LA DISCUSIÓN

Fecha: 26/11/2023 Audiencia: 0 Sección: ECONOMIA
Vpe: $0 Tirada: 0 Frecuencia: DIARIO
Vpe pág: $0 Difusión: 0
Vpe portada: $0 Ocupación: 76,56%

En las bodegas de Chile y de otros países productores se acumulan millones de litros de vino esperando compradores.

ROBERTO FERNÁNDEZ RUIZ
robertofernandez@ladiscusion.cl
FOTOS: LA DISCUSIÓN

FUERTE CONTRACCIÓN DEL CONSUMO Y SOBRESTOCK EN LOS MERCADOS

Crisis mundial de precios golpea a productores de vino del Valle del Itata

Viñateros anticipan un escenario más negativo para la vendimia 2024. Apuntaron a la alta vulnerabilidad del la región, por sus elevados costos de producción y por la competencia que representa la vinificación con uva de mesa.

Los pequeños productores de vino del Valle del Itata alertaron sobre los impactos que la crisis mundial de precios les está provocando y anticiparon una difícil temporada de cara a la vendimia 2024, en un escenario marcado por la caída del consumo y la gran acumulación de stocks, lo que se ha traducido en mayores dificultades para vender vino a precios sobre los costos de producción -tanto en el mercado nacional como en los mercados externos- y se anticipa que significará una nueva caída de los precios de la uva vinífera.

En Chile, las exportaciones han caído más del 25% en 2023, y los productores están con vinos en bodega con dificultades para venderlos. El consumo interno también registra bajas debido a la recesión económica y la elevada inflación.

En los países productores, como España, Italia, Francia, Chile, Estados Unidos, Australia y Argentina, entre otros, también se han resentido las exportaciones y se acumulan millones de litros de vino esperando compradores, donde se repite el fenómeno de la baja en el consumo interno.

Según Odepa, con datos de Aduanas, en la Región de Ñuble las exportaciones de vino con denominación de origen, entre enero y octubre del presente año, acumulan 1,6 millones de dólares (184 mil litros), lo que representa una caída de 34,8% en comparación con igual periodo de 2022, en que sumaban US$2,5 millones (454 mil litros).

Gran industria

La gran industria tampoco se escapa de esta situación, lo que tiene una incidencia directa en los precios en el mercado interno, dado que son los principales compradores de la uva y del vino producidos en Itata.

Desde Viña Concha y Toro, la principal productora del país y una de las mayores a nivel mundial, manifestaron que, "con los datos públicos a septiembre de este año, podemos decir que, si bien las condiciones han tendido a mejorar en lo más reciente, los elementos que afectaron el negocio durante el primer semestre y parte del año pasado persistieron en el tercer trimestre".

Precisaron que, "los menores volúmenes de ventas responden, en gran medida, a

dos factores. En un ambiente financiero más restrictivo con las tasas de interés más altas en 15 años, los distribuidores optaron por reducir inventarios en toda la cadena logística y de ventas. El segundo factor dice relación con ajustes en el consumo producto del menor crecimiento económico en las principales economías en un contexto de presiones inflacionarias".

"En el caso particular de Viña Concha y Toro, la venta disminuyó 7,4% interanual en los primeros 9 meses del año y la utilidad se contrajo 60,3%. Durante el cuarto trimestre el camino de mejora respecto a los trimestres previos debería continuar apoyado también en la normalización de las condiciones macroeconómicas", complementaron desde la empresa.

Valle del Itata

Víctor Castellón, presidente de la Asociación gremial de viñateros del Valle del Itata, sostuvo que "hay una situación mundial de sobrestock; en Francia, por ejemplo, que están en periodo de cosecha, ellos no van a hacer vinos tranquilos tintos, por el sobrestock que tienen Italia, España, Francia y Chile, que son los mayores productores y exportadores de vino. Entonces, yo creo que se viene un escenario bastante más complejo en el cual hay que reinventarse, ver otras líneas de producción, como subproductos de la uva, para poder abordar esta crisis y generar ingresos, de lo contrario, no vamos a resistir. Y, por otro lado, fortalecer el enoturismo, para tener un ingreso que permita mitigar la caída".

Según proyectó el dirigente, "en términos generales, para los productores las bajas van a estar entre 35% y 37% en cuanto a producción; y en términos de exportaciones, los volúmenes y precios van a estar entre 31% y 34% más bajos. La caja (de 12 botellas) ya está bajando de US$35 en promedio, a US$29". Frente a esas estimaciones, reafirmó que los más afectados serán los productores de uva vinífera.

Por ello, Castellón planteó que "hay que buscar alternativas, buscar subproductos, servicios, por ejemplo, algunos que puedan certificarse con enoturismo y empezar a ofrecer ese servicio, buscar una estrategia para mantenerse".

Por su parte, Juan Carlos Lagos, vicepresidente de la cooperativa Coovicen, de Quillón, que reúne a 60 socios y produce más de 1,5 millones de litros de vino, expresó que "la crisis es a nivel mundial, hay una baja en el consumo, por lo tanto, hay una baja en el precio y nosotros estamos muy preocupados porque nuestras autoridades no están tomando medidas concretas por esta crisis; por ejemplo, no han hecho nada para prohibir la vinificación de uva de mesa, cuyo volumen aumenta la crisis, recuerde que en la vendimia 2023 se vinificaron 29 millones de litros con uva de mesa, lo que es más del doble de toda la producción del Valle del Itata (13,3 millones de litros en 2023); y tampoco vemos de parte de nuestras autoridades una disposición a tomar medidas para enfrentar la crisis".

"Nosotros, como viñateros -continuó Lagos-, sabemos que esto es cíclico, que puede durar dos o tres años, esperamos que esta crisis no se quede, porque si bien es cierto, el precio internacional del vino es malo, en el mercado chileno es más malo, porque nosotros estamos acostumbrados a que nos paguen por debajo de los costos de producción, tenemos claro que hay empresas muy grandes a nivel nacional que son las que 'fijan' el precio de la uva y lamentablemente, todas estas cosas van en desmedro del Valle del Itata y van destruyendo este patrimonio vitivinícola nacional que tenemos en la región".

El directivo de Coovicen recordó que en la vendimia 2023 "los precios de la uva País fueron muy malos, y en esta vendimia que viene, lamentablemente, las variedades blancas también van a sufrir bajos precios".

Explicó que para los productores de vino de la zona que aún mantienen stocks el panorama es mucho más difícil, porque los precios que se ofrecen no permiten cubrir los costos, y peor aún, están obligados a vender antes de la vendimia 2024, para liberar la capacidad de guarda.

"Está muy difícil vender vino, el consumo bajó y las viñas grandes no están comprando vino, y eso nos perjudica porque estamos a tres meses de iniciar la vendimia, y va a obligar a muchos productores a vender uva bajo los costos de producción, nuevamente", aseguró Lagos, quien vaticinó que "la vendimia 2024 será más complicada que la del presente año".

"El vino tinto está muy barato, también el blanco", expuso, respecto a los valores que se están pagando por el vino a granel. "Por el vino tinto genérico corriente, a nosotros nos ofrecieron $170 por litro más IVA, y por el blanco, $250 más IVA; en circunstancias que el año pasado vendimos el vino blanco a $400 en junio, mientras que por el tinto pagaron $300", detalló.

Juan Carlos Lagos advirtió que "el Valle del Itata tiene problemas estructurales, somos débiles en sistemas productivos, nuestras producciones son muy bajas, nuestro sistema de producir es muy caro porque ocupa mucha mano de obra, lo que encarece el costo de producir un kilo de uva y no somos competitivos frente a la producción de la zona central, que es casi toda mecanizada, y tampoco somos competitivos frente a la uva de mesa, porque es el desecho de las exportaciones de uva; y todo eso nos hace mucho más vulnerables para enfrentar esta crisis. Entonces, el productor corta por lo sano, no produce, deja su viña botada, y así, año tras año, se pierden hectáreas de viñas patrimoniales de cien o 150 años, que se arrancan, que se venden, y vamos perdiendo como país un patrimonio, una historia y una cultura".

En ese contexto, planteó que, como cooperativa, están trabajando en la búsqueda de mercados internacionales para acceder a mejores precios. "Como primer año, junto a cuatro viñas del Valle del Itata, fuimos a la feria de vino a granel de Amsterdam, esta semana -con financiamiento de ProChile e Indap y recursos propios- y estamos tratando de exportar en forma directa, para darle la vuelta a las grandes viñas que nos fijan los precios en Chile", puntualizó.

Distorsiones de mercado

En esa misma línea, el enólogo Gustavo Martínez, miembro del equipo de investigadores de la Universidad de Concepción que está ejecutando en la cooperativa Coovicen, el "Programa de transferencia tecnológica para la producción de vino y vinificaciones especiales de variedades disponibles en el Valle del Itata", financiado por el Gobierno Regional de Ñuble, explicó que "nosotros, como país y como región, estamos súper vulnerables a todos estos factores externos que hoy día nos están como jugando en contra".

El profesional sostuvo que "Chile es uno de los principales países productores de vino a nivel mundial. Producimos cerca de mil doscientos millones de litros al año y consumimos alrededor de trescientos. Entonces, más de dos tercios de la producción estamos obligados a exportarla; y como tenemos esa condición de país exportador, cuando sucede un evento o una suma de eventos que generan un taco a nivel global, obviamente que nos vemos súper afectados como país exportador; y dentro de esa dinámica, Chile, además, es un país que tiene concentrado muy fuertemente el rubro vitivinícola, en que cuatro grandes empresas manejan prácticamente el negocio completo, alrededor del 85% del negocio a nivel nacional y son las que exportan, principalmente. De esta forma, cuando se produce esta crisis, las primeras que se afectan son ellas, estas viñas que son las exportadoras de la última parte de la cadena. Y como ellas ven que el negocio empieza a ponerse más lento y bajan los precios, obviamente ellos tienen que ajustar los precios hacia abajo, hacia la cadena que ellos tienen debajo. Y debajo de esa cadena, casi al final, diría yo, estamos nosotros como Valle del Itata".

Martínez también apuntó al efecto negativo que genera la vinificación con uva de mesa, "que es de menor calidad, pero se vende a precios muy bajos, porque se usa el descarte de las exportaciones de uva de mesa. Hoy día, el mercado de exportación de la uva también para Chile ha estado súper competitivo, sobre todo, con Perú, entonces, este año se produjo mucho más descarte de uva de mesa que no se exportó y los empresarios del rubro, en vez de perderla, se la venden a las grandes viñas, a precio, no de huevo, porque un huevo vale $280 y un kilo de uva estaban pagando a $140-$150, o sea, yo con dos kilos de uva, me compro un Super 8".

Problema estructural

Al respecto, el seremi de Agricultura de Ñuble, Antonio Arriagada, expuso que, "la crisis en el precio de la uva se ha convertido en una condición histórica para nuestro Valle, manifestando un problema estructural en el desarrollo territorial de la región que requiere enfrentarse con políticas integrales a largo plazo. Los líderes más representativos del sector buscan soluciones a través de la asociatividad y la vinificación, explorando diferentes mercados internacionales. Algunos ejemplos incluyen la venta de vino a granel por parte de la cooperativa Covincen y la exportación de vino embotellado a mercados internacionales de comercio justo, como hizo la cooperativa Moscin con su primera partida enviada a Suecia".

Arriagada precisó que "la búsqueda de mercados se orienta hacia ventajas específicas, como los mercados de denominación de origen y la venta de vino pipeño. Además, se destaca la importancia de difundir con energía la visión aportada por el enoturismo, que va más allá de la venta de vino, involucrando un relato, una cultura y una historia ligada a nuestros viñedos ancestrales. Este esfuerzo se complementa con la mejora de accesos y conectividad para que los turistas sigan eligiendo el Valle".

En ese contexto, explicó que "estas iniciativas están siendo implementadas en la región con el objetivo de romper la dependencia de los compradores de uva de las grandes viñas nacionales, que buscan nuestra uva por sus excelentes grados alcohólicos para mejorar sus vinos. Desde la Seremi, he solicitado que los compradores locales, respaldados por Indap, adquieran la uva a un precio más competitivo que las grandes viñas. También se enfatiza la necesidad de diversificar la producción, generando productos adicionales como jugos y vinagres".

"Hemos trabajado en la mesa birregional de vinos para impulsar la producción, la asociatividad, la comercialización, la innovación y generar cambios legislativos que favorezcan las demandas locales por parte de nuestros productores. Las iniciativas financiadas por el Gobierno Regional, ProChile e Indap, entre otras, deben converger en una estrategia unificada liderada por los dirigentes de los viñateros. Estamos promoviendo esta coordinación y comunicación con los productores locales y ya estamos viendo resultados positivos", concluyó Arriagada.

> Las bajas van a estar entre 35% y 37% en producción; y en exportaciones, los volúmenes y precios van a bajar entre 31% y 34%"
>
> VÍCTOR CASTELLÓN
> AG VIÑATEROS DEL VALLE DEL ITATA

> Está muy difícil vender vino, el consumo bajó y las viñas grandes no están comprando vino, y eso nos perjudica"
>
> JUAN CARLOS LAGOS
> VICEPRESIDENTE COOPERATIVA COOVICEN

> Se produjo mucho más descarte de uva de mesa y los empresarios, en vez de perderla, se la venden a las grandes viñas"
>
> GUSTAVO MARTÍNEZ
> ENÓLOGO

> He solicitado que los compradores locales, respaldados por Indap, adquieran uva a precios más competitivos que las grandes viñas"
>
> ANTONIO ARRIAGADA
> SEREMI DE AGRICULTURA

> Durante el cuarto trimestre el camino de mejora respecto a los trimestres previos debería continuar"
>
> VIÑA CONCHA Y TORO

34,8%

han caído las exportaciones de vino con denominación de origen, de la región de Ñuble, en el acumulado de los diez primeros meses de 2023 (US$1,6 millones), en comparación con igual periodo de 2022 (US$2,5 millones).

$250

por litro de vino blanco corriente a granel están pagando los grandes poderes compradores, en circunstancias que a mediados de 2022 ofrecían $400. En el caso del tinto, el precio hoy bordea los $170, mientras que el año pasado se pagaron $300.