



UNIVERSIDAD DEL BÍO-BÍO  
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA Y FINANZAS

MEMORIA PARA OPTAR AL TÍTULO DE INGENIERÍA COMERCIAL

**“LA VITIVINICULTURA EN CHILE: UN ESTUDIÓ APLICADO A LA ANTIGUA  
REGIÓN DEL BIOBÍO”**

**AUTORES**

ISABEL RIQUELME SÁNCHEZ  
STEPHANY SMITH REBOLLEDO

**PROFESOR GUÍA**

LUÍS MENDEZ BRIONES

CONCEPCIÓN, DICIEMBRE 2018.

## Dedicatoria

*Dedico esta investigación principalmente a mi madre, Olivia Sánchez, porque es gracias a su esfuerzo y dedicación que puedo culminar este proceso. Agradezco la confianza que ha depositado en mí desde pequeña, el apoyo que me ha otorgado en las situaciones más complicadas durante el curso de la carrera, otorgándome siempre la libertad para decidir en todo aspecto de mi vida, lo cual me ha dado seguridad en cada paso que he dado.*

*También dedico esta tesis a mis tíos, Edgardo y Víctor Alejandro, que hasta hoy en día han estado presente en cada etapa de mi vida y que me han dado su apoyo y sus consejos durante el transcurso de la carrera.*

*A mí familia y a las personas que me han deseado buenas vibras durante este proceso y que me han permitido terminar esta importante etapa.*

*Isabel Scarlett Riquelme Sánchez.*

*Quiero agradecer a mi madre Rebeca Rebolledo por haberme apoyado en todo momento, por sus palabras de aliento, por sus consejos, por darme las fuerzas necesarias para salir adelante, a mi padre Gustavo Smith por sus ejemplos de responsabilidad y perseverancia, por estar conmigo a pesar de todo, reconocer a ambos por darme los valores que me han permitido ser una persona de bien. Agradezco su confianza y compañía en todo momento, pero más que nada por su amor incondicional.*

*A mis hermanas Karla y Valeska por el ejemplo que me han dado, por sus palabras de aliento y por cada acto que contribuyó a llegar donde estoy.*

*A mis sobrinos para que vean en mí un ejemplo a seguir y aprendan como yo lo hice que con esfuerzo todo es posible.*

*A mi compañero de vida, Álvaro Garrido, quien ha estado presente en todo momento de este largo camino, por su paciencia y apoyo en los momentos más difíciles, por ser quien me motiva día a día y me ayuda a seguir adelante.*

*Finalmente agradecer a todos quienes estuvieron presente y con sus palabras de aliento me ayudaron a terminar este paso.*

*Stephany Antonieta Smith Rebolledo*

## Agradecimientos

*Queremos agradecer al docente Luís Méndez, por guiarnos en este proceso, por su infinita sabiduría y por sus grandes enseñanzas, las cuales nos acompañarán durante toda nuestra carrera profesional.*

*Reconocer también la ayuda brindada por los pequeños productores vitivinícolas de la comuna de Florida, y al profesor Richard Silva, quienes amablemente nos ayudaron a obtener la información necesaria para llevar a cabo nuestra investigación.*

*Agradecemos a los(as) compañeros(as) de curso, de carrera y de universidad con quienes tuvimos la oportunidad de compartir, incluso más allá de lo académico, todas las experiencias vividas serán siempre un buen recuerdo al pensar en la etapa universitaria.*

*Agradecemos en especial a nuestro compañero de carrera y amigo Álvaro Sanhueza Contreras quien ha estado durante estos cinco años apoyándonos en las situaciones buenas y malas, en nuestras penas y alegrías, pero lo más importante nos ha apoyado en todos los años de duración de la carrera.*

*Por último, queremos agradecer a los(as) docentes de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad del Bío-Bío, sede Concepción, por la formación que nos entregaron durante estos cinco años y que hoy nos permite finalizar este proceso con grandes conocimientos, pero a la vez, con ganas de seguir aprendiendo cada día algo más.*

## Tabla de Contenido

Dedicatoria .....	2
Agradecimientos .....	3
Índice de Tablas.....	6
Índice de Gráficos.....	6
Resumen Ejecutivo .....	7
Introducción.....	8
Capítulo 1: Problema de investigación.....	10
1.1 Planteamiento y Formulación del problema de investigación.....	10
1.2 Objetivos de la investigación .....	11
1.2.1 Objetivo general.....	11
1.2.2 Objetivo específicos .....	11
1.3 Preguntas de investigación.....	11
1.4 Justificación del proyecto .....	12
1.4.1 Conveniencia .....	12
1.4.2 Relevancia social .....	12
1.4.3 Implicaciones prácticas.....	13
Capítulo 2: Marco Teórico .....	14
2.1 Vitivinicultura .....	14
2.1.1 Definición de vitivinicultura: .....	14
2.2 Impacto del modelo económico de Chile sobre la industria vitivinícola.....	16
2.2.2 Modelo Económico Actual de Chile .....	19
2.3 Mercado del vino en Chile .....	21
2.3.1 Análisis FODA para el vino chileno .....	26
2.4 Principios de la vitivinicultura en Chile .....	28
2.5 Crisis de la vitivinicultura.....	31
2.6 Estado de la vitivinicultura en Chile.....	33
2.7 Producción de vinos en Chile año 2017 .....	35
2.8 Regiones vitivinícolas y denominación de origen. ....	38
2.8.1 Valle del Biobío .....	41
2.8.2 Valle del Itata .....	41
2.9 Historia del valle del Itata.....	43
2.9.1 Aporte femenino .....	45
2.10 Situación actual del valle del Itata .....	45

2.11 Valle del Biobío, la vitivinicultura más austral de Chile .....	49
2.12 Superficie regional plantada.....	50
2.12.1 Historia de Portezuelo .....	55
2.12.2 Diferencia con viñas de la Región del Maule .....	57
Capítulo 3: Variables que afectan la venta de la uva .....	60
3.1 Precio de la uva .....	60
3.2 Costo de mantención de viña v/s Obtención de beneficios .....	66
3.3 Tamaño óptimo de plantas de vides .....	71
Capítulo 4: Resultados de la investigación. ....	77
4.1 Experiencias en el área de la vitivinicultura .....	77
4.1.1 Las Viñas de Guarilhue y su moderna planta de vinificación asociativa....	77
4.1.2 Premio al mejor vino campesino en Catad’or 2018.....	78
4.1.3 Concurso internacional .....	80
4.1.4 Modernización de la vitivinicultura del valle del Itata .....	80
4.1.5 Mesa regional del vino.....	81
4.1.6 Experiencias exitosas de cooperativismo en la Región del Biobío .....	82
4.1.7 Acuerdos con poderes de compra.....	84
4.2 Factores de éxito. ....	85
4.3 Ejemplos de asociatividad y cooperativas .....	86
4.3.1 Asociaciones.....	87
4.3.1 Cooperativas .....	91
Capítulo 5: España desde el punto de vista de la viticultura.....	93
5.1 La vitivinicultura en España .....	93
5.1.1 Cooperativas españolas .....	95
5.1.2 Pequeños productores de España.....	96
5.2 Diferencias con la viticultura chilena .....	97
Conclusión .....	99
Bibliografía.....	103
Anexos.....	106

## Índice de Anexos

<b>Anexo 1: Organización que ayuda a los agricultores .....</b>	<b>106</b>
<b>Anexo 2: Poderes compradores de uva para las vitivinícolas.....</b>	<b>112</b>
<b>Anexo 3: Costos mantención de viña por productores.....</b>	<b>113</b>
<b>Anexo 4: Tamaño óptimo de plantas de vides.....</b>	<b>115</b>

## Índice de Tablas

<b>Tabla 1: Principales exportadores de vino (excluidos zumos y mostos).....</b>	<b>21</b>
<b>Tabla 2: Producción nacional de vinos por región y año (miles de litros) .....</b>	<b>23</b>
<b>Tabla 3: Producciones de vinos 2017 por regiones administrativas del país. ....</b>	<b>35</b>
<b>Tabla 4: División de vitícolas según región .....</b>	<b>39</b>
<b>Tabla 5: Catastro nacional de vides vinificación por cepajes blancos y tintos (Ha) ....</b>	<b>52</b>
<b>Tabla 6: Catastro de vides (Has) Región del Biobío.....</b>	<b>53</b>
<b>Tabla 7: Propiedades con plantaciones de vides de vinificación Región del Biobío.....</b>	<b>54</b>
<b>Tabla 8: Precio de compra de uva según variedad y calidad .....</b>	<b>61</b>

## Índice de Gráficos

<b>Gráfico 1: Producción nacional de vinos (Litros).....</b>	<b>22</b>
<b>Gráfico 2: Producción nacional de vinos por región y año (miles de litros) .....</b>	<b>23</b>
<b>Gráfico 3: Producción nacional de vinos con D.O. por cepa (2017) .....</b>	<b>25</b>
<b>Gráfico 4: Producción de vino por regiones año 2017. ....</b>	<b>36</b>
<b>Gráfico 5: Producción por tipo de vino años 2010-2017 .....</b>	<b>36</b>
<b>Gráfico 6: Producción total de vinos – variación años 2012-2017 (hl) .....</b>	<b>37</b>
<b>Gráfico 7: Evolución de la producción de vinos años 1997– 2017 .....</b>	<b>38</b>
<b>Gráfico 8: Precios de uva de calidad alta para variedades tintas .....</b>	<b>63</b>
<b>Gráfico 9: Precios de uva de calidad alta para variedades blancas.....</b>	<b>63</b>
<b>Gráfico 10: Precios de uva de calidad baja para variedades tintas .....</b>	<b>64</b>
<b>Gráfico 11: Precios de uva de calidad baja para variedades blancas.....</b>	<b>65</b>
<b>Gráfico 12: Resultado económico situación 1 para plantas que generan 1,339 kg.....</b>	<b>72</b>
<b>Gráfico 13: Resultado económico situación 1 para plantas que generan 2,339 kg.....</b>	<b>73</b>
<b>Gráfico 14: Resultado económico situación 2 viñas con 12.000 plantas.....</b>	<b>74</b>
<b>Gráfico 15: Resultado económico situación 2 viñas con 16.000 plantas.....</b>	<b>75</b>

## **Resumen Ejecutivo**

Esta investigación aborda un silencioso problema que viene afectando al rubro de la viticultura de hace décadas a Chile, siendo sus principales afectados los pequeños productores vitivinícolas, una cultura legendaria que no ha sido valorada a pesar de su importancia, tradiciones familiares y regiones con identidad que han ido perdiendo sus costumbres. El valle del Itata se ha caracterizado por la producción artesanal de vino y el resurgimiento de cepas tradicionales. Para esto es necesario conocer el concepto de tradición e identidad vitivinícola, conocer el mercado y la relación precio-calidad de las cepas, además se podrá conocer el costo de mantención por hectárea de plantación de vid.

En el marco de la teoría, a través de entrevistas, evidencias e indagaciones se revela la realidad que viven los pequeños viñateros, las tensiones que existen con las grandes viñas que lideran el mercado a nivel nacional, las diferencias territoriales y tecnológicas de los valles según región.

Como parte de las conclusiones se evidencia el rescate de la identidad del valle del Itata en torno a las cepas tradicionales, la capacidad de asociación que ha nacido como impulsor para el resurgimiento de las viñas existentes, la importancia de las cooperativas y el apoyo de organizaciones gubernamentales, sin dejar de lado las estrategias de innovación y capacitación constante, además de la iniciativa de los viñateros en participar en diversas alternativas que se les ofrecen.

## **Introducción**

La presente investigación se refiere al tema de la viticultura, que se define como el cultivo de la uva y la elaboración del vino a partir de la misma, como actividad es reconocida a nivel nacional, y ha estado inserta en el país desde hace varias décadas. Actualmente Chile es conocido mundialmente por su alta calidad en vinos que se comercializan y exportan a diferentes países, se dice que la calidad de los vinos producidos en nuestro país no tiene nada que envidiarles a los vinos franceses.

Existen en nuestro país importantes lugares que siguen las tradiciones de la viticultura, entre ellos podemos encontrar valles reconocidos, como valle de Aconcagua, valle del Biobío, valle del Elqui; Limari, valle de Casablanca, valle de San Antonio, valle del Maipo, valle Cachapoal, valle Colchagua, valle de Curicó, valle del Maule y valle del Itata. Todos estos con grandes y también con medianos y pequeños agricultores, entre los cuales existen algunos que han renovado la forma de realizar tal actividad y otros que prefieren seguir con la tradición y realizar sus actividades más artesanalmente.

Esta investigación estará enfocada principalmente en el sector del valle del Itata que se encuentra en la antigua Región del Biobío (actualmente pertenece a la nueva Región de Ñuble). Abordaremos las principales problemáticas que viven los medianos y en especial los pequeños agricultores que de cierta manera no han recibido una gratificación por su esfuerzo y dedicación que dan a sus pequeñas viñas en las distintas localidades de la región.

La principal problemática es que muchas veces las grandes empresas solo buscan el beneficio propio y no valoran el esfuerzo que conlleva producir y cosechar la materia prima en sus distintas variedades, las cuales aprovechan para producir sus diferentes líneas de productos, comercializarlos y en muchas ocasiones exportarlos, dependiendo directamente de lo que les



compran a estos pequeños agricultores. Se deja entrever la diferencia del precio pagado por la uva en las distintas regiones del país, los pequeños agricultores de la antigua región del Biobío han sufrido las consecuencias del bajo precio que pagan estas grandes empresas que son las que fijan los precios a nivel nacional, principalmente en la región del Maule, las consecuencias de este problema son evidentes.

La investigación de esta problemática social se realizó por el interés de conocer por que se da esta diferencia y saber cómo afecta a las familias de los sectores del valle del Itata y Biobío.

Por otra parte, se conocerá en que región del país se fijan los precios de compra de la uva, además de las variables que afectan al momento de la fijación del precio para este tipo de cultivo.

En el marco de la teoría social, en esta investigación se realizaron entrevistas a pequeños productores de la localidad de Granerillos, pertenecientes a la comuna de Florida, además de información proporcionada por el Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP).

En los capítulos se abordará en primera instancia la situación de la viticultura a nivel nacional y regional, la historia de los valles tanto de Itata como Biobío, las superficies plantadas, además conoceremos, los precios y costos de mantención por hectáreas de los productores, también conoceremos experiencias de éxito en el rubro de la vitivinicultura, que han ido marcado hitos importantes en este rubro, donde encontraremos productores que cansados con el bajo precio de compra de la uva buscaron alternativas de innovación, del mismo modo se realiza una pequeña descripción de las cooperativas o agrupaciones que ayudan a los pequeños productores vitivinícolas, al momento de elaborar un producto o la venta de la producción de uva hacia las grandes vitivinícolas.

## **Capítulo 1: Problema de investigación**

### **1.1 Planteamiento y Formulación del problema de investigación**

Los pequeños productores de uva o también conocidos como vitivinicultores de la antigua Región del Biobío, desde hace ya varios años cuentan con un problema que los va afectando considerablemente, nos referimos a la variación negativa del precio del kilo de uva, que es la materia prima que necesitan las grandes vitivinícolas del país para la elaboración del vino. Si bien se sabe que la mayoría de los productores de uva, venden sus cosechas a estas grandes empresas, ellos no están de acuerdo con los precios de compra que les ofrecen por el kilo de uva, esto ha generado el descontento de los pequeños productores frente al bajo precio, se han generado protestas en donde se ha podido ver como los viticultores prefieren regalar la uva o simplemente perderla en sus viñas en vez de que las grandes viñas se aprovechen de la situación. Estos pequeños agricultores representan de forma considerable a la agricultura tanto regional como nacional y aportan gran significancia a la economía del país. Además, ofrecen gran cantidad de puestos de trabajo en las zonas rurales. El precio que reciben por sus productos repercute de manera significativa en su nivel y calidad de vida, en su desarrollo económico y genera la pérdida de la cultura y tradiciones nacionales. Existen y muchos habitantes y familias de los mismos sectores rurales que dependen de esta actividad.

¿Cuáles son los problemas que afectan a la población dedicada a la vitivinicultura en la antigua Región del Biobío?

## **1.2 Objetivos de la investigación**

### **1.2.1 Objetivo general**

Explicar cómo las variaciones en el precio de la uva repercuten en el desarrollo de los pequeños agricultores de la antigua Región del Biobío.

### **1.2.2 Objetivo específicos**

1. Describir la situación actual de la vitivinicultura en la antigua Región del Biobío.
2. Indicar las variables que afectan el precio de la compra de la uva en la actualidad y de años anteriores.
3. Explicar las consecuencias que ha traído el bajo precio de la uva a los pequeños productores.
4. Identificar las localidades y empresas vitivinícolas que operan en la antigua Región del Biobío.
5. Investigar existencia de cooperativas que ayudan a los pequeños productores.

## **1.3 Preguntas de investigación**

- 1 ¿Cómo es la situación actual de los pequeños vitivinicultores en la antigua Región del Biobío?
- 2 ¿Qué variables afectan actualmente el precio de la uva?
- 3 ¿Cuáles son las consecuencias que ha traído el bajo precio de la uva?
- 4 ¿Cuáles son las empresas vitivinícolas que operan en la antigua Región del Biobío?
- 5 ¿Cuáles son las organizaciones o cooperativas existentes que van en ayuda de los pequeños productores?

## **1.4 Justificación del proyecto**

### **1.4.1 Conveniencia**

Esta idea de investigación ayudará a determinar cuáles son las razones del actual precio de la uva en la antigua Región del Biobío, entender sus variaciones a lo largo el tiempo, y las consecuencias que tienen hacia los pequeños agricultores que muchas veces se ven obligados a vender su materia prima al único precio que les ofrecen las grandes empresas. También entender el motivo de que los agricultores estén decidiendo vender sus terrenos o dedicarlos a otra actividad, disminuyendo así la cantidad de hectáreas de vides plantadas a nivel nacional.

Se busca conocer más a fondo la realidad de los pequeños agricultores de la Región, y como afectan sus producciones a la economía del país.

### **1.4.2 Relevancia social**

Con esta investigación se busca beneficiar a los pequeños productores de uva, que entiendan los cambios que ha sufrido la vitivinicultura a nivel nacional en los últimos años.

En Chile, particularmente en la zona rural de la antigua Región del Biobío existe gran cantidad de viñas pequeñas que realizan sus actividades artesanalmente y no cuentan con mayor conocimiento o recursos para aprovechar de mejor manera su materia prima. La idea es que estos pequeños agricultores y productores de vino<sup>1</sup> puedan estar alerta a los cambios del entorno y aprendan a negociar el precio de sus productos. Viñateros que luchan por sostener el tradicional cultivo de las viñas y que por varios años han tenido que lidiar con el

---

<sup>1</sup> En el sector viñatero del valle del Itata existen alrededor de 5.000 productores, y en total solo hay 1.316 empresas con iniciación de actividades del rubro agrícola, según el Servicio de Impuestos Internos.

bajo precio que ofrecen los grandes poderes compradores que dominan el mercado del valle del Itata y valles del Biobío.

### **1.4.3 Implicaciones prácticas**

En Chile, existen una gran cantidad de empresas productoras de vino (entre ellas Concha y Toro, San Pedro y Santa Rita), debido al clima que beneficia a nuestro país, es conocido mundialmente por su producción de una alta gama y distintas variedades de estos productos. La realidad es que estas grandes empresas productoras a pesar de que tienen sus propias viñas, también dependen de los pequeños agricultores a los cuales les compran su materia prima y la utilizan para producir sus diferentes y variados tipos de vino según su calidad y distintas características dependiendo de las variedades de uva.

Hace ya varios años el precio del kilo de uva ha ido en descenso lo que ha afectado directamente y en forma negativa a los pequeños agricultores que no tienen poder de negociación frente a ellos, a pesar de que estas grandes empresas productoras y comercializadoras de vino aumentan sus ventas tanto nacionales como internacionales.

La idea es estudiar el por qué se da esta brecha tan grande con las pequeñas viñas, enfocándose principalmente en la antigua Región del Biobío.

Se requerirá conversar con los agricultores que son los más afectados con esta situación, adquirir información de organizaciones encargadas, para tratar de ayudarlos a entender lo que sus clientes les piden y les exigen en cuanto a calidad y cantidad.

## Capítulo 2: Marco Teórico

### 2.1 Vitivinicultura

#### 2.1.1 Definición de vitivinicultura:

Según la RAE (Real Academia Española):

- ✓ Viticultura: Del lat. vitis “vid” y –cultura
  - Cultivo de la vid.
  - Conjunto de técnicas y conocimiento relativo al cultivo de la vid.
  
- ✓ Vitivinicultura: Del lat. vitis “vid”, vinum “vino” y -cultura.
  - Cultivo de la vid y elaboración del vino.
  - Conjunto de técnicas y conocimiento relativo al cultivo de la vid y a la elaboración del vino.
  
- ✓ Vitivinicultor:
  - Perteneciente o relativo a la vitivinicultura.
  - Persona que se dedica al cultivo y a la elaboración del vino.

La viticultura (del latín vitis, "vid") es el cultivo sistemático de la vid, o parra, para usar sus uvas en la producción de vino. Es una rama de la ciencia de la horticultura.

Las vides pueden ser propagadas por semillas, estacas, acodos o por injerto de púa o de yema.

Las semillas se usan principalmente para la producción de nuevas variedades. En la escala comercial las más usadas son las estacas. En el caso de aquellos cultivares de difícil enraizamiento se usan acodos.

Se conoce como vitivinicultura al conjunto de técnicas y procedimientos que se llevan a cabo para el cultivo de la vid y la producción de vino. Cabe recordar que vid es la planta que tiene a la uva como fruto, mientras que el vino es la bebida alcohólica que se obtiene a partir de la fermentación de la uva.

También llamada viticultura, la vitivinicultura suele ser considerada como una ciencia o un arte. Sus actividades incluyen desde el cultivo y la propagación de la vid hasta la elaboración, el almacenamiento y la comercialización de vino, pasando por la cosecha de las uvas.

La vid puede cultivarse mediante estacas, injertos, acodos o semillas. El éxito del cultivo depende de múltiples factores: las condiciones climáticas, el riego, el control de enfermedades y plagas, etc. Las plantas, por otra parte, deben fertilizarse con potasio, ácido fosfórico y magnesio, entre otros elementos.

Es importante destacar que, si bien la vitivinicultura suele asociarse al vino, las vides también permiten obtener uvas frescas para consumo directo, la producción de uvas pasas (o pasas de uva) y la elaboración de jugo (zumo) de uva. De todas maneras, más de la mitad de la producción internacional de uva se destina a la producción de vino. Cuando los conocimientos y las tareas se centran exclusivamente en la producción de esta bebida, puede hablarse de enología. Quien se dedica a catar vinos, por otra parte, se denomina sumiller.

Entre los países con una vitivinicultura más desarrollada se encuentran Argentina, Chile, Estados Unidos, Australia, España, Francia, Portugal, Alemania e Italia.

## **2.2 Impacto del modelo económico de Chile sobre la industria vitivinícola**

Chile se caracteriza por ser un país exportador de diferentes productos a diversos países con los que se tienen tratados a nivel internacional, algunos productos que se exportan son frutas, materias primas como cobre, vinos, entre otros productos, pero este se remonta a la segunda mitad del Siglo XX, es posible identificar dos fases importantes en el desarrollo del modelo económico de Chile.

La primera de ellas corresponde al periodo inmediatamente posterior a la Segunda Guerra Mundial, donde la idea era dejar atrás la dependencia de la importación de productos del exterior. Para esto, fue adoptado el modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) en toda América Latina, incluido Chile. Este modelo consistía en la potenciación de la industrialización propia, a través del aumento de la protección económica de los productos internos respecto de los externos. Luego, tras la llegada del Gobierno Militar en 1973, comienza una segunda fase, marcando un cambio muy importante en la estructura política y económica del país. Durante este periodo, se revirtieron las políticas del Estado chileno basadas en un modelo económico protegido y planificado por parte del Estado, iniciando una fase caracterizada por la transformación hacia un modelo neoliberal. Este modelo planteado por el economista británico John Williamson<sup>2</sup>, que consideraba diez componentes básicos de un programa económico aplicable a economías en desarrollo, que enfrentaban situaciones de crisis de pagos internacionales. Este programa fue bautizado como "Consenso de Washington", representaba lo que los organismos financieros multilaterales (OFM) con asiento en Washington DC (el Fondo Monetario Internacional

---

<sup>2</sup> John Williamson, profesor y economista británico campeón de bandas cambiarias ajustables a la diferencia entre la inflación interna e internacional.



(FMI) y el Banco Mundial) más el Departamento del Tesoro de Estados Unidos, exigían a los países en desarrollo como condición para otorgarles créditos y ayuda financiera.

Aunque el programa estaba pensado para todos los países del mundo que circulaban en la esfera de acción de esos organismos financieros multilaterales (OFM), el caso de América Latina era muy cercano y rico en experiencias fallidas en cuanto a crecimiento económico, inflación, manejo de las políticas macroeconómicas, rol del Estado e integración a la economía mundial. Por eso, no resultaba extraño que fuera en esta región donde el debate sobre el programa resultara más intenso y donde, en vista de los desastrosos resultados económicos y sociales de la "década perdida" de los ochenta, fueran más atingentes los créditos y ayuda de los OFM con la condicionalidad descrita en el Consenso de Washington. Sea obligados por alguna crisis o por convicción, lo cierto es que durante la década posterior -los noventa-, la mayoría de los países de América Latina aplicó, con distintos grados de intensidad, varias de estas prescripciones. Varias de las propuestas del Consenso de Washington fueron asumidas en la mayoría de los países de la Región de América Latina durante la mitad de la década de los noventa, la mayor parte de los Gobiernos presentaron tales reformas como parte de un programa de Gobierno integral y coherente, y no como aplicación de dicho Consenso. En Chile aun cuando la economía era bastante más pequeña, el proceso de reformas y políticas en la dirección que indica el Consenso de Washington se inició a mediados de los '70, en plena Guerra Fría y cuando todavía las posturas socialistas tradicionales tenían respetabilidad intelectual. De hecho, *“es muy probable que la experiencia chilena haya servido de inspiración a los OFM y al propio Consenso de Washington, ya que entre los años setenta y ochenta, era primera vez que un país latinoamericano llevaba a la práctica un conjunto de políticas pro mercado y tenía éxito en*

*el empeño, la economía chilena había crecido más que todas las economías de la región desde 1975. En 1990 estaba en el tercer lugar del ranking según ingreso per cápita<sup>3</sup>”.*

En esa época se realizó la privatización de Empresas, se devolvieron al sector privado aquellas empresas que habían sido intervenidas, y otras que habían sido expropiadas ilegalmente, se licitaron grandes monopolios estatales en los servicios públicos, se privatizó el fondo de pensiones, creándose las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP), se organizó la salud privada. La apertura comercial se hizo entre 1974 y 1994, donde se eliminaron todas las barreras arancelarias y luego se establecieron aranceles parejos que fueron decreciendo gradualmente. Los mercados financieros se desregularon, liberándose la tasa de interés y abriéndose las opciones a endeudamiento externo al sector privado. Sin duda, el desarrollo del modelo económico chileno tuvo un impacto sobre la industria vitivinícola chilena.

*“Los cambios en el modelo posibilitaron condiciones para el éxito del sector exportador, al orientarse principalmente en productos y recursos naturales con poco valor agregado, tales como el cobre, productos agrícolas, pesca entre otros. Sin embargo, en la década de los noventa, el modelo exportador tradicional chileno de recursos naturales perdió terreno y se vio enfrentado a la necesidad de adoptar un modelo productivo-exportador que incorporara actividades con mayor conocimiento y valor agregado” (Moguillansky & Delvin, 2008)<sup>4</sup>.*

---

<sup>3</sup> CEPAL, Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2013: tres décadas de crecimiento económico desigual e inestable.

<sup>4</sup> Texto citado por Joseph Ramos en su trabajo *“El desarrollo exportador chileno: evolución y perspectivas”*.

*"De esta manera y en estos años, el Estado retoma en alguna medida el rol que tuvo hasta 1973 en la búsqueda del fomento y desarrollo de la competencia chilena a nivel mundial, para estimular un desarrollo exportador y productivo"* (Rosas, 2012)<sup>5</sup>.

### **2.2.2 Modelo Económico Actual de Chile**

Es posible destacar algunas características del modelo económico chileno actual.

La primera de ellas es que consiste en un modelo desarrollado en forma progresiva y pragmática, en función de las necesidades históricas del crecimiento económico. Otra característica de este modelo, es que, en la búsqueda de los intereses privados de sus actores, se generó un cierto nivel de desarrollo, con algunos visos de sustentabilidad. Esto se puede afirmar debido a la existencia de un sector privado líder, con una vasta experiencia en la elección de las opciones más convenientes para la ganancia de sus actores, y con la generación de un espacio para el desarrollo económico y social del país. Además, dada la experiencia nacional de cambios violentos y radicales en el escenario económico, este sector ha desarrollado un conocimiento que favorece la lógica consensual, favoreciendo el diálogo.

Hoy en día, es posible afirmar que Chile es uno de los países que tiene una tendencia creciente en la producción y exportación en la industria vitivinícola (Chile cuenta con cepas que países como Francia ya no poseen, debido a esto el vino chileno es altamente apreciado por los amantes del vino a nivel internacional), tanto en cantidad como en valor de las exportaciones. De acuerdo con Jean Marie Aurand -director general de la Organización Internacional de la Viña y el Vino, en su presentación en el 37° Congreso Mundial de Viñas y Vino, celebrado en Mendoza el 10 de noviembre de 2014, Chile es uno de los diez mayores productores de

---

<sup>5</sup> Texto citado por Joseph Ramos en su trabajo *"El desarrollo exportador chileno: evolución y perspectivas"*.

vino. Estos diez mayores productores, proveen el 80% del vino mundial, Francia es el mayor productor de vino, en cambio Chile ocupa la posición novena. En este sentido, el aporte chileno es imponente, más aún considerando que Chile reemplazó en 2014 a Australia en el cuarto lugar de los mayores exportadores de vino a nivel mundial, sólo tras Francia, Italia y España.

Los mayores importadores de vino son EEUU, la UE, China, Canadá y Rusia. En este sentido, cabe destacar que el vino chileno está llegando a estos mercados además de los de América Latina y el Caribe. Chile es uno de los países que tuvieron una tendencia creciente en la producción y exportación (en volumen y valor) desde 2004 hasta 2013. Chile es uno de los países que no solo incrementó el área de vino, sino que también implementó una serie de mejoras en el proceso de producción, que dio como resultado una mayor calidad del vino y una mayor competitividad en el mercado internacional. En el año 2017, Chile es el primer exportador de vinos del nuevo mundo y cuarto exportador mundial de vinos, siendo superado sólo por países europeos de vasta trayectoria en materias vitivinícolas, como Francia, España e Italia.

El análisis por países indica que España, Italia y Francia dominan, sin lugar a dudas, el comercio del vino, con una cuota de mercado internacional del 54,6 % en 2017, lo que equivale a 58,9 Millones de hectolitros y al 58,2 % de las exportaciones en valor (17.700 Millones de euros).

**Tabla 1: Principales exportadores de vino (excluidos zumos y mostos)**

País	Volumen (Mill. hL)		Valor (Mill. EUR)	
	2016	2017	2016	2017
España	24,4	22,1	2.649	2.814
Italia	20,6	21,4	5.582	5.873
Francia	14,4	15,4	8.263	8.989
<b>Chile</b>	<b>9,1</b>	<b>9,8</b>	<b>1.668</b>	<b>1.741</b>
Australia	7,5	8	1.543	1.727
Sudáfrica	4,3	4,5	602	583
Alemania	3,8	3,8	936	926
Estados Unidos	3,8	3,3	1.415	1.280
Portugal	2,8	3	723	752
Nueva Zelanda	2,1	2,5	1.017	1.054
Argentina	2,6	2,2	739	713

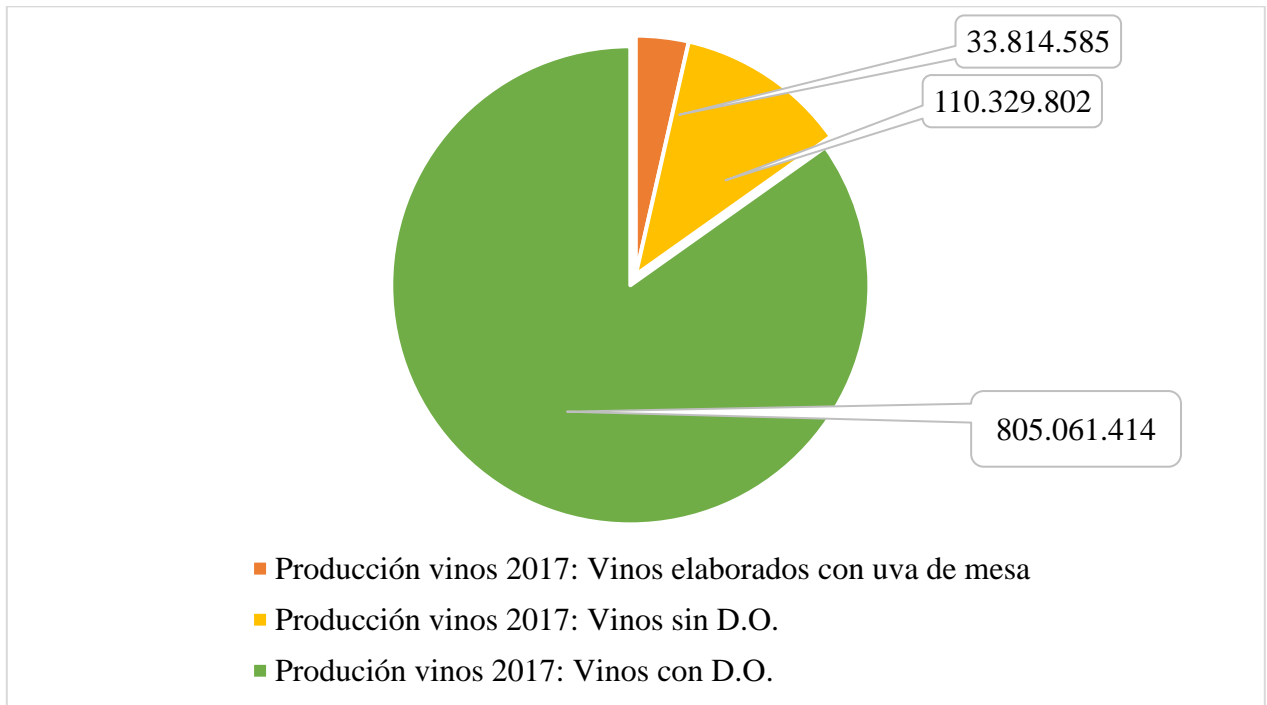
Fuente: OIV, Aspectos De La Coyuntura Mundial 2018

### 2.3 Mercado del vino en Chile

De acuerdo con lo informado por el SAG, el año 2017 se produjeron en Chile 949 millones de litros de vino, lo que representa una reducción en la producción de 6,5% con relación al año anterior.

De los litros producidos, el 84,8% correspondería a vinos con denominación de origen (vinos con D.O.), 11,6% a vinos sin denominación de origen (vinos sin D.O. que incluye también los vinos corrientes declarados que no especifican variedad (\*)), y 3,6% a vinos producidos con uva de mesa.

**Gráfico 1: Producción nacional de vinos (Litros)**



Fuente: Elaboración propia con información del SAG, (2017)

El 93% de la producción nacional de vinos se localiza en las regiones del Maule, Libertador Bernardo O'Higgins y Metropolitana, destacando en producción la Región del Maule, con 45% del total de vino producido en el país.

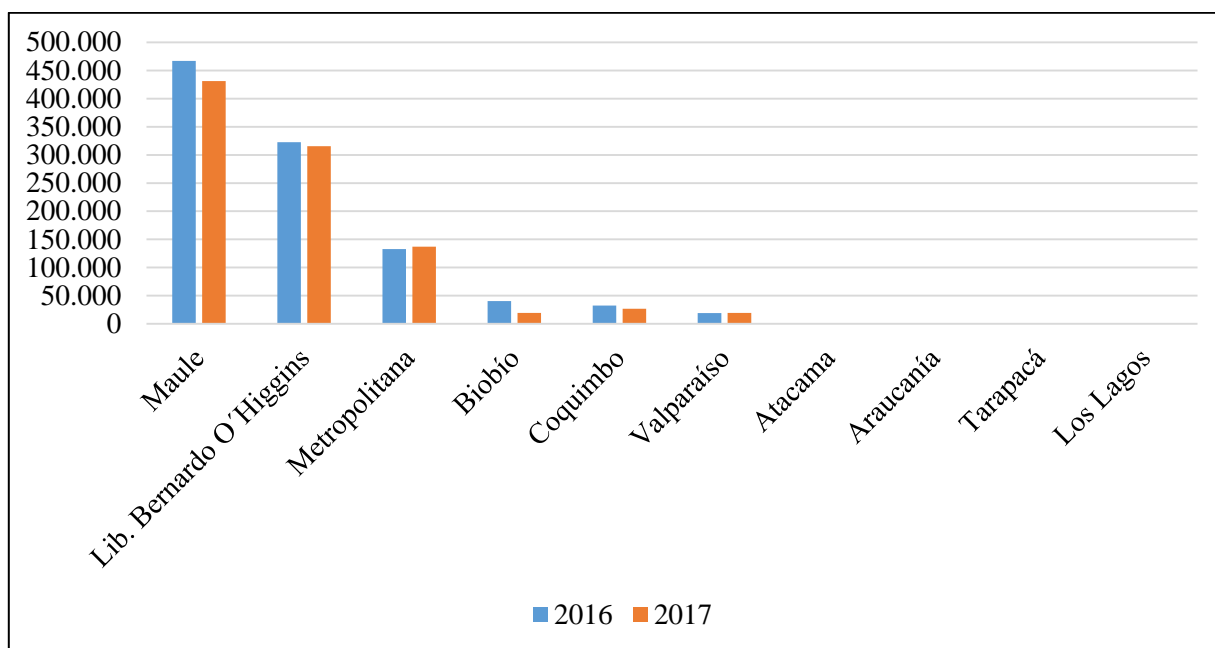
En el cuadro se puede observar cómo ha evolucionado la producción de vinos en los últimos tres años, donde se visualiza una fuerte tendencia a la baja, la que se explica por las condiciones meteorológicas que afectaron al cultivo de la vid en este período.

**Tabla 2: Producción nacional de vinos por región y año (miles de litros)**

Región	Vinos con D.O.			Vinos sin D.O.			Totales		
	2015	2016	2017	2015	2016	2017	2015	2016	2017
Tarapacá	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,6	0,0	0,0	1,6
Atacama	-	75	-	-	158	14	-	233	14
Coquimbo	29.317	29.350	25.676	1.604	3.036	958	30.920	32.390	26.634
Valparaíso	15.504	18.463	18.835	141	297	386	15.646	18.963	19.222
Metropolitana	110.454	93.118	101.462	11.356	10.322	16.812	152.869	132.873	137.043
Lib. Bernardo O'Higgins	387.309	299.254	285.696	28.427	17.746	19.277	429.052	322.494	315.562
Maule	524.937	390.002	361.187	84.920	72.069	65.893	618.599	467.047	431.282
Biobío	13.765	22.222	12.202	25.805	18.137	7.038	39.598	40.363	19.243
Araucanía	-	-	5	-	-	-	-	-	4
Los Lagos	1	-	-	1	-	-	3	-	-
<b>Total</b>	<b>1.081.287</b>	<b>852.484</b>	<b>805.061</b>	<b>152.254</b>	<b>121.775</b>	<b>110.330</b>	<b>1.286.686</b>	<b>1.014.362</b>	<b>949.206</b>

Fuente: Elaboración propia, a partir de datos obtenidos en Odepa, Boletín del vino (2018).

**Gráfico 2: Producción nacional de vinos por región y año (miles de litros)**



Fuente: Elaboración propia, a partir de datos obtenidos en Odepa, Boletín del vino (2018).

En el período 2015-2016 las regiones que vieron más afectada su producción fueron Maule y O'Higgins, con 24% y 25% menos, respectivamente. Por su parte, la Región de Valparaíso aumentó su producción total en 21% y la Región del Biobío, en 2%, destacando el aumento en la producción de vinos con D.O. de esta región, con un 61%.

Para el período 2016-2017 las principales bajas estuvieron en las regiones de Coquimbo, con 18% menos producción y Biobío que en total disminuye 52% la producción, con 45% menos de vinos con D.O. y 61% menos de vinos sin D.O. Si se observa la producción de vinos con denominación de origen por cepas se aprecia que, en el año 2017, el 67,3% correspondió a cepajes tintos y 32,7% a vinos provenientes de cepajes blanco.

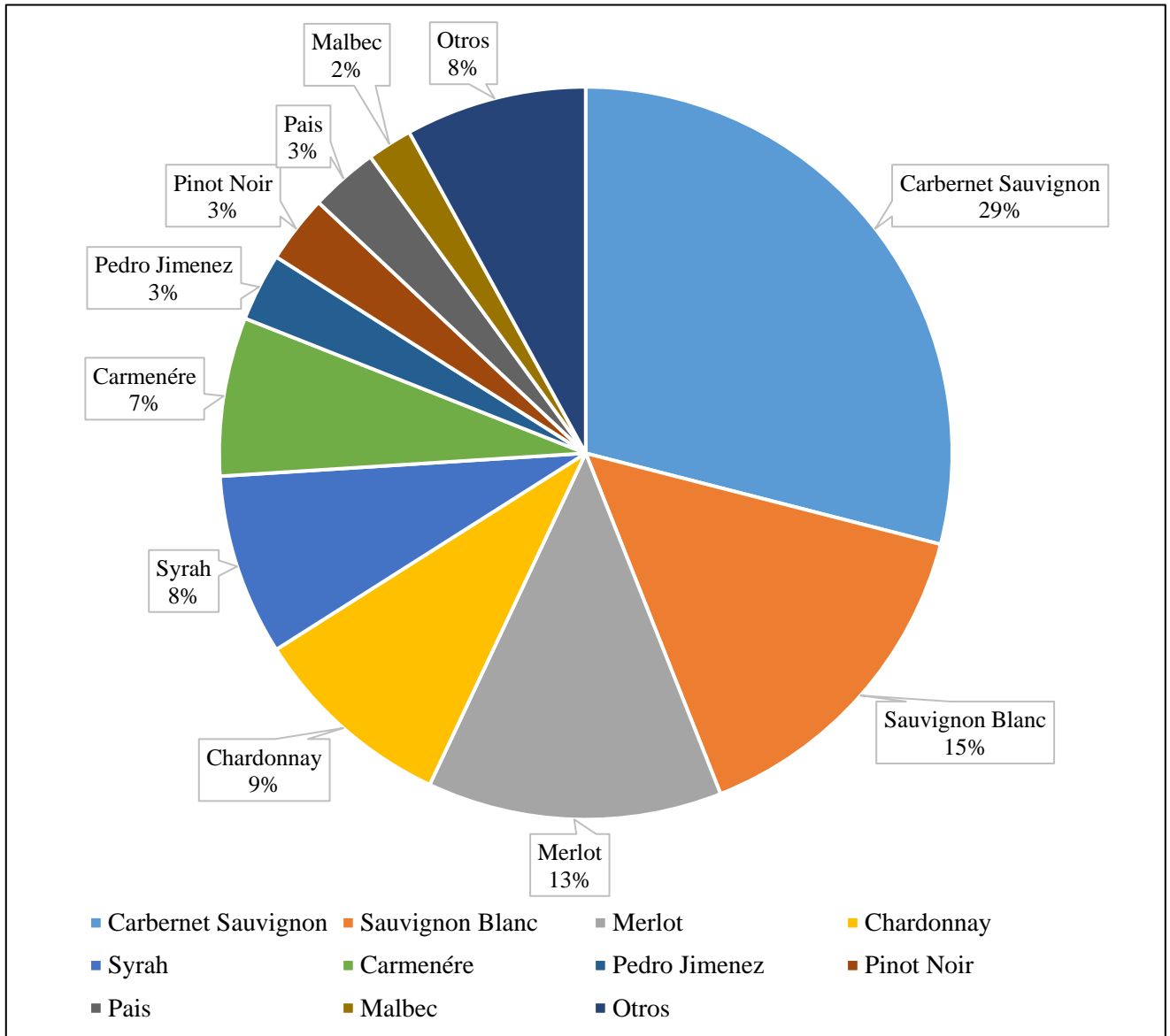
Dentro de los vinos con denominación de origen, el Cabernet Sauvignon es el de mayor producción con 228,7 millones de litros, seguido de Sauvignon Blanc, con 123,1 millones de litros; Merlot, con 107,2 millones de litros; Chardonnay, con 74,3 millones de litros; Syrah, con 63,6 millones de litros y Carmenère, con 53,9 millones de litros. La cepa País alcanzó 23,7 millones de litros.<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup> Pedro Jiménez esta variedad de cepa parece tener su origen en América del Sur y es diferente a la variedad Pedro Ximénez que se cultiva en España. Está cepa es un cruce entre Moscatel de Alejandría y País, esta variedad de uva crece tanto en Chile como en Argentina.



**Gráfico 3: Producción nacional de vinos con D.O. por cepa (2017)**



Fuente: Elaboración propia, a partir de datos de Informe Ejecutivo, Producción de Vinos 2017, (SAG)

### **2.3.1 Análisis FODA para el vino chileno**

La industria del vino tiene importantes fortalezas y oportunidades, pero también presenta una serie de debilidades y potenciales amenazas. El siguiente análisis considera principalmente a la industria exportadora de vinos:

#### **Fortalezas**

- Excelente calidad y consistencia de los vinos.
- Excelente relación calidad/precio en todos los segmentos de precio.
- Alto potencial sustentable debido a condiciones fitosanitarias y climáticas privilegiadas.
- Características agroclimáticas excepcionales para desarrollar amplia gama y variedades.
- Chile es un socio comercial confiable; país abierto al mundo con políticas económicas y comerciales estables, con amplia red de acuerdos de libre comercio con todos sus principales socios comerciales.
- Alta diversificación de mercados de destino.
- Alta capacidad de innovación y adaptación.

#### **Oportunidades**

- Creciente preferencia por productos provenientes de agricultura limpia, ambientalmente sustentable y socialmente responsable.
- Mercados en crecimiento: Latinoamérica, Norteamérica, Asia, Norte y Este de Europa.

- Mercado Interno:
  - Bajo consumo per cápita actual comparado con otros países productores de vino.
  - Seguro ante apreciación del peso chileno (mercado sin competencia internacional).
  - Fuerte potencial de crecimiento en vinos finos.

El conjunto de fortalezas y oportunidades que presenta la industria vitivinícola chilena ratifica el enorme potencial de crecimiento de este sector, tanto en el mercado exportador como en el interno. El Plan 2020 de “Vinos de Chile” que presenta estrategias para la industria vitivinícola chilena busca el compromiso y participación de todos los actores de industria del vino, en todas sus regiones, potenciando estas fortalezas y aprovechando las oportunidades de expansión que presenta la industria global. Su misión es fortalecer la imagen y reconocimiento de los vinos chilenos en los mercados internacionales, estableciéndolos como un origen Premium e incrementando el valor de la marca “Vinos de Chile”, elevando así el precio promedio, las ventas y el valor agregado para todos los actores de la industria nacional. La misión para las ventas internas es promover un mayor y mejor consumo responsable de vino en el mercado nacional.

### **Debilidades**

- Imagen país relativamente débil.
- Imagen de productor de vino de buena calidad a bajo precio.
- Escasa penetración de vinos Premium consumidos en el local de venta.
- Índices de rentabilidad inferiores a la competencia.
- Lejanía de Chile de principales mercados.

- En comparación a otros países, bajo nivel de financiamiento y estructura limitada de promoción genérica para potenciar la penetración de mercados relevantes.

### **Amenazas**

- Competencia creciente de países productores de vino, tanto del Nuevo como del Viejo Mundo.
- Barreras al comercio (creciente proteccionismo con medidas para-arancelarias y alzas de impuestos al vino).
- Apreciación del peso con la consiguiente pérdida de competitividad.
- Alza en costos de producción (insumos, mano de obra).

## **2.4 Principios de la vitivinicultura en Chile<sup>7</sup>**

La actividad vitivinícola comenzó en la época de la colonia, el cual viene a ser un legado de España, el primer vitivinicultor en Chile fue don Francisco de Aguirre, el plantó viñedos en el territorio de San Francisco de la Selva (actualmente Copiapó) y La Serena.

Una de las primeras cepas que se cultivaron para hacer vino fue la cepa “país” (uva negra), estas cepas fueron traídas por el jesuita padre Francisco de Coribantes en 1548. A partir de 1600 y durante el transcurso del siglo XVII, el país cultivó vid y la producción de vino alcanzó proporciones muy elevadas, historiadores de la época señalaban a Chile como una región en el cual se daban las condiciones climáticas y de suelo para cultivar diferentes productos y una infinidad de viñas de las cuales se obtenían vinos de excelente calidad.

---

<sup>7</sup> Ojeda Espinoza, Rodrigo, Sánchez Ruminot, Alex, Proyecto de Título “*Evaluación de la calidad y percepción del consumidor del Vino Varietal y Premium*”, Universidad del Bío Bío, Concepción, 2003. (ver Bibliografía).

Las variedades de uva más comunes que se consumían y se vivificaban en Chile en aquella época eran<sup>8</sup>:

- i. “Uña de gato”: de granos negros, grandes y alargados.
- ii. “Italia”: de granos negros o blanco de las cuales se obtiene vino moscatel.
- iii. “San Francisco”: de granos negros, se emplea en la elaboración de piscos.
- iv. “País” de granos negros, rústicas y productivas, empleada principalmente para la vinificación.

En 1830 llega el ilustre sabio francés Claudio Gay quien expone al gobierno de la época a través de su ministro Diego Portales, crear la Quinta Normal de Agricultura. Aquí se inicia la experimentación y se introduce desde Francia e Italia las principales vides, tanto para la vinificación como para el consumo en fresco. En menos de dos décadas Quinta Normal llegó a tener 40 mil plantas, de setenta variedades diferentes de vides. A partir de 1851 la industria vitivinícola nacional experimenta su gran transformación, Don Silvestre Ochagavía Echazarreta trae personalmente desde Francia, con el fin de implantarla en sus propiedades de Talagante, las más destacadas variedades viníferas francesas, como Cabernet Sauvignon, Cot (Malbeck), Merlot, Pinot Noir, Sauvignon Blanc, Chardonnay, Semillon y Riesling. Esta primera importación de cepajes constituye hasta nuestros días la base de producción vitivinícola nacional. Estas variedades se adaptaron en forma particularmente exitosa a las condiciones ecológicas de Chile y más aún dieron origen a los únicos clones prefiloxéricos existentes en el mundo, ya que, en la práctica, Chile es el único país de importancia vitivinícola cuyo territorio se encuentra libre de plaga.

---

<sup>8</sup> Ojeda Espinoza, Rodrigo, Sánchez Ruminot, Alex, Proyecto de Título “*Evaluación de la calidad y percepción del consumidor del Vino Varietal y Premium*”, p.10 (ver Bibliografía).

La vitivinicultura chilena se encontraba a fines del siglo XIX en manos de importantes familias aristocráticas, y junto con la importación de variedades contrataron a expertos (enólogos franceses y administradores) para que se encargaran de las viñas y de los procesos de producción.

Los vinos se comercializaban y exportaban con éxito, y la calidad de los vinos chilenos fue destacada en las exposiciones de Viena (1873), Burdeos (1882), Liverpool (1885) y París (1889).

La actividad vitivinícola era muy prospera, la que aumentó desde 51.400.000 litros en 1875, a 113.000.000 litros en 1883. Los vinos se producían con los nombres de sus propietarios, todos los nombres de vinos que salieron en esta fecha se mantienen vigentes hoy en día.

Desde la conquista y hasta mediados del siglo XIX, el sistema traído por los españoles para el cultivo de la vid y la tecnología en la producción del vino, se mantuvo inalterable. El proceso de modernización capitalista y la expansión de la economía chilena vinculada a la apertura del comercio del norte del atlántico, trajo consigo una radical transformación en la industria vitivinícola chilena. A partir de 1850 los productores y los empresarios vitivinícolas invirtieron fuertemente en maquinarias, técnicos, importación de cepas, sistemas de transporte y en la construcción de bodegas subterráneas. Hacia 1880, concluyó el proceso de formación y transición de la industria vitivinícola chilena; y se inició el florecimiento de esta actividad económica. El vino chileno adquirió otra presencia y la producción aumentó considerablemente, al mismo tiempo que los sistemas de transporte y comercialización se hicieron más eficientes.

## 2.5 Crisis de la vitivinicultura<sup>9</sup>

La historia del vino chileno en el siglo XX no fue fácil. Entre 1940 y 1980 Chile conoció sucesivas crisis vitícolas. Los impuestos que gravaban la industria vitivinícola, una ley de alcoholes que virtualmente prohibió la plantación de viñedos y los trasplantes de viñas, la Segunda Guerra Mundial que cerraba la puerta de las importaciones, incluyendo las de maquinaria vitícola, y, finalmente, la dramática caída interna de los precios de la uva en la década de los años setenta del siglo pasado, afectaron fuertemente a la industria.

En 1993 había en el país un total de 54 000 hectáreas, la mitad de la superficie de 1938. La recuperación de la industria comenzó con la derogación, en 1974, de la ley que restringía los viñedos, y continuó durante la década de los años ochenta con la introducción de nuevas tecnologías en la producción de vino<sup>10</sup>, con la apertura económica y la política de exportaciones, el paso del esquema de familias tradicionales propietarias de grandes viñas al de grupos económicos o sociedades anónimas, y el retorno a la democracia en 1990. En los años noventa los vinos chilenos consolidaron definitivamente su presencia en el mercado internacional, con exportaciones a Europa, Estados Unidos y, principalmente, a Asia. Actualmente, los vinos chilenos se exportan a más de 109 países en cinco continentes, reportando en 2003 un total de 671 millones de dólares estadounidenses.

Todas estas disposiciones produjeron, entre otras, las siguientes consecuencias:

- i. La superficie con viñedos bajó desde 108 mil a 92 mil hectáreas.

---

<sup>9</sup> Ojeda Espinoza, Rodrigo, Sánchez Ruminot, Alex, “Evaluación de la calidad y percepción del consumidor del Vino Varietal y Premium”, Concepción, 2003.

<sup>10</sup> Miguel Torres fue la primera empresa vitivinícola extranjera que se estableció en Chile. La familia Torres eligió este país como destino adecuado, debido a sus excelentes condiciones para el desarrollo de esta industria. fue el primero en introducir nuevas tecnologías en la elaboración de vino, como la fermentación en cubas de acero inoxidable y el envejecimiento en barricas de roble francés.

- ii. No se registraron crisis de producción con la posible excepción del año 1962 y 1982.
- iii. El cultivo de la vid, salvo raras excepciones, se transformó en 1964 en un excelente negocio, posiblemente el más rentable de todos los rubros agropecuarios chilenos.

A partir de la década de los 40 comienza la decadencia de la actividad vitivinícola chilena, en comparación con el desarrollo de la actividad en el resto del mundo. Se cerraron fronteras de Chile a todo tipo de importaciones, salvo las esenciales; dentro de las cuales no se permitía el ingreso de los insumos para la industria vitivinícola.

Luego de estos hechos la vitivinicultura deja de ser una función de aristócratas con sentido competitivo, para transformarse abiertamente en un negocio especulativo, gana dinero quien sabe comprar bien los productos, comienzan a aparecer los comerciantes mayoristas de vino. Las viñas de marca retroceden una a una, desaparecen o cambian de propietarios, mantienen la calidad de sus vinos embotellados, para dejar virtualmente abierto el campo de los llamados “vinos sueltos” en garrafas o chuicas a los comerciantes mayoristas, todo esto hasta comienzo de la década del 70.

A partir del año 1986 y a consecuencia del éxito de las exportaciones de vinos finos, algunas viñas tradicionales iniciaron las plantaciones de variedades finas tintas y blancas, fundamentalmente Cabernet Sauvignon, Merlot y Chardonnay. Los sistemas de plantación se ajustaron, de manera de poner obtener mejores producciones, es así como aumentó la cantidad de plantas por hectáreas de 3000 a 5000. Esto fue seguido por otras viñas y por algunos vitivinicultores y así a partir de 1989 existieron en varias zonas del país programas de plantación, inicialmente de Chardonnay, posteriormente Merlot, Cabernet, Carmenére y otras.



Además del Chardonnay pequeñas plantaciones de Sauvignon Blanc, Gewurtraminer y Viogner; también se han plantado variedades tintas como: Cabernet Sauvignon, Merlot, Carmenére, Pinot Noir, Syrah y pequeñas superficies de Sangiovese, Nebbiolo y Mouvedre.

Los productores de vinos finos, que vendían sus cosechas a granel a las viñas tradicionales, instalaron modernas bodegas o renovaron las existentes y entraron directamente al mercado de exportación. En 1994 la Asociación de Productores de Vinos Finos de Exportación, también inversionistas extranjeros crean por cuenta propia o asociados a vitivinicultores nacionales, nuevos viñedos y bodegas de vinificación destinados a la producción de vinos de exportación.

En la actualidad se busca obtener vinos de mejor calidad y mejores características, esto es lo que se conoce como vino tipo Premium.

## **2.6 Estado de la vitivinicultura en Chile**

El auge que ha tenido la industria vitivinícola se deriva del proceso de reconversión productiva de la vitivinicultura chilena. En los años 1982-1984 la crisis económica el sector experimenta una inercia y una desorientación de los objetivos productivos y comerciales, sin embargo, luego de su paso el país inició un proceso de reconversión productiva y comercial, el que se caracteriza por el cambio de esquema tradicional al de grupos económicos o sociedades anónimas, las que lograron impulsar la modernización de este sector. Por motivo de esta reconversión, la industria vitivinícola del país ha aumentado de US\$12.624.138 en 1986 a una cifra de US\$843,5 millones en el 2004 lo que lleva a Chile a situarse como el quinto país exportador de vinos en el mundo.

La reestructuración de la vitivinicultura favoreció tanto el ámbito vitícola, enológico, económico y político; destacando en el ámbito vitícola las ventajas naturales que presenta el

país, como son la condición natural y sanidad de los viñedos, debido a su geografía (con la presencia de la cordillera y el mar por sus costados), lo que ha permitido que Chile en su situación de aislamiento esté libre de filoxera, gracias a lo cual se conservan cepas madres, lo que se considera como un patrimonio para la humanidad, como segundo factor en el ámbito vitícola tenemos las diversas zonas y condiciones climáticas para el cultivo de la vid.

El sector vitivinícola, en el sentido económico y político se vio favorecido debido a la apertura económica del país, la cual se inició en 1983 con cambios en las políticas macroeconómicas para reinsertar a Chile en la economía global. Esta apertura y el interés por la producción de vinos finos ha influido en el crecimiento sostenido del volumen anual de las exportaciones de la industria vitivinícola, es decir, más del 50% de la producción nacional de vino tiene como destino los mercados internacionales, lo que convierte al país netamente en un mercado exportador.

En su libro “Una Revolución Vinícola para Chile”, Izquierdo (2000), propone una serie de medidas para evitar el sobrestock de vino nacional:

- Potenciar la imagen de Chile como un país vitivinícola y una industria competitiva.
- Potenciar la identidad y estilo de sus vinos.
- Potenciar liderazgo global en segmentos de mercado de marcas específicas y exclusivas.
- Capitalizar los crecimientos de mercados en las oportunidades generadas por la expansión de la capacidad industrial.
- Aumentar la participación de la industria vitivinícola chilena en sectores complementarios (turismo y gastronomía)
- Mejorar el filo competitivo (conocer a los países competidores).

Tratar de desarrollar y potenciar la imagen de Chile como país vitivinícola se debe a que nuestro país es conocido por muchos aspectos, sin embargo, los consumidores de vino en el mercado internacional no tienen gran conocimiento de la importancia que tiene nuestro país en la producción de vinos.

## 2.7 Producción de vinos en Chile año 2017

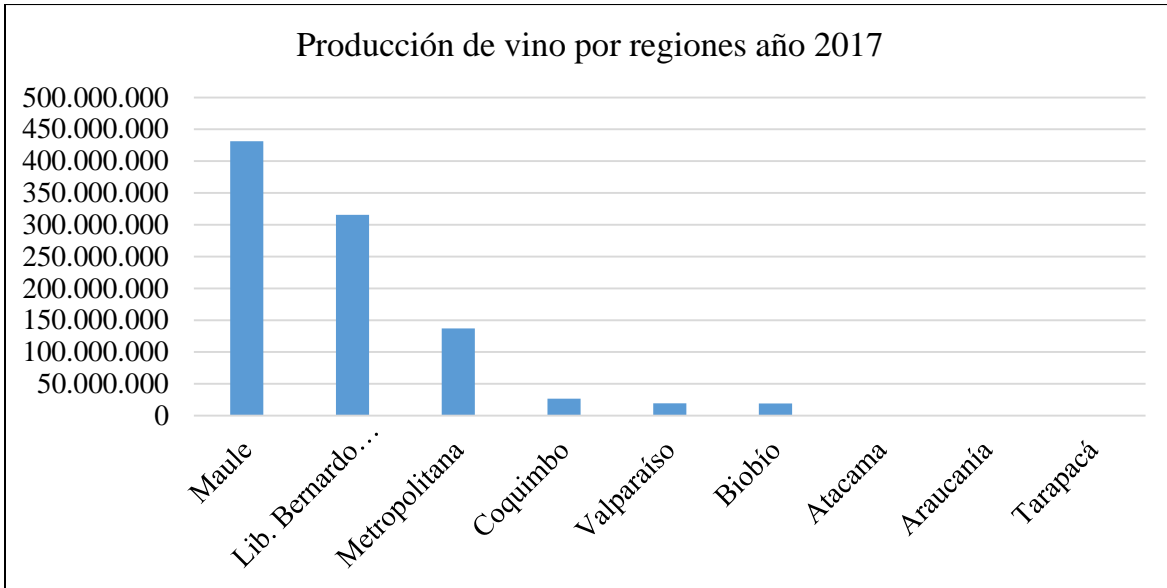
La producción de vinos total del año 2017 alcanzó a 949.205.801 litros, inferior en un 6,4% al año anterior, que fue de 1.014.362.034 litros, del total del año 2017, 805.061.414 litros corresponde a vinos con denominación de origen, equivalente al 84,8% del total declarado; 110.329.802 litros a vinos sin denominación de origen que incluye también los vinos viníferos corrientes declarados que no especifican variedad, equivalente al 11,6% del total declarado; y 33.814.585 litros a vinos provenientes de uvas de mesa, equivalente al 3,6% del total declarado. La producción de vino para Pisco aumento 11,6% respecto al año 2016.

**Tabla 3: Producciones de vinos 2017 por regiones administrativas del país.**

Regiones	Vinos con D.O.	Vinos sin D.O. (*)	Vinos elaborados con uva de mesa	Total
Tarapacá	-	1.610	-	1.610
Atacama	-	13.500	-	13.500
Coquimbo	25.676.073	957.872	-	26.633.945
Valparaíso	18.834.542	386.360	201.549	19.422.451
Metropolitana	101.462.125	16.812.290	18.769.006	137.043.421
Lib. Bernardo O'Higgins	285.695.820	19.226.659	10.640.012	315.562.491
Maule	361.187.456	65.893.399	4.200.888	431.281.743
<b>Biobío</b>	<b>12.201.858</b>	<b>7.038.112</b>	<b>3.130</b>	<b>19.243.100</b>
Araucanía	3.540			3.540
<b>Total</b>	<b>805.061.414</b>	<b>110.329.802</b>	<b>33.814.585</b>	<b>949.205.801</b>

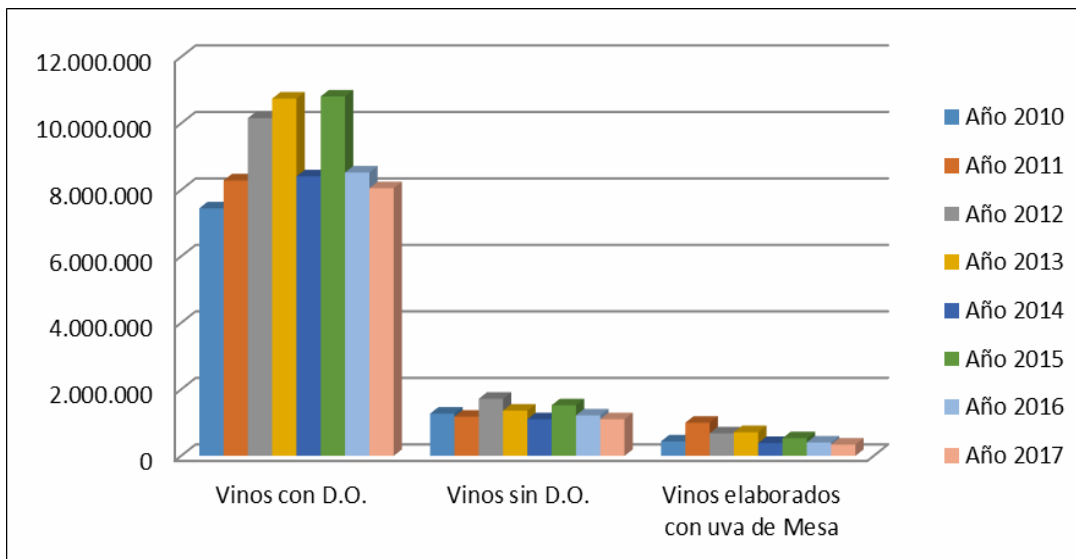
Fuente: Servicio Agrícola y Ganadero. Informe Ejecutivo (2017)

**Gráfico 4: Producción de vino por regiones año 2017.**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en Servicio Agrícola y Ganadero. Informe Ejecutivo (2017)

**Gráfico 5: Producción por tipo de vino años 2010-2017**

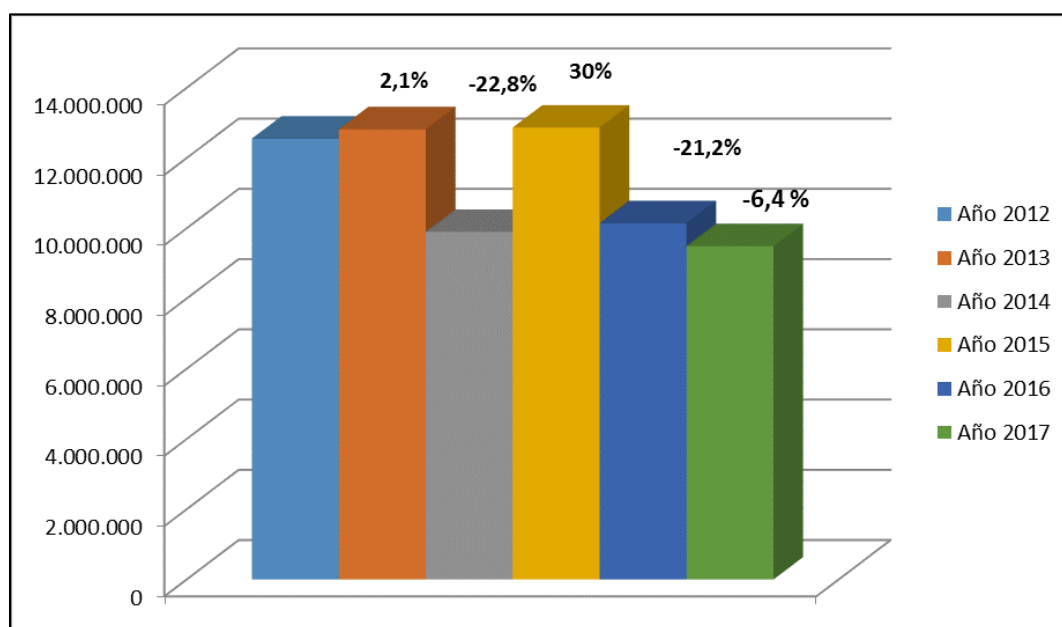


Fuente: Servicio Agrícola y Ganadero. Informe Ejecutivo (2017)

Las mayores producciones de vinos se localizan en las regiones del Maule, Libertador Bernardo O’Higgins y Metropolitana respectivamente, totalizando el 93,1 % del total, concentrando en la Región del Maule el 45,4% de la totalidad de vino producido en el país. Destaca las Regiones de Tarapacá y Araucanía, las cuales comienzan a manifestar su expresión vitivinícola durante la vendimia 2017.

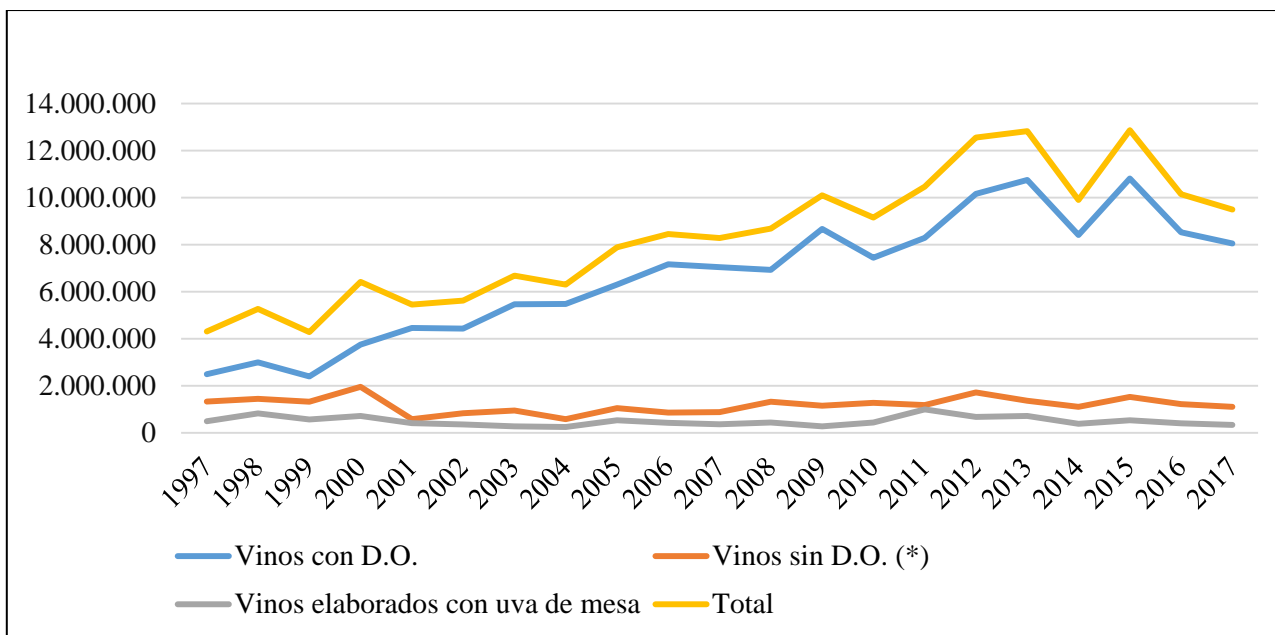
En relación a la producción de vinos con denominación de origen que alcanzó a 805.061.414 litros, el 67,3% equivalente a 541.668.215 litros, correspondió a vinos provenientes de cepajes tintos y el 32,7% equivalente a 263.393.199 litros, a vinos provenientes de cepajes blancos. Al analizar las producciones en relación a los tipos de cepajes, el Cabernet Sauvignon alcanza el 28,4% de la producción total de vinos con DO, seguido de Sauvignon Blanc con un 15,3%, Merlot con el 13,3%, Chardonnay con un 9,2%, Syrah con un 7,9 % y la variedad Carménère con un 6,7%.

**Gráfico 6: Producción total de vinos – variación años 2012-2017 (hl)**



Fuente: Servicio Agrícola y Ganadero. Informe Ejecutivo (2017)

**Gráfico 7: Evolución de la producción de vinos años 1997– 2017**



Fuente: Elaboración propia con datos del Servicio Agrícola y Ganadero. Informe Ejecutivo (2017)

## 2.8 Regiones vitivinícolas y denominación de origen.

Los entendidos en el tema vitivinícola sostienen que para que el vino chileno siga siendo competitivo tiene que mejorar su calidad, ya que la industria vitivinícola del país ha priorizado la relación precio-calidad, desplazando a un segundo plano la producción de vinos finos (Premium y súper Premium), es por este motivo que es casi inexistente la presencia de vinos de gran valor comercial. Para la vitivinicultura nacional, el Acuerdo de Asociación entre Chile y la Unión Europea le es muy favorable, ya que esta les permitirá a los vinos chilenos competir en este mercado, el cual presenta la mayor concentración de nuestras exportaciones (respecto a esta industria), a su vez el Acuerdo de Libre Comercio con la Unión Europea permitirá potenciar y promocionar la imagen país de Chile, lo que traería consigo que los vinos chilenos se incorporen y se consoliden en dicho mercado.

El cultivo de vid en Chile, tiene una extensión de aproximadamente 1.200 km de norte a sur. En Chile de acuerdo al decreto ley N° 464 publicado en el diario oficial el 26 de mayo de 1995, establece una zonificación vitivinícolas o denominación de origen, esta se divide el país en regiones, subregiones y zonas, estas últimas formadas por áreas, se ilustra en el siguiente cuadro:

**Tabla 4: División de vitícolas según región**

Región	Subregión
Región de Atacama.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Valle del Copiapó.</li> <li>• Valle de Huasco.</li> </ul>
Región de Coquimbo.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Valle del Elqui.</li> <li>• Valle del Limarí.</li> <li>• Valle del Choapa.</li> </ul>
Región de Valparaíso.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Valle del Aconcagua.</li> <li>• Valle de Casablanca.</li> </ul>
Región Valle Central.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Valle del Maipo.</li> <li>• Valle de Rapel.</li> <li>• Valle de Cachapoal.</li> <li>• Valle de Colchagua.</li> <li>• Valle de Curicó.</li> <li>• Valle del Teno.</li> <li>• Valle del Lontué.</li> <li>• Valle del Maule.</li> <li>• Valle del Claro.</li> <li>• Valle de Loncomilla.</li> <li>• Valle Tutuven.</li> </ul>
Región del Sur.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Valle del Itata</li> <li>• Valle del Bío Bío.</li> </ul>

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de proyecto de título “Evaluación de la calidad y percepción del consumidor del Vino Varietal y Premium”, Universidad del BioBio.

Una denominación de origen lleva asociado una serie de pasos que se deben incluir al momento de etiquetar un vino, en ella se deja claro cuáles son las normas para dar a conocer un vino en el mercado y son las que sirven para este objetivo y para dar personalidad a un vino. La denominación de origen le da a un vino una fuerte personalidad, debido a su origen geográfico, suelo y clima, además se le agrega el factor técnico y humano, es decir cada productor de vino utiliza distintas técnicas o formas para producir vino puede ser de manera artesanal o más elaborada, esto le da al producto una característica diferenciadora.

En Chile se utiliza la denominación de origen geográfico, en ella se busca encontrar la parte intermedia entre la forma que se utiliza en Europa y en Norteamérica para denominar sus vinos. La clasificación que se ocupa es la siguiente:

- a) Vinos con denominación de origen: Son los provenientes de alguna de las regiones vitícolas señaladas en el artículo N° 1 del Decreto N° 464, elaborados con las variedades que se indican en la letra b) del artículo N° 3 de este decreto y cumplen con los demás requisitos establecidos para esta categoría.
- b) Vinos sin denominación de origen: Son los elaborados con uvas obtenidas en cualquier región del país, pertenecientes a las variedades que se indican en la letra b) del artículo N° 3 de este mismo decreto o con otras variedades viníferas tradicionales no incluidas en dicha nómina.
- c) Vinos de mesa: Son los obtenidos de uvas de mesa.

La producción vitivinícola de la Región del Biobío, se realiza en dos valles:



### **2.8.1 Valle del Biobío**

Se ubica al poniente de la ciudad de Los Ángeles. En el valle de Biobío, los días cálidos y las noches frías dan lugar a un largo ciclo de maduración. Por otra parte, las lluvias abundantes, los fuertes vientos y las condiciones extremas crean en esta zona unas condiciones más duras que las de las regiones situadas más al norte. En este valle, como en el vecino valle del Itata se cultivan desde hace cientos de años las cepas rústicas (País y Moscatel) para la producción de vinos de mesa. Es así como hasta hoy, la producción masiva de vinos simples representa la base de las actividades vitivinícolas a las orillas del río Biobío. Sin embargo y en forma paralela, diferentes viñas y viticultores, están trabajando en la producción de vinos de alta calidad e introduciendo nuevas variedades. Respecto al clima, éste es frío y con mucho viento en las cercanías del Biobío, incluso en verano; sus precipitaciones alcanzan los 1.100 mm anuales. Sus suelos son por naturaleza arenosos y pedregosos, y los depósitos orgánicos fluviales lo hacen fértil y productivo. Especialmente bajo estas condiciones crecen de buena forma las cepas nobles, ya que necesitan un período de maduración largo. El resultado son vinos naturales frescos y con acidez, entre los que cuentan el Sauvignon Blanc, el Pinot Noir, el Riesling, el Gewurztraminer y el Chardonnay. En conjunto con las cepas tradicionales, se estima que el valle del Biobío, tiene una superficie de 3.500 ha (Corporación Chilena del Vino).

### **2.8.2 Valle del Itata**

Se ubica al suroeste de Chillán, en la provincia de Ñuble, y es la Región vitícola más extensa del sur de Chile. Tiene un clima mediterráneo húmedo, con temperaturas más bajas que en otros valles y con estaciones bien diferenciadas, buen suelo y mucha luz. Atravesado por los

ríos Itata y Ñuble, se caracteriza por tener días frescos y con mucho viento durante el verano, así como lluvioso en invierno. Sus suelos de secano son graníticos con importantes contenidos de arcilla y ricos en minerales, lo que permite una alta diferenciación. La superficie cultivada en la región corresponde a unas 11.438 hectáreas destinadas a cepas rústicas, como la País y Moscatel. En los últimos cinco años se agregaron unas 1.000 hectáreas de Chardonnay y Cabernet Sauvignon. El valle el Itata se divide en tres sub-zonas:

- i. Una zona central (llano central y con la gran mayoría de sus viñas regadas), en donde se ubican las principales viñas productoras de vinos con cepajes finos donde predominan las variedades Chardonnay, Sauvignon Blanc, Cabernet Sauvignon, Syrah (comunas de Chillán, Chillán Viejo, Bulnes).
- ii. Una zona interior (Portezuelo, Quillón, Ránquil, San Nicolás, Ninhue, Quirihue), donde se desarrolla la viticultura tradicional o patrimonial, llevada a cabo por familias campesinas y medianos productores, con las variedades País además de Moscatel y Cinsault, bajo condiciones de secano. Algunas de estas mismas familias, han desarrollado la viticultura de riego con variedades finas (principalmente, Cabernet Sauvignon y Syrah).
- iii. Un sector de influencia costera (Coelemu, Trehuaco, Florida), donde la principal variedad es la tradicional Moscatel de Alejandría, y con menor presencia de País y Cinsault. Según ODEPA, las principales cepas producidas son variedades tintas como País, Cinsault y Cabernet Sauvignon y cepas blancas como Moscatel de Alejandría y Chardonnay.

## 2.9 Historia del valle del Itata<sup>11</sup>

*“Junto con la espada y la cruz llegó la vid a las tierras generosas del Itata. Serían unas modestas cepas que desde el terruño castellano o andaluz pasaron del Perú y que luego, en un bendito peregrinaje en barco o a lomo de caballo, vinieron a dar el ambiente militar y colonizador de la conquista”. (Sergio Villalobos Rivera, 2008, p.17)<sup>12</sup>*

El valle del Itata (“pastoreo abundante” en mapudungun) se encuentra conformado por dos hoyos hidrográficos que drenan la región: Río Itata y Río Bío Bío. Las viñas del valle del Itata se encuentran desde el punto más alto, separadas por lomas, donde se divisan algunas casas dispersas. Decenas de viñas de pequeños propietarios. Vides antiguas y vigorosas, casi todas cepas país, sin alambres ni espalderas, que se aferran obstinadamente a las empinadas colinas.

*“Por diversas razones, las provincias australes son mucho más aptas que las del norte para la viticultura; el vino de Concepción supera en calidad a los de otras partes, y es muy solicitado en la capital”. (Eduard Poeppig, 1828)<sup>13</sup>.*

Según lo anterior la región del Itata, a pesar de las profundas intervenciones que ha sufrido, continúa siendo un espacio natural privilegiado. Su flora autóctona alguna vez contempló canelos, avellanos, boldos, robles, palmas y quillayes. El gran río, que hoy todavía alimenta con sus generosas aguas la agricultura y la actividad forestal.

El valle fue ocupado antiguamente por los mapuches. Junto con la conquista militar en la zona, era necesario abastecer a la creciente población, para esto tres especies europeas

---

<sup>11</sup> Cartes Montory, Armando, *Viñas del Itata. Una historia de Cinco Siglos*, Editorial Pencopolitana Ltda, primera edición, San Pedro de la Paz, Chile, 2008.

<sup>12</sup> y <sup>13</sup> Texto citado por Cartes Montory en su obra *“Viñas del Itata. Una historia de Cinco Siglos”*

pasaron a formar parte de la dieta de colonos y nativos: el trigo, el olivo y la vid. La zona central de Chile pareció ser especialmente apta para su cultivo. Se reconocieron las bondades del clima y el suelo, que hacían de Chile un país muy rico. Los valles de Santiago, del Elqui (La Serena) e Itata (Biobío) se poblaron de viñas a merced del impulso de los pobladores y a pesar de las prohibiciones reales de la época. Para 1603, de acuerdo al testimonio del padre Diego de Ocaña, la vid se había expandido por todo el territorio de la zona de Angol, en que había “*mucho vino y bueno*”.

La economía del valle itatense, en los primeros años, estuvo basada en la agricultura y la ganadería. Sus tierras fértiles respondían generosamente a las nuevas plantaciones de trigo y los viñedos, los que albergaban también gran cantidad de ganado. De esta manera contribuyeron al sustento de la población, crecientemente mestiza, de toda la región y del ejército permanente que se instaló a partir del siglo XVII.

La explotación de las viñas y la obtención de vino constituyó una de las primeras estructuras productivas básicas de la zona. Durante 1570 el “*vino de concepción*” como se le empezó a llamar, era un artículo importante para el sustento local y para los intercambios con la zona fronteriza del Laja y Biobío, comercio que conectaba a los productores con los centros urbanos, sus ingresos les permitían tener una autonomía económica, que luego destinaban a inversión de infraestructura y adquisición de mercaderías de origen europeo, la producción de vino en Itata se hizo cada vez más abundante.

Avanzando el siglo XVIII, la abundancia y calidad del vino regional, era conocido ampliamente. La producción de vino, el número de plantas de viñas y las instalaciones productivas, eran elementos muy valorados en los predios. En esa fecha la actividad principal de los campesinos era la producción de vino y aguardiente. Comercio que produjo la

verdadera especialización en la producción de viñas, actividad rentable y de bajo riesgo, puesto que la venta de los productos era segura y la inversión en plantas se hacía una sola vez. El sistema de elaboración era bastante primitivo, los habitantes de la zona no cultivaban las viñas con cuidado para obtener un buen vino. Los campesinos y pequeños propietarios plantaban la vid para contribuir a valorizar los terrenos, frente a una operación de compra y venta o como garantía hipotecaria.

### **2.9.1 Aporte femenino<sup>14</sup>**

La participación de las mujeres, como propietarias o recolectoras, tuvo un rol activo, e un mundo aparentemente masculino. Hubo mujeres propietarias de estancias, mujeres de pueblo que se dedicaban a trabajar faenas agrícolas, también en los vinos y viñedos. Las mujeres trabajaron con ahínco las viñas, entre 1840 y 1900, un 36,7% de las mujeres solteras declaran ser dueñas de entre 5.001 y 20.000 plantas.

### **2.10 Situación actual del valle del Itata**

Vitivinicultura es definido por la revista Amantes del Vino como el conjunto de técnicas y procedimientos que se llevan a cabo para el cultivo de la vid y la producción de vino.

En el año 2016, en la Facultad de Comunicación de la Universidad del Desarrollo, se publicó un artículo sobre como las corredoras de uva manipulan los precios de compra a costa de agricultores en el valle del Itata. En pocas palabras años tras años el precio de compra de la uva no supera los doscientos pesos, si no que cada vez ha ido disminuyendo, consiguiendo que le único afectado sea el pequeño productor de uva, debido a que todo el trabajo que conlleva mantener los viñedos para lograr un producto de calidad, no es recompensado con

---

<sup>14</sup> Cartes Montory, Armando, *Viñas del Itata. Una historia de Cinco Siglos*, Editorial Pencopolitana Ltda, primera edición, San Pedro de la Paz, Chile, 2008, p. 95.

el valor de compra de la uva por parte de la corredora, se muestra que estarían infringiendo la ley de transacciones de agropecuarios N° 20.656, que regula las Transacciones Comerciales de productos Agropecuarios.

No hay ningún organismo o cooperativa que este al pendiente de los precios de compra de uva en la época de vendimias, el pequeño productor está desprotegido frente a la corredora, la cual está respaldada por las grandes vitivinícolas de Chile y no se le permite al pequeño productor negociar el precio de compra de uva, siendo el único afectado.

Si bien los estudios que se han realizado no abarcan completamente la antigua región del Biobío, sino que solo un sector y esto no nos permite tener un conocimiento más amplio sobre la problemática que afecta a todos los pequeños productores de uva. Se sabe que existe la Coalición Nacional de Viñateros, pero esta no ha logrado que los precios de compra de uva aumenten, aunque esta organización realizó una denuncia en la Fiscalía Nacional Económica (FNE), fue la primera denuncia formal sobre la colusión de las grandes vitivinícolas en el precio de compra de uva a los pequeños productores.

A pesar de haberse realizado estudios sobre el área vitivinicultura en general o de diversos países, no es fácil encontrar un estudio o artículos que sea específico de la antigua Región del Biobío y que abarque todas las áreas donde hay pequeños productores de uva, además tampoco se ha logrado dilucidar las consecuencias o efectos socioculturales que conlleva la disminución del precio de compra de la uva años tras años sobre los pequeños productores, si no que se han realizado estudios sobre factores que influyen en los precios del vino chileno en el mercado de Estados Unidos, se pueden además encontrar diversos estudios sobre vitivinícolas de países como Argentina, España, Francia, entre otros países productores de uva.

En el año 2015 declararon zona de rezago<sup>15</sup> al valle del Itata, debido a sus altos niveles de pobreza y aislamiento, esto significa mayor inyección de recursos al sector por parte del gobierno. Nueve son las comunas (Cobquecura, Coelemu, Ninhue, Portezuelo, Quillón, Quirihue, Ránquil, San Nicolás y Trehuaco) que componen el valle del Itata y siete de ellas están dentro de las 100 con mayores índices de pobreza del país, y más de 5 mil personas viven en situación de aislamiento. Lo que se busca es ayudar a las personas a mejorar su calidad de vida, a pesar de que la viticultura es el rubro que da identidad al valle del Itata, aún hay un bajo nivel de formalización de sus productos, ya que gran parte de la actividad agrícola del territorio corresponde a una actividad agrícola familiar, principalmente para subsistencia. Según información del Servicio de Impuestos Internos (SII) solo en el sector viñatero existirían 5.000 productores, y en total solo hay 1.316 empresas con iniciación de actividades del rubro agrícola. La gran parte de los pequeños agricultores son de edad avanzada, con bajo nivel de escolaridad y además la migración de los jóvenes hacia las grandes ciudades en busca de mejores oportunidades, hacen que la transferencia de conocimientos sobre el rubro vitivinícola no sean traspasado a las nuevas generaciones, muriendo con los productores de edades avanzadas, pero debido a la baja escolaridad de los pequeños productores el uso de la tecnología no se ha masificado en la vitivinicultura del territorio, ya que no se cuenta con personas interesadas con este rubro.

La vitivinicultura es el rubro que le da identidad al valle del Itata, ya que, tiene más de 500 años de historia vitivinícola, fue en el valle del Itata, donde las viñas llegaron poco después de que Concepción fuera fundado por Pedro de Valdivia en el año 1550. Debido a estos antecedentes, Portezuelo se ha definido como la “Cuna del vino de Chile”. En el valle se

---

<sup>15</sup> Programa de Zona de Rezago son proyectos de inversión que busca disminuir la brecha de pobreza y subdesarrollo con las zonas más desarrolladas de la repartición.

concentra el 95% de la cepa Cinsault de país (500 ha), el 91% de la superficie total nacional de la cepa Moscatel de Alejandría o Italia (3.024 ha), y el 35% de la cepa País (2.559 ha).

En la década de los 90, surge una competencia para dar a conocer el desarrollo vitivinícola de los pequeños productores del valle del Itata. La actividad vinífera en el valle del Itata representa una actividad social y económica muy relevante para la comunidad del territorio.

Si bien el valle de Itata se está viendo afectado por la pérdida de tradición de la vitivinicultura, nos podemos encontrar con la presión de otros rubros productivos, pero el principal rubro es el forestal, se puede determinar que, debido a este rubro, el valle no ha alcanzado los estándares de desarrollo logrados por la industria vitivinícola del Maule hacia el Norte. En la zona geográfica del valle del Itata aproximadamente un 32% está cubierto por bosques, principalmente forestales, un 41 % se considera y tiene uso agrícola, y un 24% son praderas y matorrales. Además, se conoce que los pequeños productores vitivinícolas o dueños de viñas, han decidido plantar árboles con pino y eucaliptus, en terrenos que antes eran usados para la vitivinicultura o habían plantas de viñas, ya que, con el tiempo es más rentable y no requiere de mucho cuidado estos tipos de árboles, pero la consecuencia que trae este tipo de plantación es el daño que se le hace al suelo, además mucho más importante, la escases de agua que es un recurso significativo para los pequeños productores, ya que, actualmente en lugares donde hay este tipo de plantaciones es muy difícil encontrar agua y este problema quedó reflejado en los incendios del año 2017.

Además, la presión del rubro forestal sobre el rubro vitivinícola se hace aún más evidente al revisar los hechos históricos que potenciaron el rubro forestal. Entre los principales sucesos de presión se encuentran la venta de la estación vitivinícola demostrativa por parte de Fundación Chile a Celco S.A., donde posteriormente se instaló el complejo industrial.



Luego, el fundo Cucha-Cucha, símbolo del potencial vitivinícola del valle, fue vendido a Celco S.A, donde actualmente la empresa desarrolla una central demostrativa vitivinícola.

## **2.11 Valle del Biobío, la vitivinicultura más austral de Chile**

La frontera más austral de las zonas vinícolas chilenas transcurre a lo largo del río Biobío, a unos 500 kilómetros de Santiago, en este valle, se cultivan desde hace cientos de años las cepas rústicas uva del país y moscatel para la producción de vinos de mesa. Es así como hasta hoy, la producción masiva de vinos simples representa la base de las actividades vitivinícolas a las orillas del Biobío. Sin embargo y en forma paralela a las buenas experiencias en Itata y Limarí, diferentes viñas están trabajando en la producción de vinos de alta calidad.

Respecto al clima, éste es frío y con mucho viento en las cercanías del Biobío, incluso en verano; sus precipitaciones alcanzan los 1.100 mm anuales los suelos son por naturaleza arenosos y pedregosos, y los depósitos orgánicos fluviales lo hacen fértil y productivo. Especialmente bajo estas condiciones crecen de buena forma las cepas nobles, ya que necesitan un período de maduración largo. La viticultura en Biobío requiere más paciencia, habilidades y determinación que en ningún otro valle chileno. El resultado son vinos naturales frescos y con acidez, entre los que cuentan el sauvignon blanc, pinot noir, riesling y chardonnay.

La subregión vitícola del valle del Biobío se encuadra dentro de la región vitícola del Sur y distinguiéndose dentro de esta subregión dos áreas vitícolas que corresponden a 5 comunas a saber:

- El área vitícola de Yumbel, compuesta por las comunas administrativas de Yumbel y Laja
- El área vitícola de Mulchén, compuesta por las comunas administrativas de Mulchén, Nacimiento y Negrete.

Actualmente en el valle del Biobío operan cinco viñas, que son las siguientes:

- Viña Tierra Firme.
- Viña San Roke.
- Viña San Lorenzo.
- Viña Cerro Alto.
- Viña Lomas de Yumbel.

## **2.12 Superficie regional plantada**

El Servicio Agrícola y Ganadero, SAG, entidad encargada de llevar un Catastro del Viñedo Chileno, presenta en su Informe del Catastro Vitícola Nacional 2016, información de los antecedentes proporcionados por los productores, a través de sus declaraciones juradas de plantación de vides para vinificación, consumo fresco y pisco, de acuerdo a la Ley 18.455 que regula la producción y comercialización de bebidas alcohólicas y vinagres<sup>16</sup>.

Los productores declaran la totalidad de su viñedo vía electrónica a través del sistema en línea habilitado para tal efecto en el Portal Institucional del SAG o en forma presencial, según lo establecido por la Resolución Exenta N° 4196 de fecha 05.08.2008.

---

• <sup>16</sup> Ley N° 18.455. Decreto N° 464, Zonificación vitícola y denominación de origen. Resolución N° 41, Refunde y amplía disposiciones relativas a la obligación de declarar al Servicio Agrícola y Ganadero la existencia y cosecha de vinos, chicas, mostos mudos y sulfitados.

Anualmente el SAG presenta esta información con el propósito de aportar antecedentes estadísticos que sirvan para enfrentar en forma consistente la implementación de políticas adecuadas al desarrollo del sector, el control de la zonificación vitícola y denominaciones de origen de vinos, como también una adecuada toma de decisiones de los diferentes agentes que intervienen en esta área de la agricultura chilena. El levantamiento de datos se realiza con cartografía de terreno, definiéndose como plantación comercial a la superficie ocupada con viñas o parronales de tamaño igual o superior a 0,5 hectáreas.

Al año 2016, en la Región del Biobío la superficie ocupada con cepas blancas fue de 5.335,11 hectáreas, la superficie ocupada por cepas tintas fue de 6757,76 hectáreas, entre ambas mantenían una superficie ocupada por viñas viníferas de un total de 12.092,87 hectáreas. Estas cepas producen vinos de calidad media a baja de acuerdo a las exigencias del mercado.

La superficie a nivel nacional de vides para vinificación alcanzó las 137,374,93 hectáreas el año 2016, representando una disminución del 3,2% de la superficie en comparación con el catastro del año 2015, que tuvo un total de 141,918,12 hectáreas.

La Región del Maule sigue siendo la región vitivinícola más grandes de Chile, con un total de 52.963,20 hectáreas el 2016 (53.838,54 para el 2015), siguiendo la Región de Libertador Bernardo O`Higgins con 46.337,25 hectáreas, la Región del Biobío mantiene el cuarto lugar a nivel nacional, mientras que la Región vitivinícola más pequeña de Chile es Tarapacá con apenas 2,10 hectáreas de viñedos

**Tabla 5: Catastro nacional de vides vinificación por cepajes blancos y tintos (Ha)**

Regiones	Vides De Vinificación		Total
	Blancas	Tintas	
Arica	-	15	15
Tarapacá	1,3	0,8	2
Antofagasta	1,06	3,91	5
Atacama	43,83	13,19	57
Coquimbo	1.589,50	1.498,07	3088
Valparaíso	6.273,60	3.542,01	9816
Lib.Bdo. O’Higgins	6.785,97	39.551,28	46337
Maule	14.444,18	38.519,02	52963
<b>Biobío</b>	<b>5.335,11</b>	<b>6.757,76</b>	<b>12.093</b>
Araucanía	32,19	32,66	65
Los Lagos	15,55	11,16	27
Metropolitana	1.582,84	11.324,94	12908
<b>Total Nacional</b>	<b>36.105,13</b>	<b>101.269,80</b>	<b>137.375</b>

Fuente: SAG, Catastro Vitícola Nacional 2016.

Biobío es la región que más hectáreas de viñedos pierde al año: después de tener 14.028 el 2007, 15.107,34 el año 2015 y mantienen 12.092 el 2016. Su registro histórico sin duda es de los más desordenados, sobre todo después del 2007, cuando el catastro se comienza a hacer de forma on-line. Al año 2016 la Región del Biobío contaba con 54 comunas de las cuales según el catastro del SAG, 33 mantienen plantaciones de vides viníferas, donde Coelemu, Portezuelo y Quillón son las que lideran con el mayor volumen de viñas.

**Tabla 6: Catastro de vides (Has) Región del Biobío**

Comuna	Vides		Total
	Vinífera Blanca	Vinífera Tinta	
Bulnes	29	165	194
Cabrero	62	46	107
Chillán	167	555	723
Chillán Viejo	70	209	279
Cobquecura	2	1	2
<b>Coelemu</b>	<b>1.067</b>	<b>472</b>	<b>1.539</b>
Coihueco	1	6	7
Coronel	24	6	30
El Carmen	14	5	18
Florida	268	68	336
Hualqui	5	9	15
Laja	-	61	61
Los Ángeles	15	69	83
Mulchén	472	303	775
Nacimiento	2	104	106
Negrete	167	150	317
Ninhue	136	794	930
Ñiquén	9	82	91
Pinto	1	1	2
<b>Portezuelo</b>	<b>602</b>	<b>887</b>	<b>1.489</b>
<b>Quillón</b>	<b>862</b>	<b>414</b>	<b>1.275</b>
Quirihue	55	236	291
Ránquil	543	539	1.082
San Carlos	4	158	162
San Ignacio	-	6	6
San Nicolás	197	709	906
San Rosendo	2	6	8
Santa Juana	6	43	50
Talcahuano	0	0	0
Tomé	91	17	109
Trehuaco	406	320	726
Yumbel	55	315	371
Yungay	2	1	3
<b>Total General</b>	<b>5.335</b>	<b>6.758</b>	<b>12.093</b>

Fuente: SAG, Catastro Vitícola Nacional 2016

**Tabla 7: Propiedades con plantaciones de vides de vinificación Región del Biobío**

Comuna	Viníferas
Bulnes	32
Cabrero	4
Chillán	163
Chillán Viejo	28
Cobquecura	1
<b>Coelemu</b>	<b>557</b>
Coihueco	2
Coronel	1
El Carmen	5
Florida	169
Hualqui	13
Laja	23
Los Ángeles	27
Mulchén	12
Nacimiento	71
Negrete	7
<b>Ninhue</b>	<b>684</b>
Ñiquen	9
Pinto	2
<b>Portezuelo</b>	<b>606</b>
<b>Quillón</b>	<b>741</b>
Quirihue	171
Ránquil	515
San Carlos	88
San Ignacio	9
San Nicolás	271
San Rosendo	9
Santa Juana	33
Talcahuano	1
Tomé	72
Trehuaco	384
Yumbel	102
Yungay	3
<b>Total General</b>	<b>4.815</b>

Fuente: SAG, Catastro Vitícola Nacional 2016.

El número de propiedades con plantaciones de vides para vinificación en la Región es de 4815. Quillón con 741 ocupa el primer lugar, lo sigue Ninhue con 684, luego Portezuelo con 606 propiedades, 557 en Coelemu, 515 en Ranquil, dentro de las comunas que mantienen menor cantidad de plantaciones encontramos a San Rosendo y Ñiquén, con solamente 9 propiedades, Negrete, Cabrero, El Carmen, Coihueco con menor número y Cobquecura y Talcahuano con solo una propiedad.

Las comunas que lideran el catastro de vides pertenecen al pequeño tesoro de la Región del Biobío, el valle del Itata, que con sus viñas con producción de vinos de carácter patrimonial derivados de cepas multicientenarias desde la época de la conquista, cepas denominadas País, Moscatel o Cinsault han sabido conservar la tradición y han mantenido viva la cultura vitícola en este rincón del país. El valle del Itata tiene más de 500 años de historia vitivinícola, por lo que son estos viñedos patrimoniales los que le dan especiales ventajas para el desarrollo del enoturismo por sobre otros territorios vitivinícolas del país. Fue en el valle del Itata, donde las viñas llegaron poco después que Valdivia fundara Concepción en 1550. Por ello, Portezuelo se ha definido como “la Cuna del vino de Chile”. En el valle se concentra el 95% de la cepa Cinsault de país (500 ha), el 91% de la superficie total nacional de la cepa Moscatel de Alejandría o Italia (3.024 ha), y el 35% de la cepa País (2.559 ha)<sup>17</sup>.

### **2.12.1 Historia de Portezuelo**

Según cuenta la historia, durante el siglo XVI, los jesuitas que traían consigo el conocimiento centenario sobre vinos y cepas, se instalaron en el sector sur de la comuna de Portezuelo, en la Región del Biobío, a 38 kilómetros de Chillán, observando el ambiente y las características climáticas idóneas del valle del Itata, en la actual Región de Ñuble, realizaron en Portezuelo

---

<sup>17</sup> Plan de Desarrollo Territorio valle del Itata 2017 -2019

las primeras plantaciones de cepas de uva española y aprovecharon las características climáticas de una zona con mucha diferencia entre las temperaturas del día y la noche, gracias a que no existe un cuerpo de agua que actúe como regulador para crear las primeras plantaciones de cepas de uva española para producir vino. Así crearon por primera vez en Chile mostos de carácter ritual destinados para las misas, pero que a las pocas décadas contagiaban a criollos e indígenas. Con el pasar de los años el brebaje se hizo del agrado de la comunidad en general y pronto pasó del rito religioso a las mesas de la Región.

Con el paso del tiempo, el lugar fue catalogado como la cuna de aquel brebaje en el país, y aunque, los libros de historia hablan de la Colonia se empeñan en destacar de forma genérica a Concepción como la productora del vino más rico del país, en Portezuelo, de generación en generación, los habitantes han contado historias de cómo ahí elaboraban el vino para trasladarlo en carretilla hasta la que es hoy la capital regional del Biobío.

Portezuelo es conocido como la cuna del Vino en Chile, y aquella celosa y centenaria fórmula de realizar el vino fue conservada y desarrollada por generaciones de agricultores y viticultores hasta el día de hoy.

El vino cumple un rol de intercambio y es cosechado y elaborado por los propios portezolanos. Luego es guardado en pipas de 350 y 400 litros. La venta se realiza en sus casas o bodegas o bien es envasado y transportado hasta Chillán o Santiago, porque tiene un buen prestigio entre los consumidores.

Los grandes fundos que se enmarcan en los alrededores de Portezuelo centran su actividad en la explotación de viñedos y han experimentado un crecimiento en cuanto a cantidad de fundos oferentes de vinos.



### 2.12.2 Diferencia con viñas de la Región del Maule

La vitivinicultura en Chile fue una de las actividades agrícolas que más transformaciones sufrió entre 1875 y 1892, con alta inversión y moderna tecnología. Se calculan unos 150 millones de pesos de inversión, los que, llegaban a 100 mil libras esterlinas, entre cepas importadas, maquinarias, bodegas, envases, botellas, etc. El proceso se inicia con Silvestre Ochagavía (1855) en sus viñas de Santiago; Luis Cousiño en la viña Macul (1864); los Undurraga (1888); Melchor Concha y Toro; Domingo Fernández Concha, en Santa Rita; Luis Pereira en Santa Carolina; y Rafael Errázuriz Urmeneta en su viña de Panquehue, en el valle del Aconcagua, con 700 hectáreas de nuevas vides.

Es la “época de oro de las viñas de marca”, todas “santas francesas”, entre el valle del Aconcagua y el Maipo hasta el Maule, cubriendo 20 mil hectáreas de vides francesas, como Cabernet-Sauvignon, Verdot, Semillón, Merlot, Pinot, Riesling, Chardonnay y Gewunt - Zraminer. Semejan paisajes del sur de Francia, con plantaciones alambradas y mucho riego artificial.

Mientras tanto en Ñuble pese a los esfuerzos realizados por innovar los viñedos de “Concepción adentro”; parecía que el valle del Maule marcaba un límite entre la innovación y la tradición. Mientras que, en 1913, existían 20 mil hás. de viñedos franceses, seguían predominando las 50 mil hás. de cepas viníferas “país”, traída por los españoles en la época colonial, plantadas como árboles frutales “en cabeza”.

La diferencia se producía en la calidad de los vinos. Los mostos ñublenses provenían de la “vitis vinifera” y de las “uvas de mesa”, muchas veces desarrolladas de forma natural. Así

surgían los tintos pipeños de la cepa “país”, la “país” vinificada en blanco sin contacto con el hollejo y el fragante blanco del Moscatel de Alejandría.

Eran vinos de alta graduación, pero la predominancia de los “cosecheros” impedía las altas inversiones que se hacían al norte del Maule. A pesar de ese inconveniente y de la vinificación artesanal, la producción aumentó y los pipeños vendimiados “a pata y chala limpia”, tenían excelentes ventas, en Coelemu, Ninhue, Quirihue, Portezuelo, Cerro Negro, Quillón, Ñipas, etc., tanto dentro como hacia afuera de los lugares de producción. Los pipeños sobre 13°, eran degustados ansiosamente, aunque tuvieran un pequeño “gusto a sedimento.

La innovación en los viñedos de Ñuble, sólo llegó hasta la plantación de algunos paños de cepas Burdeos o de las llamadas “cargadoras” (Cabernet- Sauvignon), para darle “cuerpo” al vino “país.” En la provincia del Biobío no estaban Ochagavía, Pereira, Concha y Toro, Urmeneta o los Errázuriz (principales vitícolas de la Región del Maule). Solamente existía el predominio de muchos y modestos “cosecheros.”

Sin embargo, el aumento de la producción fue fantástico. Por ejemplo, en 1903 se producían 275 millones de litros en el país, subiendo desde los 110 millones de litros de 1883. La producción ñublense rondaba el 8% del total. El problema más profundo fue el que gran parte de esa gran producción comenzó a consumirse en el país, debido a los obstáculos producidos en el comercio internacional. El alcoholismo se asentó entre los campesinos y en los sectores pobres y marginales de las ciudades, entre ellas Chillán.

Los vitivinicultores de Ñuble, se vieron envueltos en el ciclo de las exportaciones, pero la falta de toda tecnificación e innovaciones diversas, impidió el desarrollo moderno de la actividad. La promulgación de la Ley de Alcoholes, en 1929, impactó profundamente a los

“cosecheros” del Biobío, al duplicar el impuesto al vino. El Gobierno pretendía frenar, de esta manera, el aumento del alcoholismo en el país. La medida trajo como inmediata consecuencia el cierre de destilerías en Chillán, Coelemu, Lontué, San Javier, Tomé y Concepción. Años después, la tendencia de organizar la industria vitivinícola hacia los intereses de un pequeño grupo de productores, perjudicaba a la gran mayoría de los “cosecheros”, impidiendo el mejoramiento de la actividad, cuyas consecuencias se proyectarán en el tiempo. Es por este motivo que la industria vinícola jamás alcanzó la relevancia que ha tenido desde el Maule al norte. Este es lo que se llama un problema estructural e histórico.

## **Capítulo 3: Variables que afectan la venta de la uva**

### **3.1 Precio de la uva**

Chile es un país catalogado en el extranjero por la buena calidad de su vinos, además por las exportaciones de las grandes vitivinícolas, que son reconocidas por su marca como Viña Concha y Toro, Viña Santa Rita, entre otras viñas; pero esto lamentablemente no se ve reflejado en el precio de compra de uva a los pequeños productores, que están obligados a vender sus productos a estas grandes vitivinícolas, esto ha generado problemas, ya que, se ha visto en años anteriores que cuando se acerca la temporada de vendimia (marzo y abril) los pequeños productores que no están de acuerdo con el precio de compra se han acercado a las autoridades para que interfieran ante las vitivinícolas para la fijación de precios.

Esta situación es un silencioso problema, ya que no solamente afecta a los productores de la antigua Región del Biobío, sino que también afecta a los pequeños y medianos productores de uva que se encuentran ubicados desde el valle del Limarí hasta el valle del Itata por el bajo precio de compra de uva, esto ha provocado que el rubro de la vitivinicultura sea cada vez menos rentable y podría provocar que poco a poco comience a desaparecer la agricultura campesina, otro tema importante es que puede que los productores tengan plantas que estén enfermas o plantas que no están dando la cantidad de kilos necesarios. Pero también encontramos que el precio de compra de la uva varía según su calidad, ya que las vitivinícolas dan diferentes precios según las variedades de uva, ya sea tintas o blancas, lo que se valora es la calidad de las cepas, por ende, la uva de alta calidad tiene un mayor valor, pero este valor se ve más en aumento cuando es de variedades tintas, ya que el vino tinto es el más consumido por el público en general.

En la antigua Región del Biobío los pequeños productores se enfocan no en la calidad de la uva, sino que en la cantidad que pueden cosechar en cada temporada, en algunas ocasiones antes de iniciar la temporada de las vendimias el clima cambia produciendo lluvias, generando que las uvas se vean afectadas, ya sea pudriéndose o quemándose, aun así, los productores realizan las cosechas y las venden hacia las vitivinícolas perdiendo la calidad del fruto. En la siguiente tabla podemos observar los precios según la calidad de la uva.

**Tabla 8: Precio de compra de uva según variedad y calidad**

Variedad	Calidad	Rango de precios por kilo en pesos				
		vendimia 2013	vendimia 2014	vendimia 2015	vendimia 2016	vendimia 2017
<b>Variedades Tintas</b>						
Carbernet	Alta	183	178	130	133	233
Sauvignon	Baja	138	138	93	115	190
Carménere	Alta	173	150	115	110	223
	Baja	138	138	93	100	180
Merlot	Alta	183	188	120	133	248
	Baja	153	163	98	115	180
Syrah	Alta	155	140	108	120	223
	Baja	143	128	93	115	190
Carignan	Alta	155	150	85	90	170
	Baja	133	125	88	88	170
País	Alta	118	115	83		183
	Baja	103	103	75	90	140
<b>Variedades Blancas</b>						
Sauvignon	Alta	170	220	180	178	210
Blanc	Baja	140	170	158	143	165
Chardonay	Alta	193	308	235	175	240
	Baja	168	220	190	155	190
Semillón	Alta	158	163	115	135	170
	Baja	133	148	105	115	150
Merlot	Alta	153	130	108	115	163
	Baja	130	120	98	93	120

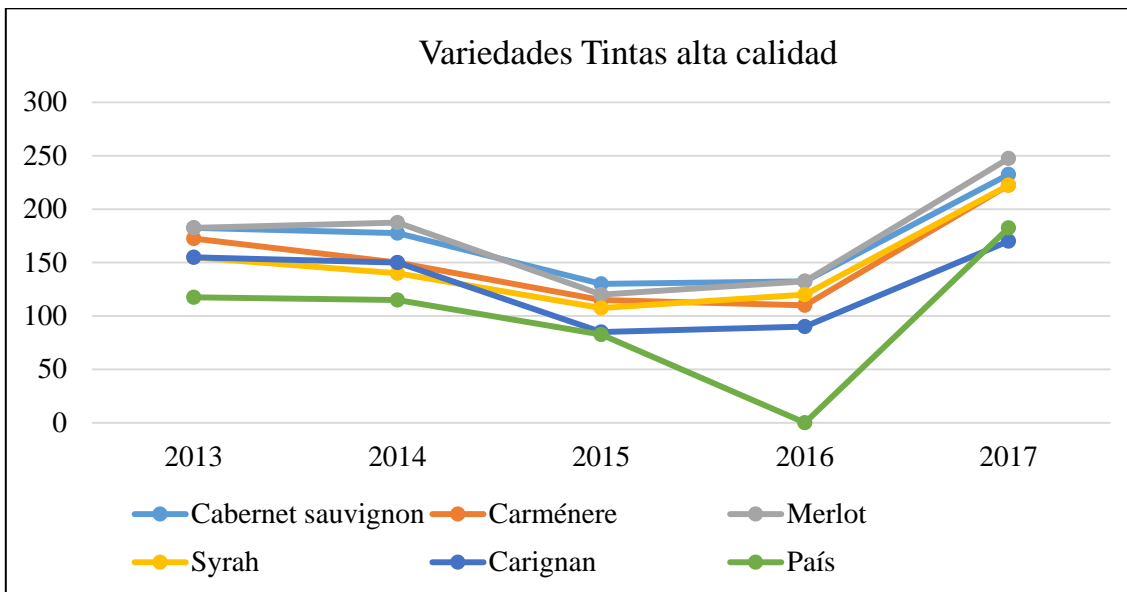
Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos a partir de Antecedentes de los mercados del vino y uvas viníferas, Odepa (2017)

Los precios de compra de la uva se fijan en la Región del Maule, debido a que ahí es donde se encuentran ubicadas las grandes vitivinícolas, además cerca de un 35% de la superficie total nacional de viñas se encuentra en esa región, la mayor superficie de viñas en la Región del Maule se localiza en las comunas de San Javier (Linares); Molina y Sagrada Familia (Curicó); Cauquenes (Cauquenes) y Penco (Talca). Cabe destacar la gran incidencia que tiene en lo relativo a viñas viníferas, esto se puede explicar debido a que cerca de un 40% de la producción total nacional de variedades tintas y blancas se produce en esta región.

En cambio en la antigua Región del Biobío posee un 12,3% de la superficie total nacional de viñas, cerca de un 10,6% de la producción total nacional de variedades tintas y blancas se producen en esta región, las uvas más producidas en el Biobío son Cinsault que tiene una superficie total nacional plantada de un 93,2% que se encuentran en esta región, esta cepa corresponde a la variedad tinta, por otro lado en las variedades blancas se encuentran las cepas Moscatel de Alejandría y Blanca Italia que tienen una superficie total nacional plantada de un 91,5% que se encuentran en la Región del Biobío.

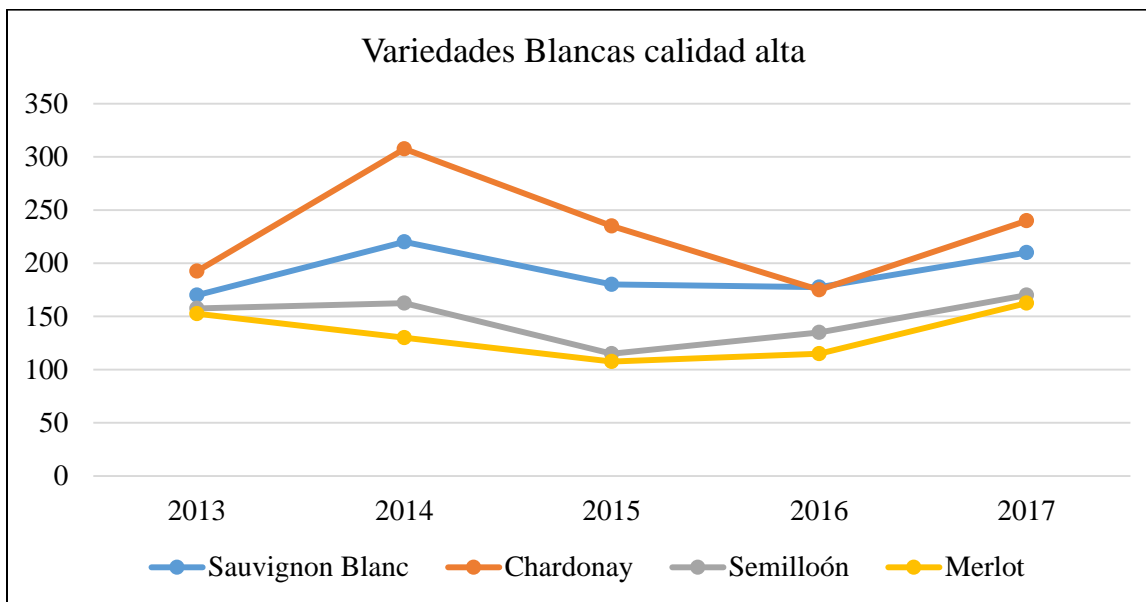
Si separamos los rangos de precios por calidad, se puede apreciar que las vitivinícolas prefieren pagar más por calidad antes de pagar por cantidad, ya que posiblemente se han dado cuenta que los pequeños productores están enfocados en producir mayor cantidad que calidad, en el siguiente gráfico se puede apreciar, que el precio de las variedades tintas y blancas que poseen una calidad alta fluctúan entre los \$ 100 y \$ 310.

**Gráfico 8: Precios de uva de calidad alta para variedades tintas**



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos a partir de Antecedentes de los mercados del vino y uvas viníferas, Odepa (2017)

**Gráfico 9: Precios de uva de calidad alta para variedades blancas**

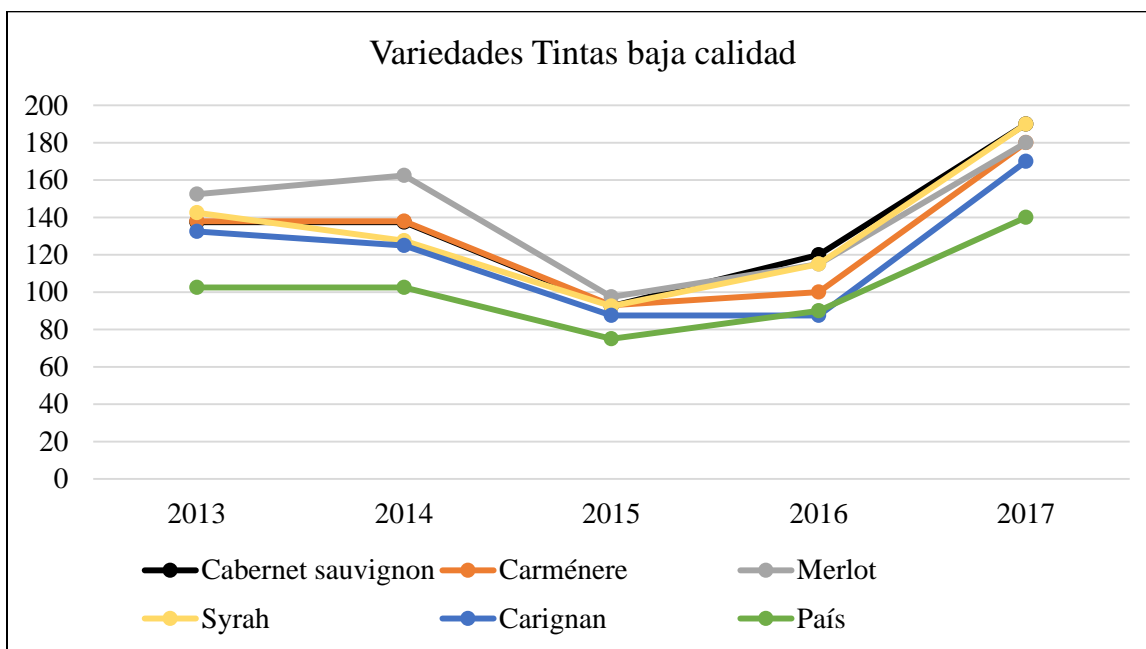


Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos a partir de Antecedentes de los mercados del vino y uvas viníferas, Odepa (2017)

Si los productores se enfocaran en cultivar uvas de calidad, lograrían vender su producción a un mayor precio, obteniendo mayores ganancias, si bien lograr una uva de calidad alta requiere una mayor inversión tanto de tiempo, como conocimientos y dinero para lograr esta calidad, se conoce que los pequeños productores recurren a otras actividades agrícolas para poder sobrevivir los meses en que lo obtenido por la venta de la uva no les alcanza.

Por otro lado, como mencionamos anteriormente los pequeños productores se enfocan en producir cantidad y no calidad de uva, por lo cual los precios de compra de este producto corresponden a baja calidad donde fluctúan entre los \$75 y \$ 190, como se puede apreciar en el siguiente gráfico.

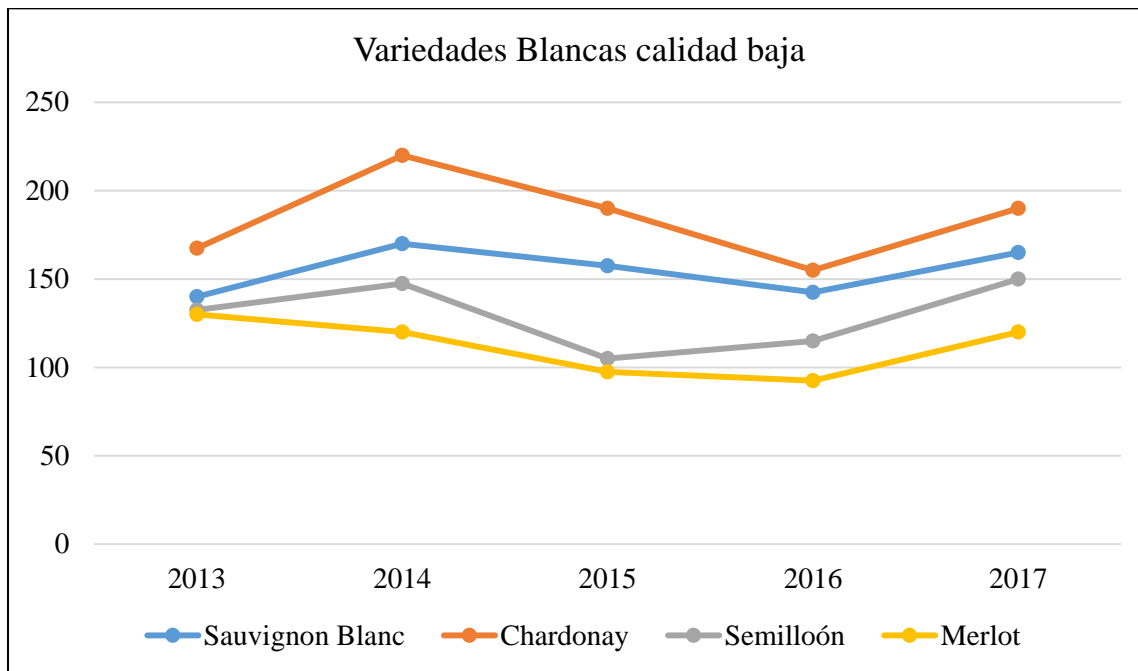
**Gráfico 10: Precios de uva de calidad baja para variedades tintas**



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos a partir de Antecedentes de los mercados del vino y uvas viníferas, Odepa (2017)



**Gráfico 11: Precios de uva de calidad baja para variedades blancas**



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos a partir de Antecedentes de los mercados del vino y uvas viníferas, Odepa (2017)

Sin embargo, tanto en las uvas de variedades tintas como blancas, se puede apreciar que, en el año 2015, el precio de la uva sufrió una disminución, debido a esto los productores de uva realizaron protestas en rechazo por el bajo precio de compra de la uva por parte de las grandes vitivinícolas, esto fue una medida de presión justo cuando el ministro de Agricultura, Carlos Furche, quien desempeñaba el cargo en el año 2015, realizaba su cuenta pública en Concepción. Los productores se reunieron con el secretario de Estado para plantearle su petitorio de 11 demandas, donde las principales fueron un bono productivo de 200 mil pesos y solucionar los bajos costos del fruto, pero luego de dos horas de reunión, los agricultores no quedaron satisfechos con lo obtenido y aseguraron que seguirían en alerta hasta no tener los recursos y solución concreta ante esta problemática de bajo precio de compra de la uva.

Si bien en el año 2018 los precios de compra de uva en la comuna de Florida hacia el interior fueron para la variedades blancas de \$ 150 y para las variedades tintas de \$ 240, los pequeños productores de esta comuna y sus respectivos sectores solamente venden las uvas de variedad blanca, debido a que la mayoría de plantas que poseen en sus viñas son de este tipo, en el caso de las uvas de variedades tintas las dejan para producir vino artesanal y así poder tener un constante ingreso durante el año por la venta del vino elaborado. Además, en el año 2018 los productores recibieron un bono de \$ 5 por la cantidad de uva vendida hacia las vitivinícolas.

Aun con la entrega de este bono, los pequeños productores siguen esperando que el precio de compra de la uva siga aumentando en los próximos años y no que ocurra una nueva crisis como la del año 2015, donde vieron en peligro su fuente de trabajo, debido a esto se ha podido apreciar como algunos productores se han retirado de este rubro destruyendo las plantaciones de viñas para luego plantar árboles como pino y eucaliptus, aumentando la sequía y dañando considerablemente el suelo del sector.

### **3.2 Costo de mantención de viña v/s Obtención de beneficios**

En entrevistas realizadas en el sector de Granerillos ubicado dentro de la comuna de Florida, perteneciente a la Región del Biobío, fue posible conocer a dos pequeños productores de uva, que poseen diferentes tipos de realidades, pero ambos poseen la similitud del bajo precio de compra de la uva por parte de las grandes vitivinícolas. Primero que se realizará una breve descripción de ambos productores y se les proporcionará los nombres de “Productor A y Productor B”, esta clasificación nos permitirá conocer bien a cada productor:

- **Productor A:** Su nombre es Edgardo Sánchez, nacido y criado en el campo, hasta que por circunstancia de la vida se vio obligado a emigrar a la ciudad hace más de 30 años, posee media hectárea de plantación de uva con alrededor de 3.000 plantas, las tierras donde se encuentran estos cultivos les fueron heredadas junto a sus dos hermanos, pero es él quien trabaja en la viña, ya que sus hermanos no les interesa seguir con el rubro de la vitivinicultura, debido a que encuentran que es un trabajo muy sacrificado para el poco valor que obtienen por la venta de la uva. Don Edgardo sigue cultivando las plantas que posee para no perder la tradición, ya que el obtuvo sus conocimientos a través de su bisabuelo y de su tío, aunque él no participa en ninguna organización con INDAP o programas que ayuden a los vitivinicultores, ha logrado seguir produciendo uva, para luego venderlas a las vitivinícolas. Si bien actualmente vive y trabaja en Concepción, todos los fines de semanas del año e incluyendo vacaciones y feriados viaja al campo a realizar trabajos en la viña, ya sea podar las plantas, abonar, cavar la viña, entre otras actividades que requiere el cultivo de uva; en algunas ocasiones ha tenido que contratar a una persona para podar y cavar la viña, ya que hay veces que el tiempo no le alcanza.
- **Productor B:** Su nombre es José Gómez, ha vivido toda su vida en el campo, desde muy pequeño ha trabajado en el cultivo de la tierra, hace más de 40 años se inició en el rubro de la vitivinicultura, desde ahí hacia adelante ha participado en diferentes proyectos y programas impulsados por INDAP<sup>18</sup>, en el año 2016 participó en la elaboración de vino asoleado o mejor conocido como Late Harvest, junto a 3 productores, proyecto impulsado por INDAP, que contó con la asesoría de

---

<sup>18</sup> Ver anexo N°1 para conocer más de INDAP.

profesionales de la elaboración de este tipo de vino. A través de capacitaciones él ha logrado mejorar el proceso de cultivo de viña, posee alrededor de 8.000 plantas, entre la variedad de blancas y tintas, pero él solo vende a las vitivinícolas las uvas de variedad blanca y hace producción de vino con la variedad de tintas, para luego venderlo durante el año y así poder obtener ingreso. Don José tiene cuatro hijos, pero tres de ellos viven en la ciudad y el restante vive en el campo cuando no está trabajado en el norte del país, no todos están interesados en la vitivinicultura, pese a esta situación Don José sigue trabajando en el cultivo de su viñas, aunque no está de acuerdo con el precio de compra de la uva, él vende las uva para poder obtener dinero en el momento y así poder pagar deudas, comprar alimentos para los animales que posee o simplemente para imprevistos que puedan suceder en ese momento. Él realiza la mayor parte del trabajo que necesita la viña, en algunas ocasiones recibe ayuda de parte de su hijo menor y de un sobrino de su esposa, esto le permite terminar el proceso de poda de manera rápida, además el realiza el trabajo de abonar, azufrar, cavar, entre otras actividades que requiere el cultivo de uva.

Luego de conocer un poco más a los 2 productores, nos dimos cuenta que ambos venden su producción de uva a las grandes vitivinícolas a través de un intermediario que cuenta con poder de compra<sup>19</sup>, pero se hace necesario realizar la siguiente pregunta ¿el dinero que reciben por la venta de la uva, les alcanza para cubrir todos los gastos ocasionados por el cultivo de las plantas? Si bien anteriormente mencionamos que el precio de compra de uva en el sector de Granerillos se fijó en \$ 150, los productores nos facilitaron la información de

---

<sup>19</sup> Ver anexo N°2 para conocer los poderes de compradores de uva vinífera.

la cantidad de kilos que les vendieron a las vitivinícolas, el productor A entregó a al intermediario de la vitivinícola 4.791 kilos de uvas, mientras que el productor B entregó 8.579 kilos de uva, se puede apreciar una diferencia entre ambos productores por el volumen de kilos de uvas producidos, esto se debe a la cantidad de superficie plantada en el caso del Producto A solo tiene plantada media hectáreas, mientras que el Productor B tiene una hectárea plantada.

Para poder conocer cuál es el beneficio que le queda a cada productor, luego de cubrir los costos de mantención de la viña<sup>20</sup>, realizamos los cálculos correspondientes, donde le dimos valor a la mano de obra, a los insumos, entre otros; para poder visualizar cual es el productor que logra tener mayor beneficio de la venta de la uva.

#### 1. Productor A

Lo que el productor A obtuvo por la venta de la uva a la vitivinícola fue de \$ 718.650, luego se le descontó los costos directos que eran la mano de obra, los insumos y flete; que nos dio como resultado un costo de \$ 444.850, además se le calculó un imprevisto del 5%, dando el valor de \$ 22.243, sumando todo esto el valor del total de costo es de \$ 467.093, con el ingreso obtenido mencionado anteriormente y descontando los costos totales nos da que el resultado económico o beneficio que le queda al productor es de \$ 251.558. Cabe destacar que los costos directos de producción se ajustaron a la superficie total plantada que posee el productor (media hectárea), además los valores de los insumos incluyen IVA, para que así nuestros resultados fueran más reales.

---

<sup>20</sup> Ver anexo N°3 para efecto de calculo

## 2. Productor B

Lo que el productor obtuvo por la venta de la uva a la vitivinícola fue \$ 1.315.350, luego se le descontó los costos directos que eran la mano de obra y los insumos, que nos dio como resultado un costo de \$1.111.880, además se le calculó un imprevisto del 5%, dando el valor de \$ 55.594, sumando todo esto el valor del total de costo es de \$ 1.167.474, con el ingreso obtenido mencionado anteriormente y descontando los costos totales nos da que el resultado económico o beneficio que le queda al productor B es de \$ 147.876. Cabe destacar que los valores de los costos directos de producción se ajustaron a la superficie total plantada que posee el productor (una hectárea), además los valores de los insumos incluyen IVA, para que así nuestros resultados fueran más reales.

Se puede apreciar que el Productor A obtuvo mayores beneficios que el productor B, esto no se debe solamente para la cantidad de superficie plantada, sino que también a que en insumos solamente adquiere herbicida y fertilizante; y en mano de obra no realiza la actividad de azufrar. En cambio, el Productor B obtiene un beneficio más bajo, esto se debe a que la cantidad de insumos que necesita adquirir es mayor, debido a que él realiza un cultivo más profundo, debido al conocimiento que ha ido adquiriendo en las capacitaciones que ha realizado, Por otro lado, el Productor B podría disminuir sus costos totales, ya que en algunas ocasiones recibe la entrega de insumos por parte de programas de INDAP, ayuda que no recibe el Productor A por no pertenecer a ningún proyecto.

Se puede determinar que los costos en el Productor A representan 65% y en el Productor B representan 88,76% de los ingresos obtenidos por la venta de la uva a las grandes vitivinícolas.

Además, ambos productores concluyen que su legado en la vitivinicultura se va a perder, debido a que sus familias no quieren seguir con esta tradición familiar, en algunas ocasiones el Productor B ha pensado no seguir cultivando las viñas y sus hijos le han aconsejado en vender el campo y trasladarse a Florida o Quillón, a pesar de este pensamiento y a los consejos recibidos ha seguido en el rubro de la vitivinicultura. En cambio, para el Productor A, son los hermanos que le aconsejan no desgastarse tanto trabajado en la mantención de la viña, pero aun así le ayudan en el tiempo de la vendimia.

### **3.3 Tamaño óptimo de plantas de vides**

Como hemos mencionado anteriormente los pequeños productores vitivinícolas no están de acuerdo con los precios de compra de la uva por parte de las grandes vitivinícolas, se han realizado cálculos basados en las características del Productor B descrito anteriormente, para saber cuántas hectáreas con plantaciones de vid debe poseer y cuál es la cantidad más rentable al momento de vender la uva y que el dinero que obtenga de la venta sea para pagar los costos totales generados con la mantención de la viña.

- Situación 1<sup>21</sup>

Utilizando la información del Producto B, se asumirá que las 8.000 plantas que posee en una hectárea son de variedad blanca y que cada planta produce 1,339 Kg, este cálculo se basa con los kilos obtenidos en la cosecha del año 2018 y las plantas que el Productor B posee de

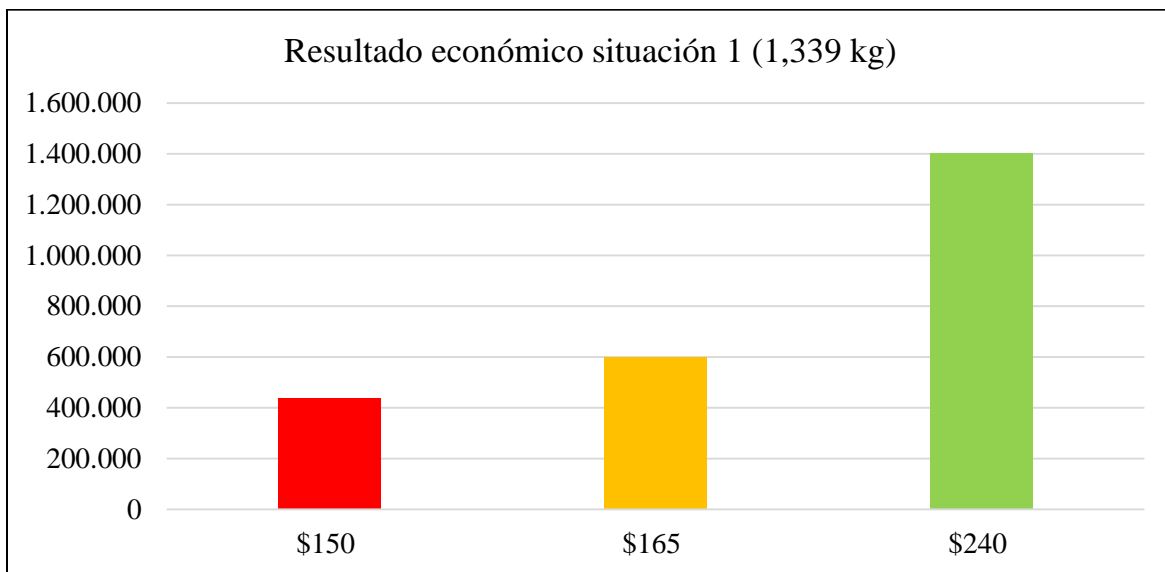
---

<sup>21</sup> Ver anexo N° 4 para efecto de calculo.

variedad blancas que son alrededor de 6.550. Se han elegido tres escenarios distintos de precios para poder mostrar que situación es más beneficiosa para el productor la venta de la uva.

Como resultado se ha obtenido que si en el mejor escenario el precio fuera de \$ 240, el total obtenido por la venta de la uva es de \$ 2.570.880, luego de realizar el descuento del total de los costos de mantención de la viña, cuyo valor es de \$ 1.167.474, se muestra que el resultado económico es de \$ 1.403.406, dándole al producto un beneficio del 55%. En el peor escenario el precio fuera de \$ 150 el total obtenido por la venta de la uva es de \$ 1.606.800, luego de realizar el descuento total del costo de mantención de la viña, cuyo valor ya fue mencionado, muestra como resultado económico \$ 439.326, dando al productor un beneficio del 27%.

**Gráfico 12: Resultado económico situación 1 para plantas que generan 1,339 kg.**



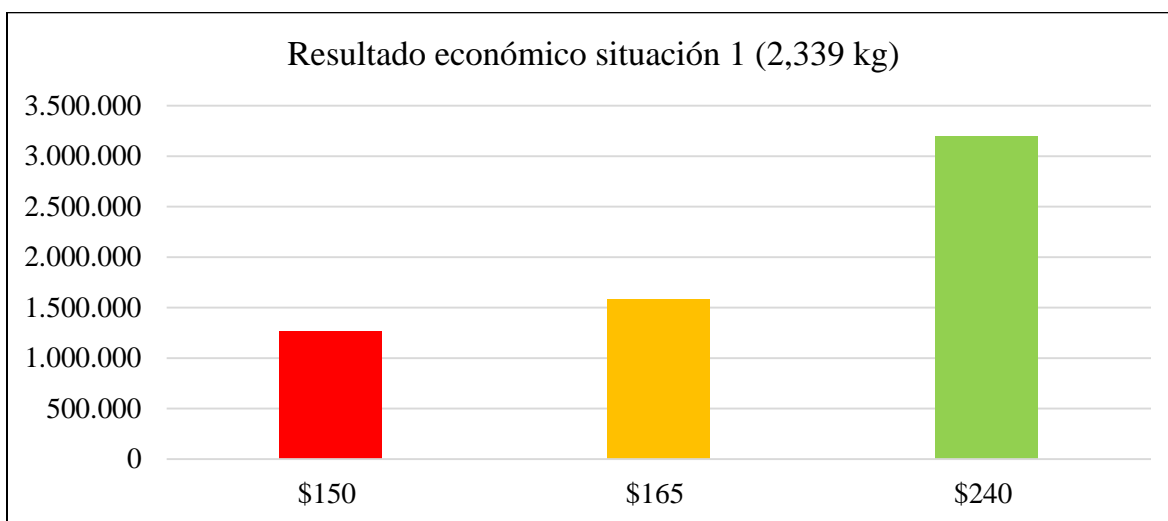
Fuente: Elaboración propia con datos obtenido de productores y antecedentes de los mercados del vino y uvas viníferas, Odepa (2017).

Ambos productores afirman que cuando las condiciones son óptimas para el cultivo de la viña, las plantas de vid pueden llegar a dar más de 2 kilos, debido a este antecedente, se



realiza el mismo cálculo anterior, pero con la única diferencia de que los kilos que van a producir supuestamente las plantas va a hacer de 2,339 Kg. Debido a que en los últimos años el precio de compra de la uva no ha superado los \$ 200, el mejor escenario fue con el precio de compra de \$ 165, el total obtenido por la venta de la uva es de \$ 3.087.480, luego de realizar el descuento del total de los costos de mantención de la viña, cuyo valor es de \$ 1.167.474, se muestra que el resultado económico es de \$ 1.920.006, dando al productor un beneficio del 62%. Con un escenario de precio más bajo de \$ 150, el total obtenido por la venta de la uva es de \$ 2.806.800, luego de realizar el descuentos del total de los costos de mantención de la viña, cuyo valor ya fue mencionado, se muestra que le resultado económico es de \$ 1.639.326, dando al productor un beneficio del 58%.

**Gráfico 13: Resultado económico situación 1 para plantas que generan 2,339 kg.**



Fuente: Elaboración propia con datos obtenido de productores y antecedentes de los mercados del vino y uvas viníferas, Odepa (2017).

- Situación 2<sup>22</sup>

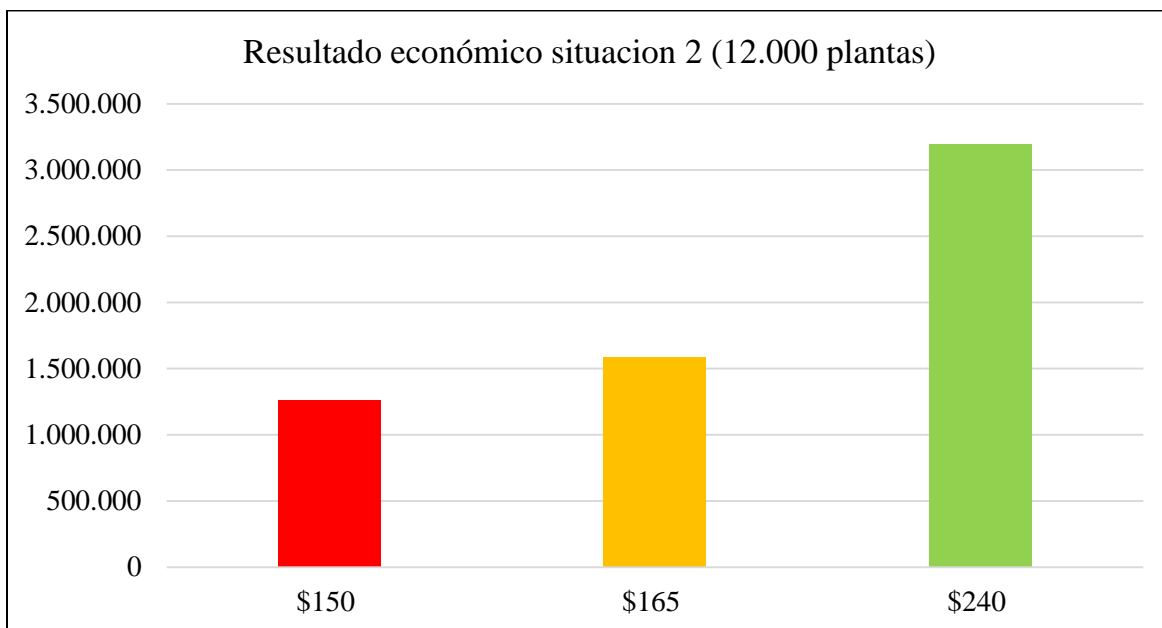
<sup>22</sup> Ver anexo N° 4 para efecto de cálculo.

Continuando con la información del Productor B, pero con la diferencia de aumentar el número de plantas de vid en un 50%, mejor dicho, son 12.000 plantas de vid de variedad blanca, se mantendrá los mismos escenarios de precios de compra de la uva, se aumentarán los costos totales de la mantención de la viña, ya que las cantidad de plantas son para dos hectáreas, se supondrá que cada planta produce 1,339 Kg.

El mejor escenario de precio de compra de la uva fue de \$ 240, el total obtenido por la venta de la uva es de \$ 3.856.320, luego de realizar el descuento del total de los costos de mantención de la viña, cuyo valor es de \$ 1.817.720 se muestra que el resultado económico es de \$ 2.038.600 dando al productor un beneficio del 53%.

En un escenario con un precio de \$ 150 el total obtenido por la venta de la uva es de \$ 2.410.200 luego de realizar el descuento del total de los costos de mantención de la viña, cuyo valor es mencionado anteriormente, se muestra que el resultado económico es de \$ 703.068 dando al producto un beneficio del 29%.

**Gráfico 14: Resultado económico situación 2 viñas con 12.000 plantas.**

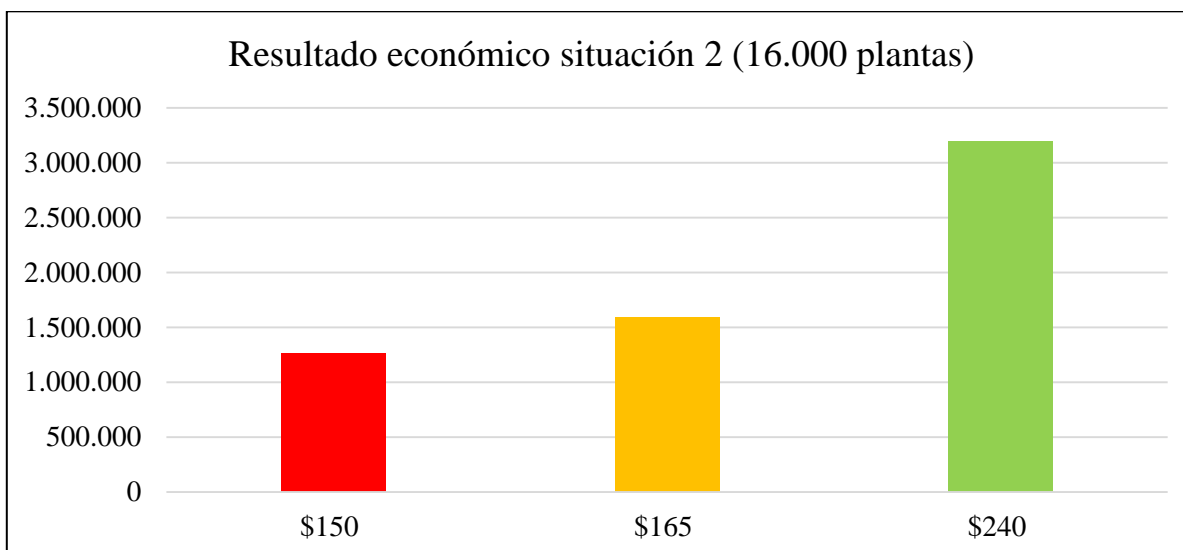


Fuente: Elaboración propia con datos obtenido de productores y antecedentes de los mercado del vino y uvas viníferas, Odepa (2017).

Si el número de plantas fuera de 16.000, que corresponderían a 3 hectáreas de plantas de vid, aplicando los mismos escenarios de la situación anterior y además se aplicara un aumento en los costos de mantención de la viña, con el precio de compra de la uva de \$ 240, se tiene que el total obtenido por la venta de la uva es de \$ 5.141.760, luego de realizar el descuento del total de los costos de mantención de la viña, cuyo valor es de \$ 1.949.598 se muestra que el resultado económico es de \$ 3.192.162 dando al producto un beneficio del 62%.

Con el precio de compra de la uva de \$ 150 se tiene que total obtenido por la venta de la uva es de \$ 3.213.600, luego de realizar el descuento del total de los costos de mantención de la viña, cuyo valor ya fue mencionado con anterioridad, se muestra que el resultado económico de \$ 1.264.002 dando al productor un beneficio del 39%.

**Gráfico 15: Resultado económico situación 2 viñas con 16.000 plantas.**



Fuente: Elaboración propia con datos obtenido de productores y antecedentes de los mercados del vino y uvas viníferas, Odepa (2017).

Se puede determinar que los pequeños productores para lograr obtener un beneficio mayor por la venta de la uva deben poseer un número mayor a 16.000 plantas de vid o mejor dicho 3 hectáreas con este tipo de plantación, pero al aumentar el número de plantas también aumentan los costos, debido a esto lo ideal es que los precios de compra de la uva superen los \$170 para que así los productores logren obtener un beneficio mayor al 45% aproximadamente, esto puede influir en las personas que están dejando el rubro de la vitivinicultura, ya que al saber que por un determinado número de plantas de vid y a un precio mayor a \$170 pueden lograr obtener beneficios satisfactorios, se vuelvan a interesar.

Por otro lado los productores que poseen menos de 16.000 plantas de vid, pueden elaborar productos donde la materia prima sea la uva, para que así los productores no solamente se conformen en vender la uva a un precio que no es conveniente para ellos, si no que tienen la posibilidad de elaborar productos donde pueden conseguir un mayor valor al momento de vender sus productos.

## **Capítulo 4: Resultados de la investigación.**

### **4.1 Experiencias en el área de la vitivinicultura**

En Chile con el paso de los años el rubro de la vitivinicultura ha ido perdiendo terreno, entre las nuevas generaciones, ya que principalmente son las personas mayores quienes trabajan en este rubro, aun así, se ha podido apreciar que hay varios pequeños productores que quieren sacar adelante este rubro, ya sea a través de diferentes alternativas de negocios e innovación, a través de la asociación entre pequeños productores y la creación de nuevos productos derivado de la uva. Podremos conocer cinco casos de asociatividad y los beneficios que les ha traído a los pequeños productores, que son los siguientes:

#### **4.1.1 Las Viñas de Guarilhue y su moderna planta de vinificación asociativa.**

En el año 2017 en la comuna de Coelemu, setenta familias de pequeños viñateros, que conforman la empresa campesina “Las Viñas de Guarilhue”, en la provincia de Ñuble (actualmente la nueva Región de Ñuble), inauguraron una moderna planta asociativa de vinificación ubicada en un terreno de una hectárea, en el alto de un cerro del predio “El Durazno”, desde este lugar se pueden contemplar las viñas de cepas tradicionales que crecen en distintos sectores del valle, como Los Castaños, Magdalena, Huaró, Checura y Leonera, entre otros.

La instalación de esta moderna planta tuvo una inversión de 200 millones de pesos, esto fue financiado en su totalidad por INDAP, cuenta con máquinas molidoras de uva, seis cubas de acero inoxidable, equipo de frío y elementos para implementar un laboratorio enológico, además cuenta con una bodega de material sólido para el acopio de uvas.

La empresa se creó en el 28 de enero de 2016, su primera área de negocio es la venta de uva de forma asociativa, el primer año se vendieron 2,5 millones de kilo de uva y el año 2017 se vendieron 3 millones de kilos, aumentando un 0,5 millón de kilo de uva con respecto al año anterior, pero su objetivo a mediano plazo es vender un millón de litros de vino a granel y envasado.

Gracias a este modelo de negocio, el precio de compra de la uva por parte de las vitivinícolas, han tendido a mejorar, ya que en el año 2016 el kilo de uva promedio de \$ 90, y en el año 2017 el precio fue de \$ 200, produciéndose un aumento de más del 100%.

Los planes a futuro de esta empresa vitivinícola asociativa, son en su ubicación privilegiada instalar un espacio de ventas y un centro de eventos, para así desarrollar un polo turístico a partir del gran interés que se ha despertado tanto a nivel nacional e internacional sobre la zona del valle de Itata producto de la buena crítica y premios a sus vinos.

#### **4.1.2 Premio al mejor vino campesino en Catad’or 2018.**

El año 2018, el cabernet sauvignon “Entre Cangrejos Reserva 2017”, elaborado por María Iris Navarro de 70 años de edad y Jorge Cubillos de 75 años, un matrimonio de pequeños productores vitivinícolas y dueños de la Viña Cangrejos, ubicada en la comuna de Lolol, en el secano costero de la Región de O’Higgins, ganó la Medalla de Oro, que lo distinguió como el “Mejor Vino Campesino 2018” en la vigésimo tercera edición del concurso internacional Catad’Or Wine Awards: Vinos con Historia.

En el año 2009, la pareja de viñateros, Don Jorge profesor normalista jubilado y la Señora María dueña de casa, vendían a granel las uvas que producían en una hectárea de cultivos, pero debido a los bajos precios que pagaban las empresas vitivinícolas por la fruta, tomaron

la decisión de vinificar por su cuenta. Las primeras producciones se realizaron en el año 2010, poco antes del mega sismo del 27 de febrero de ese año. Ellos comentan que se les vino abajo la bodega de tejas y vigas donde tenían toda la producción, pero solamente de mil botellas sólo se rompieron alrededor de veinte. Luego se incorporaron al “Programa de Viñas del Instituto de Desarrollo Agropecuario” (INDAP) y con apoyo de la ejecutiva la institución y del enólogo, comenzaron a trabajar junto a otros 14 viñateros del valle de Colchagua para mejorar la calidad de sus vinos, al comienzo lograr producir vino de no muy buena calidad, pero hoy es el mejor “Vino Campesino de Chile”, los vinos de la comuna de Lolol están en un gran nivel y cada vez serán mejores, este año han superado al valle de Itata, en calidad.

El matrimonio de productores vitivinícolas, tiene tres hijos profesionales que son su orgullo, pero ninguno se quedó a trabajar la tierra, se han dedicado a ejercer sus carreras. El nombre de la viña “Cangrejos” tiene su historia, hace 15 años Don Jorge investigó y escribió la historia de Lolol, que en mapudungun significa ‘tierra de hoyo de cangrejo’, debido a esto patentó este nombre y además en el potrero que está al lado de la viña había un humedal, en los tiempos de lluvia, el pasaba haciendo tira las cuevas de los camarones y los cangrejos.

Los productores cuentan que en todo su desarrollo el apoyo de INDAP ha sido fundamental, debido a que les brindan asesorías de profesionales, insumos y proyectos que le permiten implementar sus viñas, que está ubicada a 33 kilómetros al oeste de Santa Cruz, en donde se comercializan sus vinos. Las parras que poseen son de buena calidad, orgánicas y no utilizan fertilizantes químicos como utilizan generalmente los demás productores de vino, además no las riegan, ya que dicen que con las lluvias en primavera quedan listas para dar el mejor vino y algunos expertos le han recomendado que no las riegue, aunque la producción sea pequeña.

Del premiado cabernet sauvignon Entre Cangrejos Reserva 2017 solo produjeron cerca de 800 botellas.

### **4.1.3 Concurso internacional**

Además de Viña Cangrejos, otras seis pequeñas empresas vitivinícolas apoyadas por INDAP fueron premiadas en la categoría de Vinos Campesinos. Las Medalla de Oro fueron para las viñas El Republicano, de Palmilla, Región de O'Higgins, por su cabernet franc Kelcherewe Reserva; Chekura, de Coelemu, Biobío, por Mingaco Cinsault; Piedras del Encanto, de Ránquil, Biobío, con el Kürüf Espumante Cinsault; y Centinelas del Itata, también de Ránquil, por el Brutall Moscatel de Alejandría. Con Medalla de Plata, en tanto, resultaron las viñas Letelier, de Palmilla, Región de O'Higgins, con el carmenere Las Garzas Terroir; y Vinos de Patio, de Coelemu, Biobío, por el Cinsault Prófugo.

Durante la premiación, realizada en la Sala Claudio Arrau del Teatro Municipal de Santiago, se contó con la presencia del director nacional de INDAP y el director ejecutivo del concurso, además de embajadores, sommeliers, jurados y representantes de las viñas, se entregaron 197 medallas (11 de Gran Oro, 125 de Oro y 61 de Plata) y ocho trofeos, entre ellos el de María Iris Navarro y Jorge Cubillos.

### **4.1.4 Modernización de la vitivinicultura del valle del Itata**

En el año 2017, en la comuna de Ránquil, se realizó la entrega de incentivos para la inversión de INDAP, como integrante de la cuarta generación de una familia de viñateros del Valle de Itata, donde María Isabel Labra dijo que la pequeña viticultura está saliendo de un prolongado abandono y que en 20 años como usuaria de la institución en Coelemu no había visto un apoyo como el que está recibiendo hoy el sector.



La mujer fue parte de la veintena de productores de vino que recibió cofinanciamiento de INDAP para equipamiento, que le permitirá fabricar espumante en su bodega y por esa razón se califica como “una viñatera agradecida”. Esta inversión consistió en la entrega de incentivos por \$96 millones de pesos correspondientes a proyectos en su mayoría de embotelladores de vinos.

Esta inversión beneficia a productores de Florida, Ránquil, Coelemu, Portezuelo, San Rosendo, Quillón, Trehuaco y Tomé, y será destinada a aspectos como desarrollo de etiquetas, imagen corporativa y mercadotecnia; mecanización para la mejora de los procesos enológicos, y habilitación o mejora de sala de ventas. Se puede recalcar los esfuerzos que está realizando el gobierno para poner a los pequeños productores de la zona en el mapa mundial del vino, con iniciativas como la gestión iniciada para dar carácter de Patrimonio de la Humanidad a productores del valle del Itata que lidera la DIBAM, o la promoción de la asociatividad en la viticultura que ha dado origen a organizaciones de Quillón, Coelemu y Portezuelo, que esta temporada entran de lleno al mercado del vino embotellado.

#### **4.1.5 Mesa regional del vino**

Para enfrentar la problemática del pequeño viñatero en la zona, en conjunto y de común acuerdo con los productores, se construyó el “Plan de Desarrollo Vitivinícola para el Valle del Itata”, donde se trabaja en una mesa público-privada desde el año 2015 y que es clave para entender la dinámica que ha tomado hoy el sector vitivinícola de esta zona. Esta iniciativa considera inversiones y asesorías técnicas cercanas a los 6 mil millones de pesos. A partir de la ruta trazada se ha construido una estrategia diferenciada para las tres actividades económicas más importantes en torno a la viña: la venta de uva, la producción y venta de vinos a granel, y la producción y venta de vinos embotellados.

#### **4.1.6 Experiencias exitosas de cooperativismo en la Región del Biobío**

En la Región del Biobío, los viñateros descubrieron que para enfrentar los bajos precios tenían que unirse, debido a este antecedente tomaron la decisión de asociarse, para de esa forma negociar con las empresas compradoras de uvas un mayor precio, al ofrecer volumen de fruta y calidad, logrando buenos resultados.

Estos ejemplos fueron visitados por una delegación de agricultores del Maule, vitivinicultores de Villa Alegre, en el año 2016, quienes fueron invitados por INDAP. El Ministerio de Agricultura, a través de INDAP, desarrolló un exhaustivo plan de trabajo que considera inversiones del servicio y del Gobierno Regional para mejorar la comercialización de los productores de uva. Uno de los logros ha sido financiar dos centros de acopio de uva, uno en Quillón y otro en Coelemu en respuesta, a la asociatividad de los agricultores. La unión de diversos actores, como el Gobierno Regional, la SEREMI de agricultura, de la institución y las voluntades de los agricultores, han hecho posible estos logros.

La primera parada de la gira fue en la localidad de Quillón, donde hace poco tiempo se formó legalmente la “Cooperativa Vitivinícola Cerro Negro” con 58 agricultores de la zona, la mayoría pequeños campesinos. Esta cooperativa renunció a discutir y protestar sobre los bajos precios que pagan las grandes empresas por la uva y decidieron transformarse en un poder comprador que les permitiera negociar mejor. Tras la crisis del año 2007 (bajo precio de la uva), los pequeños vitivinícolas entendieron que la asociatividad es la única forma de desarrollarse, para esto debe haber un trabajo consensuado entre la empresa asesora, INDAP, agricultores y el municipio, para poder lograrlo. En el año 2016, fue la primera vez que los pequeños vitivinícolas que vendían juntos y tuvieron éxito, se comercializo 600 mil kilos y

esperan llegar a 3 millones de kilos, ellos llegaron a la conclusión que asociarse es el éxito para este tipo de negocio.

Además, encontramos el ejemplo de asociatividad de las Vinas de Guarilhue, fue un proceso difícil pero bonito y de mucho trabajo, en este centro de acopio se logró buscar beneficios a más de 300 agricultores, logrando un piso en el precio de \$ 100 para la compra de la uva. Los vitivinícolas pertenecientes a esta viña, recomiendan el sistema asociativo, debido a que funciona, ya que los pequeños vitivinicultores no pueden negociar con las grandes vitivinícolas por si solas, pero al asociarse pueden negociar de mejor manera y pueden obtener un mayor beneficio. Por otra parte, uno de los agricultores del Maule que integraba la delegación visitante, valoró esta oportunidad indicando, que este ejemplo es necesario de replicarlo en Villa Alegre, ya que hay 88 vitivinícolas, además es posible logra realizar este ejemplo, pero todo depende de las voluntades de todos los actores y la obtención del apoyo de las instituciones correspondientes.

En segundo lugar, encontramos la experiencia de los vitivinicultores maulinos, 17 pequeños agricultores de Coelemu, que adquirieron una máquina móvil para hacer espumante. La sociedad “Centinela del Itata”, cuenta con 17 socios pequeños agricultores, desde el año 2011, su producción de espumante se realizaba con mucho sacrificio para poder enfriar la botella. Ahora el uso de la máquina les facilita bastante el trabajo para producir el espumante, la máquina produce cerca de 2.000 botellas, esta maquinaria fue financiada por INDAP, la inversión tuvo un costo cercano a los 40 millones de pesos, la producción de espumante es una alternativa al bajo precio de la uva, ya que la vinificación y producción de este producto, permite que con poco producto puedan obtener un precio mejor.

#### **4.1.7 Acuerdos con poderes de compra.**

En el año 2015, en contexto del Programa de Gestión Empresarial que INDAP que se lleva adelante desde el año 2014 con un grupo de 42 viñateros de Quillón, como parte de su plan de trabajo, se desarrolló una mesa de negocios entre poderes de compra, corredores de uva y vino de las regiones del Maule y O'Higgins con un grupo de usuarios representantes de los productores de Quillón, donde los pequeños vitivinícolas tenían un objetivo claro que era la búsqueda de mejores acuerdos e información de los precios para los cerca de 2 millones de kilos de uva (Moscatel de Alejandría, Cinsault, País, chardonay, chasclass), que se reúnen en conjunto en el territorio de Cerro Negro y alrededores para la vendimia de que se realizan entre los meses de marzo y abril. Los representantes de los productores trabajaron con lo aprendido y practicaron lo obtenido en el marco de las asesorías del programa INDAP que lleva adelante el Centro Tecnológico de la Vid y el Vino de la Universidad de Talca, pero además se tuvo la visión completa de lo que ocurre en los procesos comerciales, los elementos que se debe tener presente, la información, posiciones, modelos y tácticas a seguir, especialmente la formalidad y exactitud de la información que deben manejar los productores para conseguir los mejores dividendos en su negocio, a la hora de vender en un mercado tan complejo en nuestro país como el mercado de la uva y el vino.

Durante la jornada se plantearon importantes desafíos, que han tomado para desarrollar una organización que les permita vender productos homogéneos, en calidad, en volumen y con las características que el mercado pide hoy en día. Es importante para el progreso de la vitivinicultura del Biobío ir desarrollando estas experiencias para afinar y retroalimentar a la mesa con los comentarios recibidos por parte de los corredores de uva y observadores, revisando en detalle la oferta y visualizando escenarios de negociación.

Al finalizar el encuentro, el Director Regional de INDAP, junto a profesionales del servicio y la jefa del área INDAP Bulnes y representantes de los agricultores y poderes compradores, realizaron un exhaustivo análisis de la experiencia en la que queda de manifiesto la importancia de mercado, la información, la organización de los productores y las técnicas con las que se enfrenta un proceso de negociación, tema en lo cual los productores deben consolidar su aprendizaje y experiencia.

#### **4.2 Factores de éxito.**

Con los casos anteriores sobre la vitivinicultura, se puede entender que un factor clave de éxito es la asociatividad entre los productores, la importancia de la lucha por un mismo objetivo, ya sea por aumentar el precio de compra de la uva o por producir un producto.

También es posible apreciar que la inversión, tecnología y las capacitaciones entregadas por INDAP, son un factor clave significativo, debido a que los productores debido a las capacitaciones o cursos que realizan han mejorado el cuidado de sus plantas para así lograr obtener un producto de mejor calidad, en este caso la uva, además la inversión realizada por INDAP en apoyo a los productores para la realización de proyectos como espumante, vino asoleado, entre otros; le ha permitido a los productores sacar adelante sus productos y así obtener un mayor beneficio por la venta de la uva a las vitivinícolas, gracias a la tecnología se les ha permitido a los productores elaborar productos de alta calidad, ya que en los proyectos es siempre INDAP quien financia parcial o la totalidad del equipo tecnológico, permitiendo al productor tener los insumos necesarios para la elaboración de sus productos.

Además la innovación es un factor clave de éxito, debido al bajo precio de compra de la uva algunos productores han tomado la decisión de elaborar sus propios productos, teniendo como materia prima la uva, como ocurre en el valle central donde se elabora aceite de pepita

de uva, también encontramos otro producto que es el espumante, debido a que algunas no le gusta el vino por su acidez, consumen tipo de producto como alternativa, en la comuna de Coelemu 17 productos fabrican espumante, para lograr este tipo de producto fue clave la ayuda de INDAP, para la compra de las maquinarias e insumos necesarios para su elaboración.

### **4.3 Ejemplos de asociatividad y cooperativas**

Para enfrentar el problema común que sufren los pequeños viticultores, de los bajos precios que pagan las grandes viñas de la zona central por la uva en el valle del Itata, lo que constituye un desequilibrio en el mercado que algunos califican como abuso de posición dominante, se hace posible ver que los viticultores se han visto forzados a recurrir a la creación de sociedades y cooperativas que buscan aumentar el poder de negociación de cara a las próximas vendimias. El Estado, por su parte, ha contribuido a este fenómeno a través de distintos proyectos, como los Profo de Corfo, la Mesa del Vino, las herramientas de Innova Bío Bío y Prochile y el permanente trabajo de Indap a través de los Prodesal en cada comuna.

El director de la Asociación gremial de Enólogos y Profesionales del Vino del valle del Itata (Agepvvi), Alejandro Chandía, afirma “la gente se asocia cuando tiene un problema o un objetivo común”, (2016).

Tener una voz común frente a los problemas que enfrenta el sector, se constituye en un interlocutor válido frente a otros estamentos, como el Gobierno, es el objetivo que tienen estas asociaciones de vitivinicultores del valle del Itata.

De acuerdo a la investigación, se hace posible identificar algunos casos concretos en donde la asociatividad y la creación de cooperativas muestran un resultado altamente positivo, que

va en beneficio directo de los pequeños productores vitivinícolas para que puedan luchar contra las grandes empresas que lideran el mercado nacional. Algunos ejemplos claros son los siguientes:

### **4.3.1 Asociaciones**

- **Asociación de Enólogos y Profesionales del vino del valle del Itata (Agepvi).**

Asociación sin fines de lucro cuyo objetivo es promover y distinguir a nivel nacional e internacional los vinos pertenecientes al valle del Itata. Nace de la unión de varios viñateros, apoyados por algunos enólogos que trabajan en la zona y para la Universidad de Concepción.

El objetivo de la asociación, es dar a conocer el trabajo que los enólogos estaban haciendo con el redescubrimiento de las cepas patrimoniales que existen, llamadas así porque constituyen un patrimonio vitivinícola en Chile, al tener siglos de existencia y haber sobrevivido a las peores crisis económicas y ambientales, principalmente sequías, e incluso intentos por hacerlas desaparecer con estudios financiados por empresas forestales que afirmaban que no era posible obtener buenos vinos dado el clima y la falta deducción de los viñateros.

- **Asociación de viñateros valle del Itata.**

La asociación de viñateros valle del Itata reúne a viñateros de la VIII Región de Biobío (incluyendo las comunas de Chillán, Coelemu, Ránquil, Quillón, Portezuelo, Ninhue, Treguaco, Quirihue, San Nicolás de la provincia de Ñuble y Florida de la provincia de Concepción), y dicen representar una extensión de aproximadamente 10.800 hectáreas plantadas. Tienen como misión defender el patrimonio vitivinícola de la zona donde conviven unos 6 mil viñateros, en su mayoría pequeños, con parcelas que van entre las 0,5 y 4 hectáreas y abogar por un precio justo para su uva.

- **Asociación de Viñateros Ecológicos de Chile “EcoParras SpA”.**

También encontrados en Internet bajo el nombre de “Sociedad de Vitivinicultores Ecológicos del valle del Itata”, nace en 2015 frente a las dificultades para conformar una cooperativa en Portezuelo, es una sociedad por acciones integrada por diez socios que quieren mejorar sus retornos y avanzar hacia la vinificación, rescatando el patrimonio local, caracterizado por el cultivo de uvas de secano y ecológicas, esta asociación representa a pequeños viñateros ecológicos, más específicamente del área de Portezuelo. Son fervientes defensores de dar a sus miembros la importancia que se merecen, y a la fecha han realizado repetidas denuncias en contra de viñas más grandes, que presentan una posición dominante en la industria.

El objetivo de corto plazo es negociar mejores precios para la uva, para lo cual se espera contar con un piso de 1 millón de kilos de productores de Portezuelo, Ninhue y Quirihue. A la vez, se espera contar con los recursos de Indap para el centro de acopio. “no es solo vender uva, sino que agregar valor a la producción, queremos vinificar y vender más adelante, pero nuestro principal valor agregado será lo ecológico, para lo cual existe una demanda creciente a nivel mundial, el mercado lo está pidiendo”, (Llanos, 2016).

- **Asociación gremial de viñateros del valle del Itata "Prouva Itata A.G”.**

La AG nace en respuesta a la estrategia de fortalecimiento de la asociación, inclusión, validación y representación de los viñateros del valle del Itata.

La AG está compuesta por los comités comunales de viñateros (persona jurídica) del valle del Itata, cuyos representantes vienen trabajando en la “Mesa Regional del Vino” y en otras instancias. La agrupación cuenta con la participación de los comités comunales de



Portezuelo, Ninhue, Quirihue y San Nicolás, y que esperan sumar a los demás comités del valle, como los de Coelemu y Quillón.

La Asociación permite tener mayor representación en las políticas que se discuten a nivel central, además de resguardar, proteger, fomentar la actividad. La AG facilitará y agilizará los diversos temas que se vienen impulsando.

- **Asociación gremial de viñateros de Yumbel.**

Asociación de productores de vino artesanal de uva país quienes trabajan en implementar estrategias que permitan estandarizar la elaboración de vinos de calidad e innovar en una línea de comercialización a nivel nacional e internacional.

Al año 2016 con un total de 87 productores vinculados con la fabricación de vino artesanal, produjeron un millón 600 mil kilos de uva y poseen una capacidad estimada de producción de 940 mil litros de vino pipeño tradicional, llegando a producir y comercializar 200 mil litros de producción de mosto para vino pipeño de uva país.

El gremio representa a más de 80 familias y con ello aproximadamente 360 habitantes rurales de Yumbel, que en conjunto mantienen alrededor de 257 hectáreas de viñas, que se remontan a las primeras plantas de vid traídas por los Jesuitas a la zona hace 300 años.

- **La empresa asociativa Moscin S.A.**

Acrónimo formado por las palabras Moscatel y Cinsault, de Guarilhue, creada en marzo de 2014, y que agrupa a 15 pequeños productores de dicho sector de Coelemu. La firma estableció un convenio de trabajo con la viña Miguel Torres, a la que abastecen de uva Moscatel de Alejandría, principalmente, con condiciones excepcionales para vinificar, en el contexto del modelo de comercio justo. El presidente del grupo, Domingo Arteaga, señaló

que, gracias al convenio, han logrado obtener un sobreprecio por sus uvas, recordó que en la temporada 2015 vendieron uva Moscatel a \$220 por kilogramo, una cifra bastante superior a los \$75 que pagaron en promedio los poderes compradores que se instalaron durante la vendimia en la zona. Además de vender uva, Moscin S.A. comercializa vino embotellado de alta calidad del tipo cosecha tardía, rosé, un Moscatel de Alejandría dulce y un Cinsault seco, y se están preparando para obtener, además, una certificación orgánica. La empresa Miguel Torres le exigió crear la agrupación a los pequeños productores, esto ha sido beneficioso, ya que antes estaban indefensos frente a los bajos precios que pagan las vitivinícolas de la zona central.

En el 2015 vendieron 150 mil kilos de Moscatel y en 2016 esperaban sumar 40 mil kilos de Cinsault, cepa que el año 2015 se cotizó en apenas 50 pesos.

- **Sociedad Centinelas SpA**

Un grupo de productores de Ránquil son otro ejemplo de asociatividad, pues con el objetivo de producir vinos, entre ellos espumantes, han conformado el proyecto asociativo “Centinelas del Valle”, que se tradujo en la Sociedad Centinelas SpA, son 19 productores que con la asesoría de un enólogo apuntan a desarrollar espumantes homogéneos de Moscatel y Cinsault, de hecho, ya inscribieron la marca “Brutall”. Como objetivo de corto plazo están trabajando para contar con una bodega común y homogeneizar el producto, pues algunos de sus integrantes ya están produciendo espumantes de manera individual. En una primera etapa, este año, apuestan por llegar a las 11 mil 400 botellas.

- **Viñateras Bravas del Itata.**

Es una sociedad por acciones, que se conforma en el año 2017 bajo el sistema de empresas express, las “Viñateras Bravas del Itata”, es una organización de mujeres, abierta, que busca agrupar y promover el desarrollo de mujeres solas del sector viñatero. Sus socias iniciales, son dirigentes reconocidas por lo “bravas”, como Lleny Llanos<sup>23</sup> de Portezuelo-San Nicolás, Seferina Riquelme, Nubia Ortiz y Magdalena Figueroa<sup>24</sup>. Se trata de liderazgos bastante beligerantes y aguerridos, que se hacen escuchar en las reuniones y hablan fuerte cuando se sienten pasadas a llevar, en reuniones gremiales se fueron acercando y ahora están decididas a trabajar juntas.

### **4.3.1 Cooperativas**

- **Cooperativa de viñateros de Cerro Negro (Coovicen):**

Es una agrupación de 60 productores de vid que se unieron para fortalecer a los pequeños productores para generar una competencia más emparejada y aumentar el precio de venta de la uva.

Los productores de Cerro Negro, Quillón han dado un ejemplo de cómo abordar el precio de la uva. Debido a que el negocio año a año ha generado crisis en el valle del Itata y en Quillón específicamente, los productores asumieron el rol de unirse para poder negociar con las grandes empresas. Esto ha permitido que el precio de la uva se mejore y junto con eso, el

---

<sup>23</sup> Lleny Llanos: Ingeniero civil especializada en negocios internacionales, que está a cargo de una pequeña viña herencia de su padre, llegó a la zona cuando se organizaba la Mesa del Vino, para establecer un trabajo público-privado, tendiente a que los viñateros del Itata sean actores principales de las proyecciones internacionales que se abren para los vinos del valle del Itata.

<sup>24</sup> Presidenta del Comité de Viñateros de Chillán y Cooperativa “Coopavichi”

municipio les ha ayudado entregándoles un terreno en comodato y también se les ha dirigido en diversos proyectos para que fortalezcan aún más su cooperativa.

Coovicen fue creada el año 2016, generando una venta no menor de 2 millones 700 mil kilos de uva. La formación de Coovicen generó la necesidad de contar con un centro de acopio de uva propio, donde llegan los campesinos de diversos sectores de la comuna a vender su producción. Para lograrlo, la Municipalidad le traspasó la vieja escuela El Arenal, donde instalaron una oficina, romana para camiones y una rampla de pesaje para los contenedores de uva.

En el centro de acopio, se realiza un trabajo de gestión de compra de la uva y venta a las empresas directamente. Los productores llegan en sus camionetas, con sus cajones plásticos, dejan la uva en los camiones para ser comercializada posteriormente. Luego de eso, se revisan las facturas, se regulan los dineros y se paga al agricultor.

- **Cooperativa Campesina de Vitivinicultores Ecológicos “COPABIO”.**

Es una cooperativa, conformada por 10 socios de San Nicolás, pequeños vitivinicultores ecológicos del valle del Itata, cuya particularidad es el interés por la producción agroecológica y orgánica de uvas y vino. Con foco en la producción agroecológica u orgánica de uvas y vino. Su presidenta, Nubia Ortiz (2016) señala “tenemos alrededor de 20 cooperados, pero la cifra irá creciendo, porque cada vez son más los interesados en participar, considerando que el comité tiene 80 miembros, aproximadamente”. En cuanto a los objetivos, manifiesta que la aspiración es lograr un precio de la uva un 30% sobre el costo de producción, para lo cual esperan contar con una oferta de un millón de kilos de País y Moscatel, principalmente. La aspiración de la organización es poder agregar valor a la producción en el mediano plazo.

## Capítulo 5: España desde el punto de vista de la viticultura

### 5.1 La vitivinicultura en España

España es el tercer país del mundo como productor de vino, le anteceden Francia e Italia, pero a pesar de esta posición, es el primer país con el mayor número de viñedos, con 1,032 millones de hectáreas dedicadas al cultivo de la viña, de acuerdo a datos entregados por la Organización Internacional de Viñas y Vinos (OIV)<sup>25</sup>.

Pero, aunque España sea el país mayor número de viñedos, según la Encuesta sobre Superficies y Rendimientos de Cultivos (ESYRCE) del Ministerio de Agricultura y Pesca, Alimentación y Medio Ambiente (MAPAMA) de España, con datos para el 2017 analizados por el Observatorio Español del Mercado del Vino (OeMv), la superficie de viñedo en España registra una ligera caída del -0,2%, hasta situarse en las 953.607 hectáreas.

Puede ser que existan más de 600 variedades de uva plantadas en España, pero 20 variedades concentran el 80 % de la producción de vino del país. La uva más plantada es la variedad blanca Airén y la uva tinta Tempranillo es la segunda variedad más extensamente plantada, eclipsando a la uva tinta Garnacha, ambas cepas son utilizadas para elaborar tintos de mucho cuerpo asociados con las regiones de Rioja, Ribera del Duero y Penedés.

En el noroeste de España, las variedades blancas de vino de Albariño y Verdejo, son uvas populares en Rías Baixas. El Cava producido en las regiones de Cataluña, se elabora con

---

<sup>25</sup> Esta organización reemplaza a la Oficina Internacional de la Viña y el Vino, fue creada el 3 de Abril de 2001. La OIV se define en dicho Acuerdo como un organismo intergubernamental de carácter científico y técnico, con una competencia reconocida en el campo de la viña, el vino, las bebidas a base de vino, las uvas de mesa, las uvas pasas y otros productos derivados de la vid.

Macabeo, Parellada y Xarel lo, también usadas para la producción de vinos blancos. En el sur, las principales uvas son Palomino y Pedro Ximénez.

España es un país con una gran historia vitivinícola, es imposible determinar el origen correcto de la vid en España, algunos investigadores creen que las viñas se cultivaban hace ya 4000 años. Aunque, la gran expansión y comercialización de los vinos españoles no tuvo lugar hasta el Imperio Romano. Con la llegada de España a América en el año 1492, se abrió un mercado para la exportación, así como nuevas oportunidades para la producción de vino: como es conocido, los misioneros españoles llevaron vides europeas a las nuevas tierras.

España siempre ha estado muy preocupada por la elaboración de vinos de calidad, podemos encontrar 89 zonas que producen vinos bajo DO, de los cuales 67 son Denominación de Origen (DO), 2 son Denominación de Origen Calificada (D.O.Ca)<sup>26</sup>, 6 son Vinos de Calidad con Indicación Geográfica (Vino de Calidad)<sup>27</sup> y 14 son Vinos de Pago (Vino de Mesa)<sup>28</sup>. Esta división se ha hecho de acuerdo con el modelo de producción europeo<sup>29</sup>, lo que significa: un estricto control sobre la calidad y la cantidad producida, el control de la autenticidad de los vinos producidos en cada área vinícola, y el control sobre las prácticas de cultivo y producción de vino. La región vitivinícola más conocida de España, es La Rioja, aquí se produce vinos excepcionales, conservar las formas tradicionales de elaboración de vino, mientras abrazan prácticas vitícolas y las técnicas modernas de vinificación para lograr los

---

<sup>26</sup> Denominación de Origen Calificada: Deben trascurrir al menos diez años desde la obtención de la calificación D.O y cumplir otros requisitos más exigentes: comercializar todo el vino embotellado desde bodegas inscritas en la zona, contar con un sistema de control de calidad desde la producción hasta la comercialización respecto a calidad y cantidad

<sup>27</sup> Vino de Calidad: Producidos y elaborados en un área determinada con uvas procedentes de la misma.

<sup>28</sup> Vino de Mesa: No pertenecen a ninguna zona determinada. No especifican nada, ni procedencia, ni variedad.

<sup>29</sup> Modelo de producción europeo: Los vinos en Europa se rigen y clasifican según el Reglamento europeo (CE) 1234/2008 (DOUE Ley 334 de 12 de diciembre de 2008), encargado de regular la organización del mercado único para todo el sector agrícola, donde se incluye el sector vitivinícola.

mejores vinos posibles, los bodegueros españoles continúan refinando sus métodos y conocimientos de sus viñedos. La región de La Rioja cuenta con los mejores terroirs del mundo para la elaboración de vino, además esta región es una de las dos que cuenta con la Denominación de Origen Calificada (D.O.Ca).

España es el líder mundial en ventas de vino, con 22,1 millones de hectolitros el año pasado según el Observatorio Español de los Mercados del Vino fueron 22,8 millones de hectolitros. A España la siguen de cerca Italia (21,4 millones), Francia (15,4) y, a mayor distancia, Chile (9,8) y Australia (8). Pero si en lugar del volumen se mide el importe de esas exportaciones, Francia e Italia ganan en ingresos, debido a que el vino español se vende mucho, pero a muy bajo precio: España vende a 1,25 euros el litro; los franceses, a unos seis euros de media; los italianos, a 2,78 euros. Alemania, Reino Unido y Estados Unidos son los principales importadores en volumen de vino y gasto.

### **5.1.1 Cooperativas españolas**

En el año 2018 las cooperativas españolas, francesas e italianas se han reunido en Roma para abordar los retos del sector vitivinícola, estos tres países son los mayores productores mundiales de vino y las cooperativas representan gran parte de la producción, concretamente el 50% en la Unión Europea y el 25% del mundo.

Durante esta reunión a nivel europeo se ha reiterado su apoyo al modelo agrario europeo basado en agricultura familiar, las cooperativas de estos países recalcan que sus agricultores socios son mayoritariamente pequeños productores que de no ser por estas empresas sería muy difícil permanecer en el mercado, gracias a las cooperativas los agricultores comercializan conjuntamente sus productos, realizan las inversiones necesarias, y reducen los costos de producción, lo que les hace ser competitivos en el mercado.

En este sentido no hay que olvidar que las empresas cooperativas contribuyen a la organización del territorio, al dar continuidad a la actividad agraria, fomentando el empleo rural y teniendo una especial capacidad para el desarrollo económico y social, favoreciendo, por tanto, la viabilidad y sostenibilidad de las zonas rurales. Las organizaciones de cooperativas han planteado distintas estrategias que puedan ayudar al mantenimiento de una viticultura sostenible, manteniendo la calidad del vino, cabe recordar que el vino es uno de los cultivos a los que más le afecta el cambio climático y por ello es imprescindible investigar y establecer medidas para su adaptación.

### **5.1.2 Pequeños productores de España**

La cantidad de pequeños productores de vino que existen tanto en Francia como en Italia, pero también en España son cada vez más con la figura de pequeño productor, que necesita de la unión para poder decir algo en un mercado tan copado por las grandes empresas del vino, aunque esto es lo habitual en muchos de los sectores de la economía española.

Además, los pequeños productores, en su mayoría son jóvenes, con un gran arraigo a su tierra y a sus gentes, que hacen de todo, trabajan el viñedo, vendimian, elaboran, embotellan, se encargan de la promoción, distribución y los papeles necesarios para el buen funcionamiento de su negocio, ya que no olvidan que al final su bodega es su negocio y su forma de vida.

Las bodegas de los pequeños productores no están en grandes superficies de terrenos y mucho menos cuentan con los recursos suficientes para darse a conocer como lo hacen las grandes bodegas, para ello deben acudir a ferias u organizar eventos que les supone un gran esfuerzo y es por esto por lo que se unen en asociaciones que de alguna manera les permite luchar por ubicarse dentro del mercado, un mercado singular y pequeño, ya que sus vinos como sus productores tienen particularidades que en muchos casos en el gran mercado se desconocen.



Los pequeños bodegueros españoles han protagonizado una revolución, donde fueren denominados como los “vignerons” viticultores que trabajan la tierra y elaboran y venden ellos mismos sus vinos. Se valora la capacidad de estos artesanos de interpretar como nadie el terruño y el producto que se hace en una zona.

En España el rubro de la vitivinicultura cuenta con un amplio apoyo por el Estado, ya que cuentan con centro tecnológico de apoyo integral a la I + D + i para el sector vitivinícola, donde se trabaja en toda la cadena de valor de la producción, de forma integrada, y en torno a los cinco campos vinculados a la producción y elaboración del vino: viticultura, enología, microbiología, análisis enológico y análisis sensorial. Además, el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación de España, ayuda a los productores pequeños o bodegueros, a través de diversas inversiones que se realizan en el rubro de la vitivinicultura, pero los pequeños productores deben cumplir con entregar un producto de calidad al mercado, además los productores deben postular para que el Estado les dé permiso para la plantación de nuevos viñedos.

## **5.2 Diferencias con la viticultura chilena**

La cultura vitivinícola en España, cuenta con más tecnología al momento de la elaboración del vino, además cuenta con centros tecnológicos que ayudan a los pequeños productores, por otro lado, las cooperativas españolas, están unidas con las cooperativas de Francia e Italia para mejorar el rubro de la vitivinicultura en sus respectivos países. Cabe destacar que los pequeños productores son personas jóvenes que están arraigado en sus tierras, cosa muy distinta que ocurre en Chile, ya que como es bien sabido los jóvenes prefieren emigrar a la ciudad en busca de mejores oportunidades.

En España se valora la calidad del vino y no la cantidad de kilos que puede dar la viña, el vino debe cumplir con ciertas cualidades para obtener una certificación, tiene que cumplir con un estricto control sobre la calidad y la cantidad producida, el control de la autenticidad de los vinos producidos en cada área vinícola del país.

Además, el Estado, busca que en el rubro de la vitivinicultura contribuya a la conservación y mejora ambiental, han desarrollado diversas estrategias como las buenas prácticas valorizables, busca la reducción del laboreo, implantación de cubiertas vegetales, reducción de fertilizantes de síntesis, reducción del uso de fitosanitarios, reducción del uso del agua, reducción del empleo de combustibles fósiles, entre otras prácticas. También el Eco-etiquetado es un factor crítico de éxito para algunos tipos de consumidores, conocer la sostenibilidad ambiental de un producto, en algunas cadenas de distribuciones obligatorio, se trata de producir con menor impacto ambiental y transmitirlo al consumidor.

## Conclusión

El objetivo fundamental de esta investigación era abordar el problema que sufren los pequeños vitivinicultores, al recibir un bajo precio por la venta de su producción de uva, y por ende esto también repercute en el desarrollo de la actividad vitivinícola general en la antigua Región del Biobío.

Se logró conocer cuáles son las regiones con mayor poder ante las grandes viñas, y las que mantienen mayores superficies de plantaciones, las diferencias que existen entre las distintas regiones en cuanto a clima, suelo y calidad de las uvas. Además, se pudo dar a conocer cuál es la región del país en donde se fija el precio que se paga a las distintas regiones y por las distintas cepas que existen en el mercado de acuerdo a su calidad.

Es bien sabido que la viticultura en Chile es un rubro que lleva décadas realizándose, siendo el valle del Itata uno de los más legendarios y que mantiene una de las cepas más antiguas traída desde Francia (en donde se pensaba se había extinguido). Además, es el valle que ha sabido mantener el cultivo tradicional y la producción artesanal, cualidad que muchas veces no ha sido valorada.

A través de esta investigación se pudo dar respuesta a la pregunta de investigación planteada anteriormente, como se menciona en el informe la actividad vitivinícola se viene realizando en Chile desde hace más de 500 años, conociendo su historia es posible apreciar que es una actividad mayoritariamente artesanal, de tradición familiar que se va traspasando de generación en generación, pero que con el pasar de los años se ha ido perdiendo debido al poco interés de las nuevas generaciones y muchas veces por la falta de apoyo del Gobierno, es evidente como algunos productores han decidido vender sus plantaciones de vid para

dedicarse a otra actividad como la plantación de árboles (pinos y/o eucaliptus) para luego vender esas plantaciones a las forestales, o simplemente dejarlas sin funcionamiento.

Uno de los factores importantes que se encontró en las entrevistas realizadas y que muchas veces llevó a los productores a tomar tal decisión, es el bajo precio de compra de la uva y el alto costo que conlleva mantener sus viñas. Otras de las alternativas que fueron tomando los pequeños agricultores fue producir sus propios vinos y vender solo una parte de la uva cosechada, generalmente vender la uva de variedad blanca.

Se pudo apreciar que debido al problema del bajo precio de la uva muchos pequeños productores tomaron la decisión de formar asociaciones y cooperativas para ir en contra de las grandes empresas vitivinícolas, con ayuda de organizaciones gubernamentales como INDAP, tratan de hacer frente a las distintas situaciones generadas por las diferencias de precios pagados por la uva, a su vez se logra apreciar la importancia de mantenerse unidos para luchar por objetivos comunes.

Se pudo conocer algunas experiencias de éxito, que lograron obtener quienes decidieron innovar y buscar otras alternativas para mantener viva la tradición de la viticultura.

En conclusión, se puede mencionar que la viticultura es una actividad que se puede seguir desarrollando por mucho tiempo más, con la ayuda de Instituciones del Gobierno y con asociaciones, los pequeños agricultores y productores pueden seguir creciendo y aprovechando de mejor manera sus terrenos. Dándoles cada vez más el sello que se merece el vino chileno.

Además, los productores vitivinícolas, pueden elaborar productos que tengan como materia prima la uva, productos como espumantes, aceite de pepita de uva, entre otro más; y que no

solo se enfoquen en vender la uva a un precio que no les conviene, esto es posible gracias a la ayuda de INDAP y también a que los pequeños productores se reúnan y formen asociaciones, para que así les sea más fácil poder elaborar nuevos productos a partir de la uva.

Se hace necesario lograr que hallan nuevos interesados en este rubro, como, por ejemplo, personas que cuenten con estudios superiores o técnicos en el área, que puedan ayudar a los pequeños productores a lograr obtener más beneficios para desarrollar la vitivinicultura, logrando así la elaboración de nuevos productos con una calidad mayor y conservando el sello artesanal de la elaboración. Por otro lado, el buen desarrollo de esta actividad puede generar puestos de trabajo, donde permitiría que las personas no se vieran forzadas a emigrar desde su lugar de origen hacia la ciudad y lo más importante no se perdería una tradición que vienen desde hace muchos años, ya que estos trabajadores obtendrían los conocimientos de primera fuente y ellos serían los encargados de seguir compartiendo estos conocimientos a las nuevas generaciones que estén interesados en el rubro de la vitivinicultura.

Una alternativa importante, sería seguir el ejemplo de otros países como Argentina, España; Francia e Italia, en España por ejemplo a los vinos se les exige una calidad determinada para lograr obtener una certificación, además cuentan con centros de investigación tecnológicos, en donde se trabaja toda la cadena de valor de la producción vitivinícola, la cultura vitivinícola está sumamente comprometida con el medio ambiente y mantienen una constante preocupación por la huella de carbono, ejemplos claros que se podrían y deberían imitar para lograr posicionar aún más los vinos chilenos dentro del mercado internacional, y para que a su vez los pequeños productores sean valorados y reconocidos por su trabajo y dedicación.

Otro ejemplo claro digno de imitar sería la unión de las cooperativas de Italia, Francia y España, en donde trabajan en conjunto para mejorar el rubro de la viticultura en sus respectivos países, una idea sería que Chile se asociara con el país vecino Argentina, en donde los pequeños agricultores podrían asociarse con otros agricultores y realizar una unión entre países, buscando alternativas de solución en conjunto, asesorándose para crear nuevas estrategias y poder por fin hacerle frente a las grandes empresas.

Como se ha visto, los pequeños agricultores no pueden enfrentar solos esta situación, no pueden luchar solos ante las grandes viñas, que mantienen el poder frente a los precios, les es de suma importancia las asesorías que puedan existir, la realización de capacitaciones, como se ha dicho los viticultores son principalmente personas mayores que han seguido con el trabajo artesanal, muchos de ellos no conocen las nuevas alternativas, y necesitan muchas veces un empujón para sacar sus viñas adelante, la imitación de alternativas de éxito de otras regiones o de otros países son clave a la hora de querer innovar, el apoyo del Gobierno y una debida fiscalización a este mercado deberían ser fundamentales para poder potenciar y desarrollar de manera óptima en mercado de la viticultura.

## Bibliografía

### Libros

- Cartes, Armando. (2008). Viñas del Itata. Una Historia de Cinco siglos. San Pedro de la Paz: Editorial Pencopolitana Ltda.

### Tesis de grado o post grado

- Feras, A. (2015), Exportación del vino chileno. La estrategia de la asociación gremial vinos – Chile A.G. Memoria para optar al grado de Magister en Estrategia Internacional y Política Internacional, Instituto de Estudios Internacionales, Universidad de Chile. Santiago. Chile,
- Ojeda, R. & Sánchez, A. (2003). Evaluación de la calidad y percepción del consumidor del vino varietal y Premium. Memoria para optar al título de Ingeniería Civil Industrial, Facultad de Ingeniería, Departamento de Ingeniería Industrial, Universidad del Bío Bío, Concepción, Chile.
- Rojas, P. (2005). La Vitivinicultura y su proceso de expansión en ladera en el Valle del Lontue, Séptima Región del Maule. Memoria para optar a Título de Geógrafo. Facultad de Arquitectura y Urbanismo. Departamento de Geografía. Universidad de Chile. Santiago. Chile.

### Informe de investigación de universidad

- Elgueta, J. (2016). Corredora de uvas manipula los precios de compra a costa de agricultores en el valle del Itata. Facultad de Comunicaciones, Universidad del Desarrollo, Concepción, Chile.

- Müller, K. (2004). Chile vitivinícola en pocas palabras. M. Sc. Ingeniero Agrónomo Enólogo, Facultad de Ciencias Agronómicas, Departamento de Agroindustria y Enología, Universidad de Chile, Santiago, Chile.
- Ramos, J. (2008). El desarrollo exportador chileno: evolución y perspectivas, Departamento de economía, Universidad de Chile, Santiago, Chile.

#### Libro Electrónico

- Chile, Biblioteca Nacional, Departamento de Cultura y Comunicaciones, Biblioteca Nacional. (2015). Patrimonio Vitivinícola: Aproximaciones a la cultura del vino en Chile. Santiago.

#### Artículo en el periódico

- Meleán, M. (2018, marzo 23). Viñateros están preocupados por demora en el inicio de las transacciones. Crónica Chillan, pp.2, 3.

#### Medios Electrónicos

- Servicio Agrícola y Ganadero [SAG], 2017. Informe Ejecutivo: Producción de Vinos 2017. <https://www.sag.cl/sites/default/files/inf cosecha2017.pdf>.
- Servicio Agrícola y Ganadero [SAG], 2017. Catastro Vitícola Nacional 2016. División de Protección Agrícola y Forestal Subdepartamento de Viñas, Vinos y Bebidas Alcohólicas. <http://www.odepa.gob.cl/wp-content/uploads/2018/03/catastro-vides-2017.pdf>.
- Troncoso C, Javier L, & Aguirre G, Medardo. (2006). Factores que Influyen en los Precios del Vino Chileno en el Mercado de Estados Unidos: Análisis de Precios



Hedónicos. Agricultura Técnica, 66(3), 295-305.

<https://dx.doi.org/10.4067/S036528072006000300008>.

- Vinos de Chile [Wine of Chile], 2017. Reporte Estrategia 2020. Mercado Interno. [http://www.winesofchile.org/es/system/files/files\\_studies\\_reports/Estrategia%20-%20Plan%202020%20Mercado%20Interno%20-%20Final%20%281%29.pdf](http://www.winesofchile.org/es/system/files/files_studies_reports/Estrategia%20-%20Plan%202020%20Mercado%20Interno%20-%20Final%20%281%29.pdf)
- Oficina de Estudios y Políticas Agrarias [ODEPA] ,2018. Una mirada al mercado vitivinícola nacional e internacional. <http://www.odepa.gob.cl/wpcontent/uploads/2018/02/vino2018.pdf>
- Real Academia Española. (2018). Vitivinicultura. 2018, de RAE Sitio web: <http://dle.rae.es/srv/search?m=30&w=vitivinicultura>.
- Amantes del Vino. (2015). Vitivinicultura. 2018, de Curiosidades de los vinos Sitio web: <http://curiosidadesdelosvinos.blogspot.com/2015/11/definicion-de-vitivinicultura.html#>.

#### Informes

- Carrasco, N. (mayo 2016). Diagnóstico Territorial. Facultad de Agronomía, Universidad de Concepción. Chillán. Chile.
- Instituto de Desarrollo Agropecuario. (Mayo 2007). Estrategias Regionales De Competitividad Por Rubro. Concepción. Chile.
- Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente. (mayo, 2016). Análisis de la superficie vitivinícola. Gobierno de España.

## **Anexos**

### **Anexo 1: Organización que ayuda a los agricultores**

En Chile existe un servicio que depende del Ministerio de Agricultura, que es el Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP), es un servicio descentralizado, su principal objetivo es promover el desarrollo económico, social y tecnológico de los pequeños productores agrícolas y campesinos, cuyo fin es aumentar la capacidad empresarial, organizacional y comercial, además de lograr la integración al proceso de desarrollo y optimizar al mismo tiempo el uso de los recursos productivos.

INDAP desarrolla una amplia gama de acciones relacionada con el desarrollo productivo y rural, debido a esto se define la condición de sus beneficiarios/as que pueden ser:

- Pequeño/a productor/a agrícola: es una persona natural que trabaja una superficie no superior a las 12 Hectáreas de Riego Básico, además sus activos no pueden superar el equivalente a 3.500 Unidades de Fomento, y su ingreso provenga principalmente de la explotación agrícola, y que trabaje directamente la tierra, cualquiera sea su régimen de tenencia.
- Campesino/a: es una persona natural que habita y trabaja habitualmente en el campo, cuyos ingresos provengan principalmente de la actividad silvo-agropecuaria realizadas en forma personal, cualquiera sea la calidad jurídica en que la realice, siempre que sus condiciones económicas no sean superiores a las de un pequeño/a agrícola, y las personas que integran su familia.

También INDAP, ayuda a los pequeños productores vitivinícolas a realizar capacitaciones, quienes estén vinculados al Programa de desarrollo Local (PRODESAL)

y Servicio de Asesoría Técnica (SAT) de INDAP, el objetivo de la capacitación es traspasar nuevos conocimientos a los agricultores para mejorar sus productos. En el caso de los pequeños productores vitivinícolas las capacitaciones van orientadas a las mejoras del manejo de suelos y nutrición de viñedos, además de identificación y control de enfermedades en los viñedos.

INDAP posee programas en ayuda a los agricultores, estos son PRODESAL y Servicio de Asesoría Técnica (SAT).

El Programa de Desarrollo Local más bien conocido como PRODESAL, es un programa que centra su atención en los pequeños productores agrícolas, campesinos y sus familias, independientemente de su disponibilidad de recursos. Los usuarios se organizan en Unidades Operativas Comunales, que es una agrupación de usuarios organizados según sus intereses, vocación productiva, identidad, interrelaciones sociales y productivas/comerciales, entre otros, que está conformada por un número variable de grupos organizados por afinidad de su actividad productiva y/o según territorio o localidad. Esta agrupación, junto con compartir una cierta vecindad geográfica y similitud en cuanto a estrategias de desarrollo, servirá además como espacio de participación, coordinación y diálogo entre los usuarios, en la perspectiva de ampliar el capital social y económico de los territorios. El objetivo principal de PRODESAL es ampliar las habilidades y oportunidades de los pequeños productores agrícolas, campesinos y sus familias para mejorar sus sistemas productivos y actividades, además de desarrollar emprendimientos económicos, contribuyendo a aumentar sus ingresos y calidad de vida.

El programa busca dar apoyo técnico con metodologías de extensión pertinentes a la condición de los usuarios y la naturaleza de los problemas a abordar (capacitaciones grupales; asesorías técnicas prediales; parcelas demostrativas; días de campo; giras técnicas; operativos veterinarios; difusión y articulación de la red de subsidios del Estado y la red de fomento público y privado; articulación comercial; asesorías especializadas de otros programas de INDAP; formulación de proyectos, articulación de apoyos externos a INDAP, tales como Universidades, Centros de Capacitación y otras entidades públicas (por ejemplo cursos SENCE), entre otros. Además, apoya a los usuarios a tener acceso a recursos para la inversión y para el capital de trabajo.

Los beneficios que da el programa al agricultor son asesorías en:

- Desarrollo de capacidades productivas.
- Incubación y mejoramiento de emprendimientos económicos y vinculación al mercado.
- Articulación con otros programas e iniciativas de la red pública.
- Mejoramiento de capital social, la asociatividad y la participación.
- Promoción de un desarrollo sustentable.
- Acceso a capital de trabajo y recursos de inversión concursables.
- Apoyo a la participación y empoderamiento de los productores en la gestión del programa.
- Metodologías de extensiones innovadoras y pertinentes.
- Servicios complementarios como: asesorías especializadas, giras técnicas, participación en ferias, entre otros.

Pero los agricultores que deseen hacer uso de este programa debe cumplir con los requisitos que se solicitan al momento de postular, deben cumplir con las condiciones según la Ley Orgánica de INDAP N° 18.910, modificada por la Ley N° 19.213, además deben cumplir con los requisitos generales establecidos en el Reglamento General para la entrega de Incentivos Económicos de Fomento Productivo de INDAP, también deben presentar demandas de apoyo para autoconsumo y/o incubación de emprendimientos económicos.

El programa financia entre un 75% a un 100%, el proyecto o la compra de insumos o maquinarias, a los pequeños productores vitivinícolas, cuando se da el caso que solamente el productor recibe el 75% de financiamiento por parte de PRODESAL, el 25% restante del financiamiento debe asumirlo el productor, pero se le da facilidades de pago, para que no se pueda ver afecto por la falta de dinero para pagar lo que falta de la inversión.

El programa de Asesorías Técnicas o SAT, es un servicio de INDAP, está dirigido a personas que desarrollan la agricultura campesina, donde busca mejorar el nivel de competitividad de los negocios de los productores de la agricultura a partir del aumento de la productividad, la calidad y/o la agregación de valor de sus productos y servicios. El objetivo de este programa es aumentar las capacidades de los agricultores/as campesinos/as, así como fortalecer y diversificar sus negocios a partir de asesorías especializadas en los ámbitos de la producción silvo-agropecuaria y actividades conexas (turismo rural, artesanía, agregación de valor y servicios).

Los beneficios que da el programa son asesorías técnicas especializadas en:

- Desarrollo de capacidades productivas para mejorar productividad, calidad y agregación de valor.

- Articulación al mercado (comercialización, logística, organización de la oferta, negociación, entre otros).
- Incremento del capital social para la innovación en los territorios rurales.
- Promoción de un desarrollo sustentable.
- Articulación con otros programas e iniciativas de la red pública o privada para el desarrollo de capacidades y financiamiento.
- Metodologías de extensión innovadora y pertinente.
- Talento Rural (aprendizaje entre pares, productor a productor).
- Servicios complementarios como: giras técnicas, parcelas demostrativas, información de mercado, entre otras.

Las personas que desean postular a este programa de asesorías técnicas deben cumplir con los siguientes requisitos:

- Ser persona natural o Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL) acreditada como usuaria de INDAP.
- No estar recibiendo simultáneamente otro incentivo para el mismo objetivo.
- No tener deudas morosas con INDAP.
- Contar con al menos un negocio en el área silvo-agropecuaria y/o actividades conexas.
- Manifestar interés y compromiso por incubar nuevos emprendimientos y/o consolidar su actual negocio, lo que incluye financiar el aporte propio.

INDAP financia hasta un 80% del valor del servicio de asesorías técnicas y el 20% restante, deberá ser aportado por el postulante (con un tope de \$102.252 por año). Por norma general

el incentivo económico que entrega el programa es de un máximo de \$766.888 por productor al año.

Para realizar el trámite de postulación, tanto para los programas como PRODESAL y SAT se pueden realizar durante todo el año, a través de las tres modalidades siguientes:

- Vía Online
- En la Agencia de Área de INDAP, donde un Ejecutivo o el Jefe de Área registrarán la postulación del interesado en el Sistema Informático de INDAP.
- En el caso de PRODESAL, la persona debe acercarse a la oficina del programa en la Municipalidad o de la Entidad Privada que ejecuta el Programa, donde un profesional registrará la postulación del interesado en el Sistema Informático de INDAP.
- Para ambos programas la postulación será evaluada por INDAP, si es aceptada se incorporará en una lista de espera para acceder al programa, mientras se generan los cupos para su incorporación para las personas que postulan.

## Anexo 2: Poderes compradores de uva para las vitivinícolas

Poderes de compradores de uva vinífera operando en la provincia de Ñuble Temporada 2016/2017				
Nombre	Dirección	Precio y condición de pago		
		\$ /kg sin IVA		
		País		Moscatel
Coovicen Ltda. * Contacto Sr. Juan Carlos Lagos.	Centro de acopio sector El Arenal, comuna de Quillón	\$ 195 garantizado	mínimo	\$ 165 mínimo garantizado. Pago 15 días
Vías de Guarilhue * Contacto Sr. Charles Rodríguez.	Centro de acopio Guarilhue Alto, comuna de Coelemu	\$ 190 - \$ 220 garantizado	mínimo Cinsault	\$ 160 mínimo garantizado. Pago 15 días
Ecoparras SPA * Contacto Sr. Patricio Bustos.	Centro de Acopio sector El Molino, Comuna de Portezuelo	\$ 190 garantizado	mínimo	Sin precio
Corretajes Torres. Contacto Sr. Patricio Fernández	Planta en Ninhue, bodegas en Quillón, sector Canchilla. Centros de acopio en Checura, comuna Coelemu	\$ 190 garantizado.	mínimo Pago 15 días.	\$ 160 precio mínimo garantizado. Pago 15 días
Benigno Cea Rubio, compra para Concha y Toro	Centros de acopio sector Canchilla, comuna de Quillón, y sector Quilaco, comuna de Florida.	\$ 190 garantizado	mínimo	\$ 160 mínimo garantizado. Pago 15 días.
Luis Rivera Poblete Contacto Yumbel Sr. Tirso Anabalón.	Centros de acopio Los Alerces y San Eduardo, sector Cerro Negro y El Manzanal en Ñipas.	\$ 180 garantizado	mínimo	\$ 160 mínimo garantizado. Pago 15 días
Eduardo Reyes, compra para Viña El Aroma.	Centro de acopio sector Guarilhue, comuna de Coelemu	\$ 180 - \$ 190 garantizado	mínimo	Sin precio
Viña Zamora, Juan Carlos Albuin. Compra para Corretajes Torres	Sector Cocharcas	\$ 190 garantizado	mínimo	\$ 160 mínimo garantizado, base kilo corrido. Pago 15 días.
Viña Corral, compra para Concha y Toro.	Comuna San Nicolás	\$ 190 garantizado	mínimo	Sin precio
Sociedad Agrícola Covadonga. Sr. Juan Manuel Díaz.	Ex cooperativa vitivinícola, sector Cocharcas	\$ 190 garantizado	mínimo	Sin precio
José Miguel Muñoz, compra para Concha y Toro.	Sector Pangué, comuna de Ninhue	\$ 190 garantizado	mínimo	\$ 160 mínimo garantizado, pago 15 días
Miguel Cerda.	Sector Collanco, comuna de Ninhue	\$ 200 garantizado	mínimo	\$ 150 mínimo garantizado, pago 10 días
Sr. Germán Saavedra. Compra para Viña Errázuriz	Centro de acopio en Ñipas	\$ 180 garantizado	mínimo	Sin precio

\* Centros de acopio bajo el alero de INDAP

Fuente: Seremi de Agricultura Región del Biobío (2018)



### Anexo 3: Costos mantención de viña por productores.

- Productor A

Rubro o cultivo	Viñas
Región	Biobío
Área	Florida
Comuna/Localidad	Granerillo
Precio de la va año 2018	150
Cantidad recolectada	4.791
Total obtenido	\$ 718.650

<b>COSTOS DIRECTOS DE PRODUCCIÓN POR MEDIA HECTÁREA (INCLUYE IVA)</b>					
<b>MANO DE OBRA</b>					
Labores	Unidad	N° Jornadas	Época (Mes)	Precio Unitario (\$)	Sub Total (\$)
A. Herbicida	J/Mh	3	Septiembre	7.500	22.500
Control Maleza	J/Mh	2	Septiembre	7.500	15.000
Poda y Amarra	J/MH	8	Julio	7.500	60.000
Desbrote	J/Mh	6	Febrero	7.500	45.000
Chapoda	J/Mh	1	Marzo	7.500	7.500
Fertilización 40%	J/Mh	2	Junio	7.500	15.000
Fertilización 60%	J/Mh	2	Septiembre	7.500	15.000
Cosecha y Elaboración vino	J/Mh	2	Abril	7.500	15.000
<b>Subtotal Jornadas Hombre</b>					<b>\$ 195.000</b>
<b>INSUMOS</b>					
Insumos	Unidad (Kg/l/u)	Cantidad (Kg/l/u)	Época (Mes)	Precio Unitario (\$)	Sub Total (\$)
Herbicida	Litros	5	Primavera	26.980	134.900
Fertilizante	Sacos	5	Invierno y/o primavera	18.990	94.950
<b>Subtotal Insumos</b>					<b>\$ 229.850</b>
<b>TOTAL COSTOS DIRECTOS</b>				<b>\$</b>	<b>444.850</b>
<b>Más Imprevistos (5%)</b>				<b>\$</b>	<b>22.243</b>
<b>TOTAL COSTOS</b>				<b>\$</b>	<b>467.093</b>
<b>INGRESOS OBTENIDO</b>				<b>\$</b>	<b>718.650</b>
<b>RESULTADO ECONÓMICO</b>				<b>\$</b>	<b>251.558</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos por productores vitivinícolas e INDAP.

• Productor B

Rubro o cultivo	Viñas
Región	Biobío
Área	Florida
Comuna/Localidad	Granerillo
Precio de la uva año 2018	150
Cantidad recolectada	8.769
Total obtenido	\$ 1.315.350

<b>COSTOS DIRECTOS DE PRODUCCIÓN POR HECTÁREA (INCLUYE IVA)</b>					
<b>MANO DE OBRA</b>					
Labores	Unidad	Nº Jornadas	Época (Mes)	Precio Unitario (\$)	Sub Total (\$)
A. Herbicida	J/H	2	Septiembre	15.000	30.000
Control Maleza	J/H	2	Septiembre	15.000	30.000
Poda y Amarra	J/H	8	Julio	13.000	104.000
A. Azufre C. (Araña)	J/H	2	Septiembre	15.000	30.000
A. Azufre (C. Oidio)	J/H	2	Octubre	15.000	30.000
Desbrote	J/H	6	Febrero	13.000	78.000
Chapoda	J/H	1	Marzo	13.000	13.000
Fertilización 40%	J/H	1	Junio	15.000	15.000
Fertilización 60%	J/H	1	Septiembre	15.000	15.000
Cosecha y Elaboración vino	J/H	4	Abril	13.000	52.000
<b>Subtotal Jornadas Hombre</b>					<b>\$ 397.000</b>
<b>INSUMOS</b>					
Insumos	Unidad (Kg/l/u)	Cantidad (Kg/l/u)	Época (Mes)	Precio Unitario (\$)	Sub Total (\$)
Azufre	bolsas	3	post-floracion	12.000	36.000
Herbicida	Litros	10	Primavera	26.980	269.800
Fertilizante	Sacos	12	Invierno y/o primavera	18.990	227.880
Salitre potásico	Kg	300	post-cosecha	604	181.200
<b>Subtotal Insumos</b>					<b>714.880</b>
<b>TOTAL COSTOS DIRECTOS</b>					<b>1.111.880</b>
<b>Más Imprevistos (5%)</b>					<b>55.594</b>
<b>TOTAL COSTOS</b>					<b>1.167.474</b>
<b>INGRESOS OBTENIDO</b>					<b>1.315.350</b>
<b>BONO ENTREGADO POR INDAP</b>					<b>500.000</b>
<b>RESULTADO ECONOMICO</b>					<b>647.876</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos por productores vitivinícolas e INDAP.

### Anexo 4: Tamaño óptimo de plantas de vides

- Situación A

Plantas	8.000			
Kg	1,339			
Cantidad Obtenida	10.712			
Precios	Total Obtenido	Total Costos	Resultado económico	Beneficio para el productor
\$ 150	1.606.800	1.167.474	439.326	27,3%
\$ 165	1.767.480	1.167.474	600.006	33,9%
\$ 240	2.570.880	1.167.474	1.403.406	54,6%

Plantas	8.000			
Kg	2,339			
Cantidad Obtenida	18.712			
Precios	Total Obtenido	Total Costos	Resultado económico	Beneficio para el productor
\$ 150	2.806.800	1.167.474	1.639.326	58,4%
\$ 165	3.087.480	1.167.474	1.920.006	62,2%
\$ 240	4.490.880	1.167.474	3.323.406	74,0%

- Situación 2

Plantas	12.000			
Kg	1,339			
Cantidad Obtenida	16.068			
Precios	Total Obtenido	Total Costos	Resultado económico	Beneficio para el productor
\$ 150	2.410.200	1.707.132	703.068	29,2%
\$ 165	2.651.220	1.817.720	833.500	31,4%
\$ 240	3.856.320	1.817.720	2.038.600	52,9%

Plantas	16.000			
Kg	1,339			
Cantidad Obtenida	21.424			
Precios	Total Obtenido	Total Costos	Resultado económico	Beneficio para el productor
\$ 150	3.213.600	1.949.598	1.264.002	39,3%
\$ 165	3.534.960	1.949.598	1.585.362	44,8%
\$ 240	5.141.760	1.949.598	3.192.162	62,1%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de entrevista a productores.

