

SERIE IA DE NETWEBMEDIA · 14 INDUSTRIAS

IA y Vino & Agricultura

Viñas boutique, productores de pisco y espirituosos, y campos que venden directo: IA para la sala de ventas, el club, el campo y la exportación.

VIÑAS

VIÑEDOS

PISCO Y ESPIRITUOSOS

ENOTURISMO

VENTA DIRECTA

Primera edición · Septiembre 2026

Libro 10 de 14 · netwebmedia.com

Foto: Lukáš Kulla / Unsplash

Sobre esta serie

Catorce libros, una pregunta: ¿qué cambia realmente la IA para un negocio como el tuyo? Cada libro está escrito para una industria — sus clientes, sus herramientas, sus reglas — para que lo apliques este mes, no algún día. Compra uno, o los catorce en el pack.

- | | |
|-----------------------------------|--|
| 1. IA y Bienes Raíces | 8. IA y Automotriz |
| 2. IA y Salud & Bienestar | 9. IA y Eventos & Matrimonios |
| 3. IA y Hotelería & Turismo | 10. IA y Vino & Agricultura — este libro |
| 4. IA y Restaurantes & Cafeterías | 11. IA y Belleza & Bienestar |
| 5. IA y Servicios Locales | 12. IA y Pymes |
| 6. IA y Finanzas & Seguros | 13. IA y Estudios Jurídicos |
| 7. IA y Educación & EdTech | 14. IA y Servicios para el Hogar |

© 2026 NetWebMedia. Todos los derechos reservados.

Publicado por NetWebMedia · www.netwebmedia.com · WhatsApp +1 (442) 385-4585 · Ediciones en español e inglés

Cada estadística de este libro lleva una referencia numerada a una fuente con nombre y fecha en la sección Fuentes. Los benchmarks son medianas o promedios de otros negocios tal como los publican esas fuentes — no predicciones de tus resultados.

Este ebook se licencia al comprador para uso dentro de un solo negocio. Por favor no lo compartas, revendas ni redistribuyas; hay licencias para equipos y agencias por WhatsApp. Gracias por apoyar el trabajo independiente.

Los 14 libros · pack US\$99 · netwebmedia.com/store.html

Contenido

Empieza aquí

1. Por qué la IA importa ahora en vino y agricultura

Un mercado que se achica premia al que vende directo y ejecuta

Dónde están tus pares

Agricultores: adoptan rápido, pagan poco, confían menos

2. Qué hace realmente la IA en una viña o un campo

Mito vs. realidad

3. Cómo tus clientes ya usan IA para encontrarte y elegirte

La búsqueda empieza en una respuesta de IA

Qué esperan los compradores cuando te encuentran

La lista de visibilidad en IA

4. Los diez usos de mayor valor

1. Respuesta instantánea a consultas y reservas

2. Predicción de fuga del club y recuperación

3. Aparecer en respuestas de IA (AEO)

4. Chat y WhatsApp, 24/7

5. Reservas y capacidad de eventos

Los otros cinco

5. Tu stack de herramientas de IA

6. Reglas, riesgos y confianza

Registro de riesgos

Sí y no

Una frase de transparencia que puedes copiar

7. Tu plan de lanzamiento de IA en 30 días

Semana 1 — Bases

Semana 2 — Responder

Semana 3 — Que te encuentren

Semana 4 — Medir y decidir

KPIs y lo que reportan tus pares

8. Notas para Chile y Latinoamérica

Glosario

Fuentes

Empieza aquí

Este libro es para la gente que de verdad opera un negocio de vino o de campo que vende directo: la viña familiar con sala de ventas, un club de 400 socios y tres personas en la oficina; el viñedo que vende uva y unas cientos de cajas con etiqueta propia; la pisquera o destilería artesanal que construye marca feria a feria; el huerto de cerezas, el campo de berries o el puesto de venta que vive de los visitantes del fin de semana; el operador de enoturismo o agroturismo con tours de vendimia, cocina de campo y dos cabañas. Si lo cultivas, lo produces o lo sirves, y le vendes una parte a la persona que tienes enfrente o que pide desde tu sitio web, esto está escrito para ti.

No es un libro sobre el futuro de la IA. Es un libro sobre los próximos treinta días. Cada capítulo termina en algo que puedes hacer esta semana, y cada cifra viene de una fuente con nombre y fecha que puedes revisar en la sección Fuentes.

Esto es lo que recibes. El capítulo 1 muestra dónde están el mercado y tus pares, con los datos 2025–2026 de ODEPA, Vinos de Chile, el Catastro Nacional de Enoturismo, Silicon Valley Bank, Sovos ShipCompliant, el Wine Market Council y McKinsey. El capítulo 2 explica, en lenguaje simple, los cinco trabajos que la IA puede hacer en una viña o un campo y los que no. El capítulo 3 es sobre tus clientes: cómo hoy le preguntan a ChatGPT "un Carmenère bueno bajo \$15.000" o "viña con almuerzo cerca de Santiago" antes de encontrarte. El capítulo 4 ordena los diez usos que se pagan más rápido. El capítulo 5 te da un stack de herramientas con precios reales de septiembre de 2026, en tres presupuestos. El capítulo 6 cubre las reglas: la Ley 21.363 de etiquetado y publicidad de alcoholes, la Ley 21.719 de datos personales, el proyecto de ley de IA, y las normas de EE. UU. (TTB, FTC) que importan si exportas o vendes allá. El capítulo 7 es el plan de 30 días. El capítulo 8 reúne las notas para Chile y el resto de Latinoamérica.

Se lee de corrido en unos cuarenta minutos. Si andas corto de tiempo, lee el capítulo 4 y el capítulo 7 y vuelve después por el resto.

● Vino, campo e IA en 2026 — cuatro cifras para tener en la cabeza

63%

de los consumidores de EE. UU. ha usado IA para investigar productos (49% un año antes)

1 de 10

negocios de vino tiene IA en su sitio web (chat, recomendaciones)

+22%

crecimiento de venta directa en el cuartil superior de viñas familiares; la mediana quedó plana

59%

de los visitantes de viñas chilenas son turistas nacionales

Fuentes: eMarketer / Envision Horizons, 2026 (encuesta de proveedor); Wine Market Council vía wein.plus, 2026; Silicon Valley Bank, 2026; Catastro Nacional de Enoturismo vía Diario Sustentable, 2025

El patrón que describen esas cuatro cifras es la historia completa de este libro. El mercado se achica, así que el canal directo es el que tú controlas. Los compradores ya investigan con IA, pero casi ninguna viña ni campo tiene IA en un lugar donde el cliente pueda encontrarla. Y la brecha entre las viñas que crecen y las que caen es de ejecución, no de ubicación. El productor que usa la IA con cuidado — para responder antes, retener socios por más tiempo y ser nombrado cuando alguien le pide una recomendación a una máquina — tiene una ventaja que crece.

1. Por qué la IA importa ahora en vino y agricultura

Un mercado que se achica premia al que vende directo y ejecuta

El mercado no te está haciendo favores. Las exportaciones chilenas de vino entre enero y noviembre de 2025 fueron 686 millones de litros por US\$1.408 millones FOB, con caídas de 8,4% en volumen y 4,2% en valor. El vino embotellado con denominación de origen se sostuvo en 352 millones de litros y US\$1.099 millones (+0,9% en volumen, -1,0% en valor; principales mercados Brasil, Reino Unido, Japón y China) a un promedio de US\$3,12 por litro; el granel cayó 21,6% en volumen y el espumante subió 6,3%. El pisco exportó 687.000 litros por US\$4,6 millones. La producción 2025 fue de 838,6 millones de litros, 10% menos que en 2024, y el stock a fines de 2024 era de 1.292 millones de litros.⁴²

Vinos de Chile cuenta lo mismo por cajas: entre enero y septiembre de 2025 se embarcaron 34,7 millones de cajas (+0,4%) por US\$947 millones (-1,8%) a US\$27,3 la caja; Brasil es el primer mercado con 18% del volumen embotellado, y los segmentos de US\$20-30 y US\$40-50 por caja crecieron 3,5% y 4%.⁴³ Traducción: el granel se cae, la botella aguanta y el valor se defiende en los segmentos medios. Eso es exactamente donde vive una viña boutique, y donde la venta directa y el enoturismo pesan más.

En Estados Unidos, el mercado de referencia para muchos exportadores, la historia es más dura. El volumen 2025 fue de unos 329 millones de cajas (335,9 millones en 2024) y el valor de unos US\$74.300 millones, con caídas de 2,0% en cajas y 1,6% en dólares; las visitas a salas de venta bajaron en las viñas pequeñas y el ticket promedio cayó en la mayoría de las enfocadas en venta directa. Silicon Valley Bank espera que el mercado toque fondo en 2027-2028.¹ Cerca de un tercio de las viñas tuvo un 2025 positivo y la mitad uno negativo; el 15% tiene inventario "extremadamente excesivo" y casi el 45% cree que la oferta supera a la demanda.²

El envío directo al consumidor (DTC, por su sigla en inglés) en EE. UU. tuvo su peor año registrado: el volumen cayó 15% (967.000 cajas menos) y el valor 6% (más de US\$230 millones), mientras la botella promedio enviada subió 11% a US\$56,78.³ Los promedios regionales te dicen contra qué compite tu botella: Napa US\$99,97, Oregon US\$53,08, Sonoma US\$38,48, resto de EE. UU. US\$26,13.⁴ Los campos que venden directo son un mundo más chico con la misma forma: de 1,9 millones de granjas en EE. UU., el 1,5% hace agroturismo y el 6% vende directo; los ingresos por agroturismo llegaron a US\$1.260 millones en 2022, 12% más que en 2017, y el 19% de los visitantes viaja más de 80 kilómetros y el 15% se queda a dormir.⁵

Dato clave: entre 450 viñas familiares, el cuartil superior creció 22% en ingresos por venta directa en 2025, la viña mediana quedó plana y el cuartil inferior cayó 13%. La sala de ventas y el club de vinos suman el 72% del desempeño DTC, y SVB atribuye la brecha a la ejecución, no a la posición de mercado.⁶ Para ejecutar es que sirve la IA.

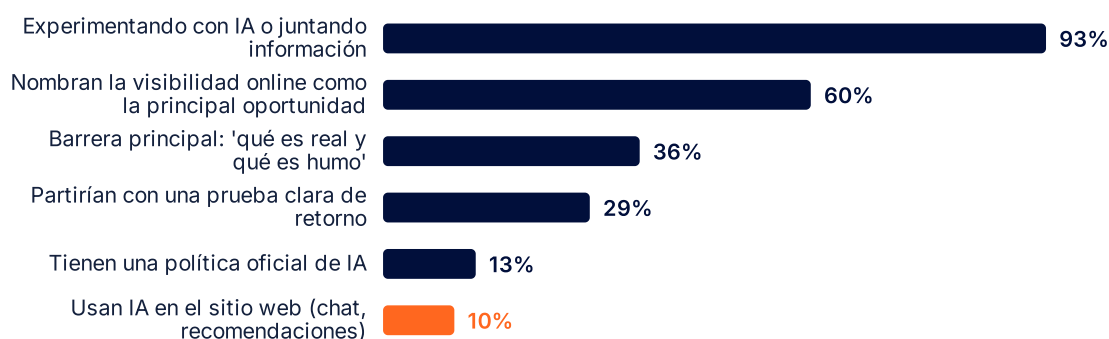
Dónde están tus pares

Las viñas usan la IA para las palabras, no para el vino. Casi dos tercios de los negocios de vino de EE. UU. ya usan ChatGPT o similares para textos y correspondencia y más del 60% para campañas de marketing; subió el uso en contenido web, redes sociales, traducción, CRM y análisis de datos, mientras el uso en viñedo y bodega casi no se movió desde 2024.⁷ Solo uno de cada diez usa IA en su sitio web (chatbots, asistentes virtuales, recomendaciones de vino) y solo el 13% tiene una política oficial de IA; la expectativa de ganancias de eficiencia significativas en bodega cayó de 48% a 34%, y las barreras son costo, complejidad de integración y capacitación.⁷

El interés es alto y la acción es delgada. El 93% de los dueños y responsables de marketing de viñas está experimentando con IA o juntando información; el 60% nombra la visibilidad online como la principal oportunidad; el 36% dice que su principal barrera es la incertidumbre sobre qué es real y qué es humo, y el 29% dice que una prueba clara de retorno gatillaría el primer paso.⁸

En Chile la brecha es parecida y tiene datos propios. El 45% de las empresas de la región usa herramientas de IA y el 40% de las empresas chilenas la ha implementado efectivamente; el 80% de los encuestados chilenos reconoce ganancias de eficiencia significativas, pero solo el 21% ofrece capacitación tecnológica formal, el 23% se siente totalmente preparado para escalar la IA y el 51% solo parcialmente.⁴⁵

● Viñas de EE. UU. e IA: interés, uso y política, 2026



Fuentes: The Drinks Business / Weinheimer Group, 2026 (encuesta de proveedor); Wine Market Council vía wein.plus, 2026