



Chile en el **mercado mundial** del vino

Nuestro país cuenta con el cuarto lugar como exportador a nivel mundial, aunque aún carga con la etiqueta de que sus vinos son buenos y baratos, lo cual se ve reflejado en sus precios promedio. La apuesta es no descuidar la calidad, ya sea en vino embotellado o vino a granel.

Cristián Pimentel Ing Agrónomo
Isabel Quiroz Ing. Agrónomo M.Sc
Magea UC

Chile es un actor relevante en el mercado mundial del vino. El año 2015 se ubicó en el cuarto lugar del ranking de los principales exportadores, con un volumen en torno a los ocho millones 750.000 hectolitros, superando a países como Australia, Sudáfrica y Estados Unidos. El valor de las exportaciones fue de 1.828 millones de dólares, con un 55% de participación de los vinos embotellados y un 44% de los vinos a granel. Los principales destinos de los vinos chilenos, ese mismo año, fueron China, Estados Unidos, Reino Unido, Japón y Alemania.

Para la elaboración de este artículo utilizamos como base el estudio “Actualización de estadísticas de exportación, antecedentes del mercado mundial del vino y tendencias”, ejecutado por iQon-sulting, en el cual participaron Isabel Quiroz como directora y Cristián Pimentel como investigador. Además contó con la colaboración de docentes del Departamento de Fruticultura y Enología de la Pontificia Universidad Católica de Chile y la encargada del área de vinos de la Oficina de Estudios y Políticas Agrarias (ODEPA), quienes entregaron

su visión acerca del mercado vitivinícola y del desempeño de Chile.

Producción mundial

El año 2015 la producción mundial de vino alcanzó los 274,4 millones de hectolitros y fue un 2% superior a 2014. Exceptuando los años 2012 y 2013, la producción de vino se ha mantenido estable en el último tiempo. En 2015, Italia se consolidó como el principal productor de vinos, con un total de 50 millones de hectolitros, superando a Francia (47,4 millones de hectolitros). En tercer lugar se ubicó España con 37,3 millones de hectolitros. Estos tres países, correspondientes al denominado viejo mundo, representaron cerca del 50% de la producción mundial. Más atrás se ubicaron Estados Unidos (22,1 millones de hectolitros), Argentina (13,4 millones de hectolitros) y Chile (12,9 millones de hectolitros), que en conjunto tuvieron una participación de 17%.

Principales exportadores

El año 2015 el volumen de las exportaciones de vino, a nivel mundial, fue de 108.010.640 hectolitros. Un 53% de ellas fue de vino embotellado; un 39% de vino a granel; y solo un 7% de vino espumoso. Al igual que en la producción mundial de vinos, las exportaciones también se encuentran concentradas en países del viejo mundo (España, Italia y Francia). Dicho año, estos países se ubicaron en los primeros tres lugares del ranking de exportadores, concentrando el 56% del total exportado a nivel mundial. Chile se ubicó en el cuarto lugar con un volumen de 8.757.260 hectolitros, mientras que Australia se ubicó en el quinto lugar. La participación de Chile en las exportaciones, a nivel mundial, fue de un 8%.

Al analizar el perfil de los principales exportadores, se puede observar que tanto España como Australia, durante el año 2015, se caracterizaron por comercializar principalmente vinos a granel, los cuales representaron el 58% y

55%, respectivamente, de sus exportaciones. Hasta el año 2011, Australia exportaba principalmente vinos embotellados, pero en 2012 los vinos a granel representaron el 53% de sus exportaciones. Italia y Francia históricamente han exportado principalmente vinos embotellados, los cuales en 2015 representaron el 61% y 71%, respectivamente, de sus exportaciones. En el caso de Chile, en 2015 exportó principalmente vinos embotellados (55%), aunque los vinos a granel tuvieron una gran participación (44%). El 1% restante se dividió entre vinos espumosos y mosto concentrado.

Si se comparan las cifras de los años 2010 y 2015, España, Francia y Chile aumentaron sus exportaciones en un

Si bien Chile cuenta con una acomodada posición como exportador a nivel mundial (4º), aún carga con la etiqueta de que sus vinos son buenos y baratos, lo cual se ve reflejado en sus precios promedio.

27%, 11% y 17%, respectivamente. El alza en España se debió a un aumento en las exportaciones tanto de vinos a granel como de vinos embotellados, mientras que en Francia se observó un aumento tanto en vinos embotellados como en espumosos. En el caso de Chile, el mayor aumento se observó en los vinos a granel y espumosos (24% y 23%, respectivamente), mientras que en vi-

País	Botella	Granel	Espumoso	Total	%
España	8.338.110	14.085.980	1.789.170	24.213.260	23
Italia	12.227.060	5.003.840	2.795.910	20.026.810	19
Francia	10.301.240	2.297.930	1.961.580	14.560.750	14
Chile	4.856.540	3.857.240	43.480	8.757.260	8
Australia	3.275.060	4.222.670	119.030	7.616.760	7

Tabla 1. 2015: Principales exportadores (hectolitros)



nos embotellados el aumento fue de un 11%. Italia y Australia han tenido bajas de -6% y -5%. La baja en Italia se explica por una fuerte disminución en las exportaciones de vinos a granel, mientras que en Australia se observó una disminución en las exportaciones tanto en vinos embotellados como a granel.

Principales importadores

Durante 2015, los cinco principales importadores de vino concentraron un 52% de las importaciones mundiales de vino. El ranking estuvo encabezado por Alemania, con una participación del 15%, principalmente de vinos a granel (58%) y en menor proporción de vinos embotellados (37%). En segundo y tercer lugar, se ubicaron Reino Unido y Estados Unidos, con una participación respectiva de 14% y 11%. Ambos países se caracterizaron por importar principalmente vinos embotellados (57% y 66% respectivamente). En cuarto lugar se ubicó Francia, con una participación de 7%, cuyas importaciones fueron principalmente de vino a granel (75%). Con un 5% de participación, China se ubicó en el quinto lugar. En 2015, el 71% de las importaciones fueron de vino embotellado y un 26% de vino a granel.

Al comparar las cifras de los años 2010 y 2015, se observa que los principales importadores aumentaron el volumen de sus importaciones de vino, a excepción de Reino Unido, el cual presentó una baja de -12%. La mayor alza se observó en China (48%). Desde el año 2010, los vinos embotellados han ido ganando terreno en este mercado, aumentando su participación en 20%, mientras que los vinos a granel la han disminuido en 22%. En la Tabla 3, se encuentran los precios pagados por los principales importadores el año 2015. En Alemania y Francia se observaron los menores precios, debido a que importaron principalmente vinos a granel. Reino Unido y China presentaron precios en torno a los 3,4 USD/L, mientras que Estados Unidos presentó el mayor precio promedio (5,8 USD/L). Exceptuando el merca-

País	Botella	Granel	Espumoso	Vino	15
Alemania	5.619.080	8.820.060	653.570	15.092.710	15
UK	8.497.670	4.818.910	1.513.520	14.830.100	14
USA	7.295.320	2.767.210	958.480	11.021.010	11
Francia	1.300.850	5.960.800	338.090	7.599.740	7
China	3.938.610	1.454.790	127.210	5.520.610	5

Tabla 2. 2015: Principales importadores (hectolitros)

País	Botella	Granel	Espumoso	Vino
Alemania	3,2	0,6	6,3	1,8
UK	3,6	1,2	6,3	3,1
USA	5,9	1,0	10,6	5,1
Francia	3,9	0,4	4,6	1,2
China	4,8	0,7	4,8	3,7

Tabla 3. 2015: Precio promedio (USD/L)

do chino, en todos los países se observó que los vinos espumosos presentaron un mayor precio promedio, en comparación a vinos embotellados.

Chile

Las exportaciones de vino chileno durante el año 2015 estuvieron en torno a los 8.750.000 hectolitros y fueron un 9% superior a las del año anterior. Del total exportado, un 55% fue vino embotellado y un 44%, vino a granel. Las exportaciones estuvieron lideradas por mezclas tintas, Cabernet Sauvignon, Sauvignon Blanc, mezclas blancas, Chardonnay y Merlot. Exceptuando los años 2011 y 2014, se ha observado una tendencia al alza en el volumen de las exportaciones.

En la Tabla 4 se encuentran los principales destinos del vino chileno el año 2015. China, Estados Unidos y Alemania importaron principalmente vinos a granel (68%, 54% y 76%), mientras que Reino Unido y Japón principalmente vinos embotellados (54% y 66%). Si se comparan las cifras del año 2010 con las de 2015, se puede observar que las exportaciones a China y Japón aumentaron fuertemente (64% y 59%). El año 2014 Chile pasó a ser el principal proveedor de vinos de Japón, superando a Francia, su más cercano rival. El aumento de la popularidad de los vinos chilenos en el mercado nipón estuvo asociado a los precios competitivos y buena calidad. Reino Unido disminuyó sus importaciones en un -42%, principalmente aquellas de vino embotellado,

lo cual estuvo asociado a una mayor demanda de vinos a granel para embotellar en destino. Algo similar se observó en Alemania, con una baja de -2%, debido a una menor demanda por vinos embotellados. El mercado alemán también se caracteriza por embotellar granel en destino.

Chile es un país que exporta vinos de buena calidad a precios accesibles. Esta ha sido una etiqueta que le ha acompañado desde hace bastante tiempo, la cual ha permitido un buen posicionamiento de nuestro país en el mercado mundial del vino, pero que también ha sido difícil de eliminar. En los principales destinos los precios promedio, el año 2015, estuvieron entre los 1,4 y los 2,4 USD/L. Estos precios se han mantenido sin grandes variaciones los últimos años.

De acuerdo a estadísticas de la Oficina de Estudios y Políticas Agrarias (ODEPA), el año 2015 el valor de las exportaciones de vino fue de mil 828 millones de dólares. Los vinos embotellados representaron el 78% del valor total, mientras que los vinos a granel un 16%. Si bien gran parte del valor de las exportaciones corresponde a los vinos embotellados, no se puede negar el importante rol que han cumplido los vinos a granel.

La producción de este tipo de vinos ha permitido: posicionar a Chile dentro del ranking de los principales exportadores; y mover grandes volúmenes hacia diferentes mercados, lo cual es muy importante en una industria en la cual las existencias han ido en alza. De acuerdo al Servicio Agrícola Ganadero, el año 2015 las existencias de vino fueron un 14% superior a las del año anterior. Además, los costos productivos secos en vinos embotellados pueden representar entre 31 y 45% del costo total, y en comparación a otros países, son más altos en

Chile.

Independiente de las ventajas o desventajas de cada una de las alternativas señaladas, está claro que ambas deben coexistir. Lo ideal para el país sería que todo el vino se exportara como embotellado, con el objetivo de capturar mayor valor, pero esto no es posible, siendo el mercado el que de alguna manera determina cómo se distribuyen las exportaciones. En el caso de vinos embotellados, se debe continuar con los esfuerzos por posicionarlos con mejores precios en los distintos mercados. Para lograr esto es muy importante la acción de instituciones como Wines of Chile y Prochile, cuyo objetivo es potenciar la imagen y promover el consumo del vino chileno a nivel internacional, además de ODEPA, que entrega información para la toma de decisiones y otorga transparencia al mercado. En cuanto a vinos a granel, los esfuerzos deben apuntar a mejorar calidad y rentabilidad.

Si bien Chile cuenta con fortalezas como la diversidad geográfica, buena calidad de vinos, experiencia con variedades reconocidas mundialmente, enólogos bien preparados, numerosos tratados comerciales, entre otras, se deben utilizar todas estas para mejorar la imagen país, la cual es una de sus principales debilidades. Para mejorarla es importante desarrollar una identidad como país, por ejemplo, potenciando variedades como Carmener, País o Cinsault, que se presentan como una oportunidad de diversificar la oferta de vinos.

Otra posibilidad son los vinos espumosos, cuyo consumo a nivel mundial ha aumentado en un 30% durante la última década. Si bien estos vinos obtuvieron los mayores precios promedio el año 2015, representaron menos del 1% del volumen exportado.

Los desafíos no solo son a nivel internacional. Chile tiene un bajo consumo de vino, el cual el 2015 fue de 13 litros per cápita. La industria también debe promover el consumo de vino a nivel

País	Botella	Granel	Espumoso	Total	%
China	484.560	1.048.960	470	1.533.990	18
USA	616.610	719.490	800	1.336.900	16
UK	575.370	493.250	1.060	1.069.680	12
Japón	515.930	248.360	23.200	787.490	10
Alemania	130.530	415.100	100	545.730	6

Tabla 4. 2015: Principales destinos del vino chileno (hectolitros)

País	Botella	Granel	Espumoso	Vino	País	Mínimo	Máximo
China	3,5	0,9	4,9	1,4	España	1,1	5,4
USA	3,8	0,8	4,6	2,4	Italia	1,8	5,7
UK	3,1	0,9	4,8	2,4	Francia	3,4	12,5
Japón	3,2	1,1	4,3	2,6	Australia	1,4	6,7
Alemania	3,3	0,9	4,4	1,5	Alemania	3,3	0,9

Tabla 5. 2015: Precio promedio de vino chileno en principales mercados (USD/L)

Tabla 6. Rango de precios de otros exportadores en los principales destinos de Chile (USD/L)

interno, siempre de manera moderada y responsable.

El camino de la calidad

A la luz del análisis de las estadísticas, se puede concluir que si bien Chile cuenta con una acomodada posición como exportador a nivel mundial (4°), aún carga con la etiqueta de que sus vinos son buenos y baratos, lo cual se ve reflejado en sus precios promedio.

Con relación a cómo se componen las exportaciones de vino, se observa que en Chile se aplican dos estrategias. Por un lado, se encuentran los vinos embotellados, correspondientes a aquellos de mayor valor agregado y, por el otro, los vinos a granel, más eficientes en términos de costo y frecuentemente de mayor rentabilidad para el productor o exportador. Si bien en el sector existen distintas visiones acerca de cuál es la estrategia que se debería potenciar, vino embotellado o vino a granel, es una realidad que ambas alternativas han contribuido a posicionar a Chile como gran exportador.

La tarea en el caso de vinos a granel es no descuidar la calidad. No son pocos los que piensan que este y no el vino embotellado es el gran producto de Chile, por la facilidad con que se logra un vino de calidad a granel. De hecho, en este tipo de producto, es el origen preferido en el mundo, pero esta elec-

ción no se transmite al consumidor final y se queda como conocimiento de los grandes traders del commodity. Ello no contribuye a mantener y mejorar la imagen tradicional como productor de vino de calidad que sí otorga el vino embotellado y, por ello, ambos productos se necesitan.

Esta imagen de calidad se logra con vinos con esa característica, obviamente, pero también con gran esfuerzo de desarrollo de marca y la obtención de premios en degustaciones internacionales, las que son motivo de artículos de divulgación en revistas especializadas, que ayudan a dar a conocer el producto. La tarea está en mejorar la rentabilidad vía mayor precio del producto embotellado, sobre todo en los destinos del vino chileno como lo son China, Estados Unidos, Reino Unido y Japón.

Finalmente, la estrategia con la cual se llega a los distintos mercados debe ser coherente con lo que estos están demandando y no desperdiciar esfuerzo en un mercado que no valora la calidad: *The right product to the right customer.*