



La naturaleza privilegió a Chile. Le dio el agua, la luz, la altura y la tierra necesaria para que produzca el mejor vino del planeta. Pero, lo cierto, es que aún estamos lejos de ser la potencia mundial que nuestra geografía nos permitiría. Los enólogos e Ingenieros Agrónomos Alejandro Hernández y Philippo Pszczolkowski explican por qué.

Industria vitivinícola chilena Los desafíos del paraíso del vino

Una de las industrias más pujantes. Un negocio rentable que le ha dado a Chile fama mundial. Un atractivo turístico. El vino, además de sabroso, es un símbolo de identidad de nuestro país y sus exportaciones están fuertemente orientadas a los mercados extranjeros. De lo que se vende, solo el 25% se queda en Chile. A pesar de la caída del dólar este año, la coyuntura permitió que las exportaciones de ese 75% de la producción de mostos subiera entre junio y julio 17,8% en volumen, respecto del mismo periodo de 2003.

Pero, ¿Será todo en la vitivinicultura tan auspicioso como aquellas cifras? Según el profesor de la Facultad de Agronomía Philippo Pszczolkowski existen dos puntos de vista para hacer una evaluación del panorama del sector en general. Su análisis es el siguiente.

Si se mira desde Chile, sin duda que la industria es exitosa. En quince años pasó de exportar el equivalente a US\$ 30 millones a US\$ 750 millones. Ahora, si nos paramos en la Luna y miramos el mundo, la perspectiva cambia. "Comparémoslo con un partido

de tenis", invita Pszczolkowski. "En el año 95, Chile vendía más que Australia en dólares. Uno a cero, gana Chile. En el 97, ambos países vendían de alrededor de US\$ 500 millones. Uno a uno. En el presente, Chile vende US\$ 750 millones, mientras que Australia casi US\$ 1.500. Uno a dos. Chile tiene dos alternativas o gana el cuarto set o se queda en el segundo puesto", explica el profesor.

Impulso tecnológico

¿Por qué Australia ha sacado tanta ventaja? Pszczolkowski recuerda el caso de la uva de mesa. Fue un negocio explosivo que de repente se detuvo en las 50 mil hectáreas y se ha mantenido por una década absolutamente plano. ¿Qué pasó?

Aparentemente, la tecnología no acompañó el auge del sector. "La uva de mesa tuvo problemas que no se solucionaron hasta hoy", detalla. Y continúa: "En el caso del vino ha ocurrido lo mismo. En Australia, que es un país joven como Chile, la gente se organiza y decide investigar los problemas relacionados con su industria. Es decir, avanza en la solución de sus

falencias que son propias de su geografía y no de la del resto del mundo. Por lo tanto, no basta con leer o hacer 'capturas tecnológicas'. En Chile los problemas existen y nadie nos va a dar una solución si no investigamos nosotros mismos. No basta la copia. Estamos en el cuarto set. O nos convencemos de que ya no basta copiar e invertimos en investigación o perdemos. Para seguir creciendo necesitamos innovar".

El docente afirma que "se debe aprovechar esta oportunidad para invertir en nuevas tecnologías que ayuden a mejorar la calidad de nuestro vino".

Es hora de organizarse

Concuerda con Pszczolkowski, su

Por ejemplo, el año pasado que fue tradicional respecto de la cosecha éstos vendían a US\$ 0,10 y los otros a US\$ 0,50, el kilo de uva de calidad comparable. "Uno perdía plata y el otro ganaba bastante", dice el enólogo. Este año está mejor para todos. Las exportaciones han seguido creciendo y los precios han subido alrededor de 11%. Entonces, el que vendió a US\$ 0,10 hoy lo hace al doble y el que lo hizo a US\$ 0,50, hoy a US\$ 0,60.

Según el razonamiento del profesor Hernández, si uno pone a Chile frente a sus competidores (Sudáfrica, sur de Francia, California, Australia y Argentina), como industria sus perspectivas de crecimiento son positivas, pero eso no significa que haya equilibrio ni



¿Y cómo andamos por casa?

Para los profesores, si hay algo positivo en Chile es que los enólogos son ingenieros agrónomos, lo que les permite ser profesionales con un espectro mucho más

colega Alejandro Hernández. Pero agrega un elemento más. Según su opinión, la industria del vino está "absolutamente desequilibrada internamente". Los que exportan vino están divididos en dos grupos. Por un lado, están las viñas grandes y los que tienen una marca. Ambos tienen rentabilidades positivas. Por otro, las viñas más chicas y medianas que están en peligro.

Algo parecido, aunque más grave ocurre con los productores de uva y vino a granel. "El productor que es financieramente sano y tiene una viña grande, está ligado a los que exportan con contratos a cinco años plazo vendiendo el kilo de uva entre US\$ 0,40 y US\$ 1. Ellos representan un tercio de los productores y tienen seguridad respecto de su negocio. Los otros viven en riesgo total, pese a que representan un volumen importante", dice Hernández.

justicia interna. En Australia, en cambio, el productor y exportador pequeño siempre son necesarios. "Lo han logrado porque los chicos, los medianos y los grandes están organizados. El gobierno los ha obligado a organizarse para que sean Australia y su vino contra el resto de los competidores mundiales", acota.

Hernández aconseja que la industria chilena del vino se organice y se termine con el individualismo que existe y que no permite su desarrollo.

Una opinión que reafirma este punto es la de un enólogo sudafricano -que llegó a ser ministro de agricultura- cuando estuvo de visita en Chile. "Me voy tranquilo", dijo, "Ustedes no tienen ningún problema realmente serio que deban enfrentar en conjunto. Siempre van a ser como son, y como son no van a competir".

amplio: Pueden participar en la comercialización del producto y en fijar normas.

Advierten, eso sí, que aunque hasta hoy ha bastado con la formación profesional para el futuro puede que no. Dadas las grandes oportunidades y desafíos que plantea la industria vitivinícola se hace indispensable incorporar temáticas y profesores, traer enólogos que estén trabajando al grupo de docentes.

Información transparente y oportuna

Para el profesor Hernández, "los grandes han crecido más comprando barato que vendiendo más caro. Creo que es una práctica injusta. Los chicos no pueden llegar a mantenerse en el mercado porque las reglas no son iguales para todos". Psczolkowski cree que "hay un tema de información y de que ésta sea correcta y oportuna. Hay algunos empresarios que son más que liberales. Es cierto que son los riesgos del negocio, pero hay una cuota de aprovechamiento y de que no haya información transparente. No pasa por reglamentar. Hay que informar y no reglamentar".

Lo que sucedió durante este año es que aquellos que tenían capacidad y recursos para guardar su uva porque el precio que les ofrecían era muy bajo, terminaron vendiéndola muchísimo más cara un par de meses más tarde. Se pensó que la oferta sería mayor, pero como no lo fue, el valor del producto subió. Los medianos y pequeños productores de uva que no tenían cómo guardarla la tuvieron que vender a muy bajo precio para no perder la cosecha. ¿Era posible saber que no iba a haber sobreoferta? Ambos docentes opinan que sí, dado que existe la tecnología y los métodos para averiguarlo. ¿Por qué no se hizo? ¿Falta de recursos o falta de información?

Mejorar el olfato de nuevos negocios

Los enólogos están de acuerdo en que lo que detiene a la industria chilena es la mentalidad del subdesarrollo. Siempre se repiten las mismas variedades: Cabernet sauvignon, Merlot, Chardonnay y Sauvignon blanc. Sin embargo, el Carmenere es único e irreplicable. Es propio. Psczolkowski dice que "al chileno le da miedo ir primero y hacer camino. Hoy día se deja al Carmenere y se trata de copiar el Sirah que es de los australianos. También se copia la variedad del Malbec. Tenemos que atrevernos a tener algunos fracasos y arriesgarnos e invertir en innovación y en la búsqueda de nuevos negocios".

Hernández propone dirigir las alternativas de producción hacia los vinos orgánicos. Alemania que se estaba dedicando a eso hace 10 años dejó de trabajarlo. El clima es tal que si no tienen una uva con resistencia natural no resulta rentable. Para mantenerla sana requieren aplicarle productos químicos. Lo mismo ocurrió en Francia. El clima chileno, al contrario, es apto para la producción orgánica. Puede que ahí se abra un nuevo mundo para uno de las mejores industrias que tiene el país.

Una opinión que reafirma este punto es la de un enólogo sudafricano -que llegó a ser ministro de agricultura- cuando estuvo de visita en Chile. "Me voy tranquilo", dijo, "Ustedes no tienen ningún problema realmente serio que deban enfrentar en conjunto. Siempre van a ser como son, y como son no van a competir".



