


reportaje

Udec impulsa programa de transferencia tecnológica en Quillón

Viñateros intentan capear crisis de precios con nuevos productos

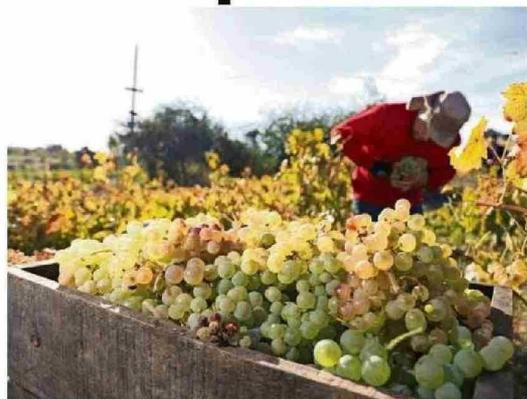
Los sesenta socios de la cooperativa vitivinícola Coovicen, de Quillón, intentan mitigar el impacto de la crisis de precios de la uva y del vino a través de la agregación de valor y la apertura de nuevos mercados. De esta forma, en la presente temporada proyectan elaborar, en total, 1,5 millones de litros de vino, volumen que esperan comercializar a precios más atractivos que los actuales, tanto en el mercado nacional como en el extranjero.

Este año, cuentan con mayor capacidad de guarda, nuevos productos y la asesoría especializada en la comercialización, vale decir, con más herramientas para enfrentar los impactos de los bajos precios, gracias al "Programa de transferencia tecnológica para la producción de vino y vinificaciones especiales de variedades disponibles en el Valle del Itata".

El programa, que partió el primer trimestre del año pasado y concluirá en mayo próximo, es liderado por el Departamento de Agroindustrias de la Facultad de Ingeniería Agrícola UdeC, con la participación de la Facultad de Agronomía UdeC, y es financiado por el Gobierno Regional de Ñuble.

TEMPORADA COMPLEJA

El vicepresidente de Coovicen, Juan Carlos Lagos, estimó en un 30%-40% la baja en la producción de uva. "Lamentablemente, hay po-



ca uva este año. Todo lo que tiene relación con el precio de la uva, que se viene arrastrando por más de 15 años, ha llevado a que los productores vayan dejando sus viñas abandonadas. Entonces, eso hace que las producciones sean menores. Vamos, además, que los costos han subido demasiado, por lo que sale caro darle las condiciones a la uva y

para que tenga una productividad aceptable; y como está todo caro -insumos, fertilizantes, mano de obra, la gente solo las poda y las deja para ver cuánto dan. Eso hace que las producciones bajen un 30, 40, 50 por ciento", resumió.

Lagos mencionó, además, que hay menor interés por cosechar por parte de los viñateros, porque los pre-

cios no son atractivos. "No alcanzan a cubrir los costos de producción. Con esos precios, no quieren cosechar, no les sale a cuenta", expuso.

Explicó que la cooperativa, que actúa como intermediaria en el mercado de la uva, intenta pagar los precios más altos posibles a los productores, pero están fuertemente influidos por lo que ofrecen las grandes empresas. "Esperamos que suban para que la gente se motive a cosechar y que cuide sus viñas para la próxima temporada", añadió.

Dado ese escenario, la vinificación representa una alternativa de agregación de valor para obtener un mayor retorno por la uva. Por ello, en 2015 los viñateros conformaron la cooperativa con el objetivo de generar las condiciones para que los socios pudieran elaborar y vender vino a granel de manera asociativa, para lograr eventualmente un mayor poder de negociación gracias al volumen. Sin embargo, la limitada capacidad de producción de Coovicen y el concentrado mercado del vino en Chile restringen sus

oportunidades de vender a precios atractivos, "que le den sustentabilidad al negocio".

En ese contexto, como parte del programa ejecutado por la UdeC, a principios de 2023 se adquirieron 18 nuevas cubas de acero que permitieron aumentar la capacidad de vinificación de la cooperativa, desde 1,5 millones, a 2,7 millones de litros, con el objetivo de mejorar su posición como actor territorial relevante en la comercialización de vinos.

"Este año, nuestra proyección es elaborar un millón y medio de litros, lo que es posible gracias a las cubas nuevas; porque para producir un millón y medio de litros, hay que tener más de 2 millones de capacidad. Eso nos permitirá tener una vendimia mucho más holgada", complementó Juan Carlos Lagos.

Otra oportunidad que se abre para la cooperativa es la posibilidad de exportar sus vinos, manifestó el Dr. Juan Antonio Cañumir, director del Departamento de Agroindustrias UdeC y también director del programa.