere contar Yuraszeck.

En Undurraga, Yuraszeck y su familia tienen el 45% de las acciones y son socios de la familia Picciotto, un grupo colombiano de alto vuelo que tiene el restante 55%.

Esa viña, ahora renombrada Undurraga Wines Group, está en expansión. Hace una semana, la empresa comunicó la compra de la empresa que es dueña de Bisquertt y Bouchon, dos denominaciones que ampliarán el portafolio del grupo vitivinícola. Con ello, consiguieron las marcas y los estratégicos contratos de comercialización para las 350 mil cajas que produce al año la alianza de Bisquertt y Bouchon.

El empresario explica así el origen de la operación. “En los últimos 10 años, Viña Undurraga ha crecido su producción y ventas de un millón a 1.800.000 cajas impulsado fuertemente por el mercado local, en que las hemos cuadruplicado y hoy representan el 50% del total de las ventas. El crecimiento orgánico se ha ido ralentizando y es por lo que desde algún tiempo decidimos crecer inorgánicamente, es decir, comprando otras viñas”, cuenta.

¿Y quieren comprar más viñas?

—Sí, siempre que sea a precios razonables -responde rápidamente.

La decisión de comprar otras viñas se tomó hace unos dos años y hubo acercamientos con otros actores que no llegaron a puerto. Hasta que se acercaron las familias Bouchon y Bisquertt, quienes se habían aliado en el negocio del vino hace poco más de un lustro al unir sus marcas y bodegas en Viñas Familiares de Chile, o VFC. “Se presentó la oportunidad de comprar el 100% del holding VFC Wines, que a su vez es dueño del 100% de cada una de las viñas Bisquertt y Bouchon”, relata Yuraszeck.

Y prosigue: “Nos aproximaron por si nos interesaba, y como efectivamente nos interesaba, firmamos un acuerdo de confidencialidad y en 60 días cerramos la operación. La compra no implica activos, como campos y bodegas, sino esencialmente las marcas y los contratos de venta, que suman 350.000 cajas. Con lo anterior, más el crecimiento propio de Viña Undurraga y sus filiales (Bodega Volcanes



José Yuraszeck: “El vino chileno dejó de ser una estrella ascendente”

El accionista de Viña Undurraga cuenta aquí por qué el grupo adquirió Bisquertt y Bouchon. “Desde algún tiempo decidimos crecer comprando otras viñas”, afirma. ¿Seguirán comprando? “Sí, siempre que sea a precios razonables”, responde. El grupo espera facturar US\$ 75 millones este año y todos los años desde su ingreso al rubro, hace casi dos décadas, ha tenido utilidades. Dice, además, que la industria erró al concentrarse en exportar vinos masivos y baratos. El vino chileno, apunta, “dejó de ser una novedad. Sólo los vinos de muy alta gama gozan de prestigio.”.

Un reportaje de VÍCTOR COFRÉ Foto LUIS SEVILLA

de Chile, Talagante International Brand), esperamos terminar el año con una venta cercana a 2.300.000 cajas”, cuenta el empresario. La operación excluyó así los otros activos de CVF: entre ellos, las 110 hectáreas de hectáreas de viñedos plantadas de los Bouchon y los Bisquertt, aunque Undurraga tiene la opción de comprar producción de uva a CVF.

Undurraga, por su parte, reporta cerca de 1.200 hectáreas de viñedos propios que abastecen el 55% de su producción, los que ha migrado de ubicación. Hoy están focalizados en

dos valles. “Hemos comprado tierras en los mejores valles: Leyda y Maule, y vendimos todos los campos que teníamos en Colchagua. También hemos invertido en líneas de producción y bodegas. Nos hemos ido trasladando a la costa y más al sur. Hoy también producimos vinos en Angol y en Nueva Imperial”, relata Yuraszeck.

Las marcas Bouchon y Bisquertt concentran el 80% de sus ventas a Brasil, Reino Unido, República Checa, Hong Kong y Colombia. “Mantendremos el portafolio de las Viñas Bouchon y

Bisquertt, ambas tienen marcas de reconocido prestigio tanto en Chile como en países en que nosotros tenemos menos presencia por lo que resultan un complemento perfecto”, relata Yuraszeck, quien resalta además que ambas son conocidas por su dedicación a la viticultura sostenible y sus “vinos excepcionales”.

El vino chileno

En Undurraga, José Yuraszeck y los Picciotto

CONTINÚA EN PÁGINA 6

son socios desde 2006. El chileno adquirió la participación de la familia Undurraga y se quedó con el 45% que no ha variado en casi dos décadas. Los Picciotto, el restante 55%.

“Ellos tienen la mayoría de las acciones, pero la administración, a través de un pacto de accionistas, es paritaria. Son excelentes socios y siempre nos hemos puesto de acuerdo. Nunca hemos votado en el directorio”, dice Yuraszeck.

En los registros oficiales, el directorio de Undurraga tiene cinco integrantes. Por el socio extranjero están los hermanos Mauricio y Daniel Picciotto Kassin. El primero es el presidente. Por el chileno, está el propio José Yuraszeck, y Álvaro Pipino, gerente general de su *family office*. El quinto director es Eduardo Benavente, ex gerente de inversiones del *holding* de Yuraszeck, pero que fue designado de común acuerdo. El gerente general actual es Andrés Izquierdo.

No hay nadie más de la familia de José Yuraszeck, quien tiene siete hijos. En el directorio de CIC está el tercero de sus hijos, Cristóbal Yuraszeck Krebs.

¿Es su sucesor en los negocios?

“Cristóbal tiene sus propios negocios. Junto a un socio, controlan Mizos, una empresa que produce alimentos saludables, que hace 8 años partió de cero y ya son un actor relevante en su mercado. También exportan. Él es un muy buen director en CIC y ejerce como vicepresidente del directorio. En la operación de Undurraga no tiene injerencia, salvo en temas societarios”, responde Yuraszeck, de 73 años, quien impulsó también una fundación, llamada Fibra, que promueve el emprendimiento en Cerro Navía. También tuvo negocios inmobiliarios, de los que se retiró. “A comienzos de 2019 liquidamos todos los proyectos inmobiliarios. A la luz de la evolución del sector, pienso que fue una buena decisión”, dice sobre eso.

El grupo Undurraga, si todo resulta según lo presupuestado, facturará unos US\$ 75 millones este año. Casi 20% de su volumen de producción proviene de los espumantes, donde, asegura Yuraszeck, son líderes y superan a sus competidores más fuertes: Valdivieso y San Pedro.

Con casi dos décadas en la industria, Yuraszeck tiene un balance de dulce y agraz y expone, igual que otros actores relevantes de la industria, que el camino es la apuesta por vinos de alto valor: Chile tiene un precio de exportación promedio de US\$ 23 la caja, valor que en Undurraga promedia US\$ 32. Su vino de más alta gama es TH, que ya produce unas 50 mil cajas al año y se comercializa en US\$ 110.

Desde 2006, cuando Yuraszeck entró al negocio, Undurraga casi siempre ha tenido ganancias. Salvo el año pasado. “Hemos tenido números azules todos los años, salvo en 2023 que fue muy duro para toda la industria. Aunque sea un pequeño consuelo, esto se repitió no sólo en Chile sino en todos los países productores de vino del mundo”. Según Yuraszeck, aquello se debió a la decisión de los importadores y distribuidores de bajar drásticamente los inventarios, debido a las alzas de las tasas de interés en todo el mundo. “Pasamos de tres años extraordinariamente buenos, 2020 a 2022, producto de los altos consumos en la época de la pandemia, en que además la tasa de interés estaba casi en cero -lo que incentivaba la mantención de inventarios altos- a un año

“No existe, ni en el gobierno ni en la oposición, preocupación por el crecimiento”

¿Cómo calificaría el ambiente de negocios en Chile?

Malo. Lo único que se discute en la prensa y en el Parlamento es el aumento de las regulaciones, el gasto público y los impuestos. No existe, ni en el gobierno ni en la oposición, preocupación por el crecimiento, lo que sin duda alguna nos va a pasar la cuenta en la próxima década.

Por otra parte, existe una gran e injusta paradoja. Los impuestos a las empresas chilenas son más altos que a las empresas extranjeras. Nadie explica por qué, pero el gobierno se queja que los empresarios chilenos prefieren invertir en el extranjero en vez de invertir en Chile. Lo anterior perjudica especialmente a las pequeñas y mediana empresas que no tienen tamaño para invertir en el extranjero y tampoco pueden endeudarse en el exterior, como lo hacen las grandes.

de una fuerte contracción”, explica. “Afortunadamente, este año ha vuelto la normalidad, aunque las tasas de interés no han bajado lo suficiente todavía, los inventarios se normalizaron y tendremos un crecimiento superior al 15% en exportaciones y al 20% en el mercado nacional”.

A todo ello se suma otro asunto más estructural: un persistente descenso en el consumo global de vino. “La industria del vino ha cambiado mucho en estos casi 20 años. En el mundo, el consumo ha caído lenta pero sostenidamente. Aun así, hay países, principalmente los productores de vino, que mantienen altos consumos per cápita. También hay países que comienzan a consumir, principalmente los países asiáticos. En Chile el consumo se ha mantenido en 14 litros per cápita al año”, dice Yuraszeck. La comparación es así: en Francia, el consumo per cápita es de 48 litros y en España, 45. El contraste es China, con 0,6 litros.

Yuraszeck apunta que Chile no ha estado ajeno a esta evolución y que, por tanto, no es casualidad que en los últimos años se hayan arrancado varios miles de hectáreas de viñas. “Entiendo que la cifra supera el 15% de la superficie plantada”, dice. Y ahí es donde lanza su mayor crítica a la propia industria a la que pertenece.

“Por otra parte, el vino chileno en el mundo ha sufrido un duro revés al dejar de ser una estrella ascendente, como lo fue en el pasado. Dejó de ser una novedad. Sólo los vinos de muy alta gama (premium) gozan de prestigio. Pienso que la industria se autoinfligió un tremendo daño al concentrar sus exportaciones en vinos masivos y baratos. En las condiciones actuales pienso que en Chile una viña que no logra producir y exportar 500.000 cajas al año va a tener números rojos y en esa situación está el 80% de las viñas”, concluye. ●