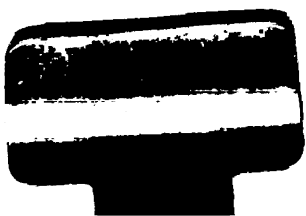




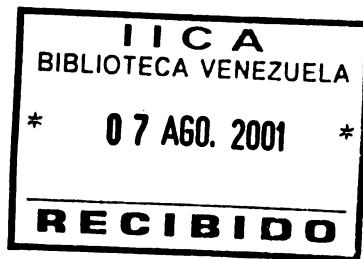
SERIE DOCUMENTOS N°6

TRAYECTORIA Y DEMANDAS
TECNOLÓGICAS DE LAS CADENAS
AGROINDUSTRIALES EN EL
MERCOSUR AMPLIADO - VINO Y FRUTAS:
UVA DE MESA Y PASAS



PROYECTO GLOBAL

Organización y Gestión de la Integración Tecnológica Agropecuaria y Agroindustrial en el Cono Sur



SERIE DOCUMENTOS N° 6

TRAYECTORIA Y DEMANDAS

TECNOLÓGICAS DE LAS CADENAS

AGROINDUSTRIALES EN EL

MERCOSUR AMPLIADO - VINO Y FRUTAS:

UYA DE MESA Y PASAS

ESTE TRABAJO HA SIDO ELABORADO BAJO LA COORDINACIÓN DEL INSTITUTO DE ECONOMÍA DE LA UNIVERSIDAD FEDERAL DE RÍO DE JANEIRO, BRASIL, EN EL MARCO DE LA CONSULTORÍA "DINÁMICA DE LA INNOVACIÓN Y DE LAS CADENAS AGROINDUSTRIALES EN EL CONO SUR" ABARCA DOS ESTUDIOS COMPLEMENTARIOS. EL PRIMERO, TITULADO "LAS CADENAS VITIVÍCOLA, DE LA UVA DE MESA Y DE PASAS EN ALGUNOS PAÍSES DEL CONO SUR" FUE ELABORADO POR MARCELO GROSS FUENTES Y ENFATIZA LAS SITUACIONES DE CHILE Y ARGENTINA. EL SEGUNDO, DENOMINADO "A VITIVINICULTURA BRASILEIRA: ENTRE A PRODUÇÃO TRADICIONAL E O DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL" HA SIDO PREPARADO POR UN EQUIPO INTEGRADO CON PASCAL BYÉ, APARECIDO L. DA SILVA, GÉRARD DESPLOBINS Y ERIC PENOT.

MARCELO GROSS FUENTES PERTENECE A LA CONSULTORA VIAGRO DE CHILE. PASCAL BYÉ ES MIEMBRO DEL INRA, MONTPELLIER, FRANCIA; APARECIDO L. DA SILVA ES DE LA UFSC, FLORIANÓPOLIS, BRASIL; GÉRARD DESPLOBINS, ES TAMBIÉN DEL INRA, MONTPELLIER, FRANCIA Y ERIC PENOT ES DEL CIRAD, MONTPELLIER, FRANCIA.

00002010

1ª Edición: Abril 2000

Quedan reservados todos los derechos de la presente edición. Esta publicación no se podrá reproducir total o parcialmente sin expreso consentimiento del PROCISUR.

Programa Cooperativo para el Desarrollo Tecnológico Agropecuario del Cono Sur ; Banco Interamericano de Desarrollo

Trayectoria y demandas tecnológicas de las cadenas agroindustriales en el MERCOSUR ampliado. Vino y frutas: uva de mesa y pasas / Programa Cooperativo para el Desarrollo Tecnológico Agropecuario del Cono Sur ; Banco Interamericano de Desarrollo — Montevideo : PROCISUR; BID. 2000
160 p. (Serie Documentos; 6)

ISSN 1510-3307

/SECTOR AGROINDUSTRIAL/ /VINOS/ /UVA DE MESA/ /PASAS/ /VID/ /PRODUCCION/ /CONSUMO/ /EXPORTACION/ /IMPORTACION/ /MERCADO/ /CAMBIO TECNOLÓGICO/ /REGULACION DE LA PRODUCCION/ /MERCOSUR/

AGRIS E 21

CDD 634.8

Las ideas y opiniones expuestas son propias de los autores y no necesariamente pueden reflejar políticas y/o posiciones oficiales del PROCISUR y de las instituciones que lo integran, bien como, del BID o de sus países miembros.

Presentación

El Programa Cooperativo para el Desarrollo Tecnológico Agropecuario del Cono Sur-PROCISUR, creado en 1980, constituye un esfuerzo conjunto de los Institutos Nacionales de Tecnología Agropecuaria-INIAs de Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay, y el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura-IIICA. En el ámbito del PROCISUR los países identifican y priorizan sus intereses comunes y dan respuesta a las demandas tecnológicas que consideran más importantes para incrementar la competitividad del sector agroalimentario y agroindustrial, preservar la salud ambiental de los agroecosistemas predominantes y mejorar el desarrollo y la inclusión social.

El PROCISUR está ejecutando con financiamiento del Banco Interamericano de Desarrollo-BID el Proyecto «Organización y Gestión de la Integración Tecnológica Agropecuaria y Agroindustrial en el Cono Sur», denominado por su papel estratégico el Proyecto Global. Este Proyecto pretende impulsar la cooperación e integración tecnológica y fortalecer la capacidad de gestión del proceso innovativo para dar mejor respuesta a las nuevas demandas agroindustriales, ambientales y sociales que son inducidas por la globalización y la apertura económica, en particular, por la internacionalización y regionalización del Sistema Agroalimentario y Agroindustrial (SAA) en el ámbito del MERCOSUR ampliado (el bloque regional más Chile y Bolivia).

En ese contexto, el Proyecto Global se propuso en una primera fase: a) legitimar un espacio para pensar y actuar sobre el problema tecnológico subregional agroalimentario y agroindustrial; b) comprender las transformaciones del MERCOSUR ampliado y del SAA regional para atender las necesidades tecnológicas del bloque (respondiendo a la integración) y de las economías nacionales (en sus requerimientos de cooperación); c) concretar la articulación con los socios relevantes del SAA, tanto de los sectores productivo y científico-tecnológico como de las áreas privada y pública con la finalidad de identificar y diseñar respuestas para los principales problemas tecnológicos de la subregión y por último; d) establecer una agenda que promueva la integración del Sistema Científico-Tecnológico (SCT) agroalimentario y agroindustrial apuntando a la competitividad sustentable (fortalecimiento conjunto de las bases económica, ambiental y social) del MERCOSUR ampliado y de las economías nacionales. De esta forma, el Proyecto intenta realimentar los cambios estratégicos y organizativos que se están desarrollando a nivel de los Sistemas Nacionales de Innovación (SNIAs), de los INIAs y del propio PROCISUR, en el ámbito del Cono Sur, a partir del proceso de integración tecnológica subregional.

En una segunda fase el Proyecto Global se propone: a) diseñar e implementar mecanismos de gestión que aseguren la interacción de los sectores productivo, científico-tecnológico y educacional para impulsar desarrollos de cooperación e integración tecnológica; b) internalizar en los países del Cono Sur, mediante un programa de capacitación gerencial, conocimientos básicos y modelos de gestión del proceso de cooperación e integración tecnológica agroalimentaria y agroindustrial y c) perfeccionar las vías de información y los mecanismos de comunicación para asegurar un funcionamiento eficiente de la red de innovación subregional.

Para cumplir con los propósitos de la primera fase el Proyecto Global generó diversos estudios que han permitido específicamente: analizar los escenarios tecnológicos más probables; identificar los problemas y demandas tecnológicas que debería resolver actualmente el sistema agroalimentario y agroindustrial, acompañado de un relevamiento de la oferta tecnológica disponible para satisfacer esas demandas. Además, se rescataron experiencias relevantes de reorganización y financiamiento de la investigación agropecuaria a nivel mundial, procurando con ese marco de referencia, analizar los replanteos en las misiones y funciones que están llevando a cabo los SNIAs, los INIAs y el PROCISUR. Estos estudios son dados a conocer a través de la presente Serie Documentos, que hace disponible en su versión completa los trabajos preparados. Anticipadamente ha sido editada y distribuida la Serie Resúmenes Ejecutivos, que tuvo como objetivo sintetizar los propósitos, principales reflexiones y conclusiones de cada documento.

El desarrollo de estos trabajos dio lugar a que el PROCISUR fortaleciera su articulación con los sectores privado y público (tanto del lado de la demanda como de la oferta tecnológica), a través de los directivos, gerentes y profesionales que fueron entrevistados. Un número representativo de los mismos participó a fines de 1999 en Buenos Aires del Seminario-Taller: «Áreas de innovación y cambios institucionales para el desarrollo tecnológico agroalimentario y agroindustrial del MERCOSUR ampliado». Este evento permitió completar el producto de los estudios dando lugar a identificar áreas de investigación de importancia subregional y a consensuar políticas y estrategias que favorezcan el cambio institucional en el Sistema Agroalimentario y Agroindustrial. De esta forma se ha dado inicio a un proceso continuo y compartido de prospección y gestión tecnológica que deberá orientar el desarrollo futuro del PROCISUR desde la óptica subregional. Este nuevo espacio de articulaciones y alianzas permitirá al PROCISUR identificar los proyectos multidisciplinarios e interinstitucionales que

aseguren aportar soluciones concretas a los principales problemas tecnológicos del sector agropecuario y agroindustrial del MERCOSUR ampliado, con garantía de impacto positivo a nivel económico, ambiental y social.

A este apoyo incondicional de las organizaciones y entidades de los sectores privado y público de la región que brindaron sus informaciones y conocimientos, se suman las instituciones que fueron responsables de consultorías: el Instituto de Economía de la Universidad Federal de Río de Janeiro, Brasil, que coordinó el conjunto de los estudios sobre trayectoria y demandas tecnológicas de las cadenas agroindustriales; el Instituto de Industria de la Universidad Nacional de General Sarmiento, Argentina, a cargo de los estudios de oferta tecnológica y replanteos institucionales; el International Service for National Agricultural Research (ISNAR), que recabó la experiencia institucional en el mundo desarrollado; el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), Argentina, responsable del tema ambiental y Consultorías Profesionales Agrarias, Chile, que abordó el problema de la agricultura familiar. En este marco institucional prestaron además su colaboración profesionales pertenecientes a las siguientes instituciones: Universidad Federal de Minas Gerais, Brasil; Centro Interdisciplinario de Estudios para el Desarrollo (CIEDUR), Uruguay; CONICET/CEUR-CEA, Universidad de Buenos Aires, Argentina; Instituto de Economía Agrícola, Secretaría de Agricultura y Abastecimiento del Estado de São Paulo, Brasil; VIAGRO Consultora, Chile; INTA / Universidad Nacional de Mar del Plata, Argentina; Universidad de Cardiff, Gales, Gran Bretaña; Universidad Federal de Santa Catarina, Florianópolis, Brasil; INRA, Montpellier, Francia y CIRAD, Montpellier, Francia.

Es imprescindible destacar la colaboración y el apoyo técnico de los INIAs de la subregión (INTA-Argentina; DGDT-Bolivia; EMBRAPA-Brasil; INIA-Chile; DIA-Paraguay e INIA-Uruguay) a través de sus equipos técnicos y, en forma particular, de los Coordinadores Nacionales del PROCISUR. A la acción de los países se suma la contribución del IICA en los niveles central, regional y nacional, particularmente, en el Cono Sur. La estrategia y coordinación general de este esfuerzo cooperativo estuvo a cargo de la Secretaría Ejecutiva que actuó en estrecha interacción con el Equipo del Proyecto constituido por los Coordinadores Internacionales y el Grupo de Escenarios y Políticas del PROCISUR, conjuntamente con los responsables de Consultorías externas. Fue determinante el aporte del Equipo del Proyecto en la construcción de la visión como así también, en garantizar la coherencia conceptual y metodológica del trabajo. Cupo a la Comisión Directiva del PROCISUR la orientación y el liderazgo político de este proceso de integración tecnológica. Acrecentaron y sustentaron este cuadro institucional y técnico, la División de Medio Ambiente y el Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe-INTAL, del BID, con quienes el Programa ha tenido el privilegio de guiar este emprendimiento subregional.

A seguir y sobre la base de los productos obtenidos será convocado un Foro de Integración Tecnológica que se propone articular alianzas estratégicas en el nivel político-institucional para profundizar el proceso de integración tecnológica y fortalecer la red de innovación subregional agroalimentaria y agroindustrial en el marco del MERCOSUR ampliado. Será necesario establecer acuerdos e identificar mecanismos de financiamiento que aseguren al bloque regional desarrollar los programas tecnológicos que mejoren sustancialmente su competitividad en los mercados mundiales, garantizando la salud ambiental y la inclusión social. Complementando este enfoque regional las ideas y aportes del Proyecto Global serán internalizados en los países del Cono Sur a través de seminarios-taller que permitan ajustar y especificar sus propuestas y recomendaciones a los ámbitos nacionales; bien como diseminados a través del Sistema de Información del PROCISUR vía Internet.

Es el deseo del PROCISUR que esta amplia cooperación de ideas y propósitos sirva no sólo para fortalecer la integración tecnológica agropecuaria y agroindustrial en el ámbito del MERCOSUR ampliado, sino que también tenga efecto multiplicador en toda América Latina y el Caribe.

Roberto M. Bocchetto
Secretario Ejecutivo del PROCISUR

Presentación	iii
Lista de cuadros y figuras	ix
 LAS CADENAS VITIVINICOLA, DE LA UVA DE MESA Y DE PASAS EN ALGUNOS PAISES DEL CONO SUR, por Marcelo Gross Fuentes	
i. Introducción	1
ii. La cadena vitivinícola, de la uva de mesa y pasas en el mundo ...	2
A. Superficie mundial de viñedos	2
1. Serie histórica	2
2. Principales variedades de vides para vino	4
B. Producción mundial de uva, pasas y vino	4
1. Uva	4
2. Pasas	6
3. Vino	7
C. Consumo mundial de uva de mesa, jugo de uva, pasas y vino ...	8
1. Uva de mesa	9
2. Jugo de uva y pasas	9
3. Vino	10
D. Comercio exterior de uva, pasas y vino	12
1. Exportaciones e importaciones de uva	12
a. Exportaciones de uva	12
b. Importaciones de uva	14
2. Exportaciones e importaciones de vino	16
a. Exportaciones de vino	16
b. Importaciones de vino	17
3. Exportaciones e importaciones de pasas	21
a. Exportaciones de pasas	21
b. Importaciones de pasas	22
E. Algunos antecedentes sobre los canales de comercialización	25
1. El caso de la uva de mesa en el Hemisferio Sur	25
2. Vino	25
F. Algunos antecedentes sobre la innovación tecnológica	25
1. La situación de la uva de mesa en el Hemisferio Sur	25
2. Vino	26
G. La Oficina Internacional de la Viña y el Vino (OIV)	26
H. Regiamento vitivinícola del MERCOSUR	27
i. Acuerdos Comerciales	28
1. Organización Mundial de Comercio (OMC)	28
2. El MERCOSUR	28
a. El relacionamiento externo	29
b. Distorsiones generadas en asimetrías de políticas públicas de Brasil y Restricciones No Arancelarias (RNA)	29
3. El Grupo CAIRNS y las negociaciones agrícolas en la OMC	30
a. Miembros	30
b. Situación actual	31
4. La Agenda 2000 de la Unión Europea y su Política Agrícola Común (PAC)	31

a. <i>Las reformas a la Política Agrícola Común</i>	31
b. <i>La Agenda aprobada por la Cumbre de Berlín</i>	31
5. Los acuerdos comerciales suscritos por Chile	32
a. <i>Asociación de Chile al MERCOSUR</i>	34
6. Los acuerdos comerciales suscritos por Argentina	35
a. <i>Evolución del intercambio comercial de Argentina con el MERCOSUR</i>	35
III. La cadena vitivinícola en los países del MERCOSUR	37
A. La cadena vitivinícola en Chile	37
1. Superficie con viñedos	37
a. <i>Serie histórica</i>	37
b. <i>Superficie por región</i>	37
c. <i>Superficie según régimen hídrico</i>	38
d. <i>Superficie plantada por variedad</i>	38
e. <i>Estratificación del viñedo</i>	39
2. Producción de vino y mosto	40
a. <i>Serie histórica</i>	40
b. <i>Producción de vino por regiones</i>	40
3. Consumo nacional de vino	42
4. Comercialización interna	42
a. <i>Canales de comercialización</i>	42
b. <i>Precios de la uva y del vino a granel</i>	43
c. <i>Márgenes de comercialización</i>	46
5. Comercialización externa	46
a. <i>Exportación de vino</i>	46
b. <i>Importación de vino</i>	53
6. Asociaciones estratégicas	57
a. <i>Inversionistas franceses</i>	57
b. <i>Inversionistas norteamericanos</i>	57
c. <i>Inversionistas australianos</i>	57
d. <i>Inversiones chilenas en Argentina</i>	58
7. Organizaciones gremiales	58
8. Legislación y tributación	58
a. <i>Legislación</i>	58
b. <i>Tributación</i>	59
9. Innovación tecnológica	60
10. Inversiones nacionales en el sector	61
11. Proyectos realizados y fomentados por instituciones y universidades nacionales	62
a. <i>Instituto de Investigaciones Agropecuarias (INIA)</i>	62
b. <i>Universidades</i>	63
c. <i>Instituciones de fomento silvoagropecuario</i>	63
B. La cadena vitivinícola en Argentina	64
1. Superficie con viñedos	64
2. Producción de uva, vino y mosto	67
3. Consumo nacional de vino	70
4. Comercialización Interna	72
a. <i>Empresas elaboradoras</i>	72
b. <i>Adquisición de uva</i>	73
c. <i>Venta total de vino en el mercado interno, por tipo de envase</i>	73
d. <i>Precios promedios al consumidor</i>	73
5. Comercialización externa	75
a. <i>Exportaciones</i>	75
b. <i>Importaciones</i>	77
6. Asociaciones estratégicas	78
7. Organizaciones gremiales	79
8. Legislación y tributación	79
9. Innovación tecnológica	80
C. La cadena vitivinícola en Uruguay	82
1. Superficie con viñedos y producción de vino	82
2. Tamaño e importancia del sector	82
3. Antecedentes del sector industrial	82
4. Consumo por habitante	84
5. Comercialización interna	84

a. Adquisición de uva	84
b. Venta de vino	85
6. Comercialización externa	85
a. Exportaciones	85
b. Importaciones	86
7. Innovación tecnológica y reconversión	88
a. Cambios varietales	88
b. Cambio en los procesos industriales	90
c. Otras actividades innovadoras	91
8. Principales instituciones y asociaciones gremiales vinculadas al sector	92
9. Limitaciones y demandas para el desarrollo del sector	94
D. Algunas estadísticas de la cadena vitivinícola en Brasil	94
1. Superficie total con viñedos y producción de uva	95
2. Producción de vino	95
3. Comercialización externa	95
a. Exportaciones de vino	95
b. Importaciones de vino	95
IV. La cadena de la uva de mesa en los países del MERCOSUR	96
A. La cadena de la uva de mesa en Chile	96
1. Superficie con viñedos	96
a. Serie histórica	96
b. Superficie por región	96
c. Superficie por variedad y región	97
d. Estratificación de las propiedades	99
2. Producción de uva de mesa y pasas	100
3. Consumo nacional de uva y pasas	101
4. Comercialización	101
a. Canales de comercialización en el mercado interno	102
b. Comercialización de la uva de exportación	102
5. Organizaciones gremiales	111
6. Demandas del sector empresarial	112
a. Educación y escuelas técnicas	112
b. Infraestructura vial y portuaria	113
c. Acción del sector público	113
7. Investigación e innovación tecnológica	113
8. Aspectos legislativos y normativos	114
9. Antecedentes arancelarios relacionados con el MERCOSUR	115
B. Cadena de la uva de mesa en Argentina	116
1. Superficie con viñedos	116
2. Producción	117
3. Consumo interno	119
4. Comercialización	119
5. Comercio exterior	121
a. Exportaciones	121
b. Importaciones	121
6. Investigación	122
C. Cadena de la uva de mesa en Brasil	123
1. Superficie	123
a. Serie histórica	123
b. Superficie por región	123
c. Principales variedades	124
2. Producción	124
a. Serie histórica	124
b. Producción regional	125
c. Epocas de cosecha	125
d. Regiones emergentes	127
3. Consumo aparente	128
4. Flujo de la comercialización	128
a. Sistemas de distribución en el mercado interno	128
b. Sistema de distribución en el mercado externo	129
c. Exigencias de calidad en los mercados internos y externos ..	130
d. Costos y retornos de producción	130

e. <i>Costos y retornos de exportación</i>	131
f. <i>Precios en el mercado interno</i>	132
5. Comercio Internacional	132
a. <i>Exportaciones</i>	132
b. <i>Importaciones de uva</i>	133
6. La investigación en EMBRAPA	134
D. Algunas estadísticas de la cadena de la uva de mesa en Uruguay	135
1. Superficie total con viñedos y producción de uva	135
2. Comercio exterior	135
a. <i>Exportaciones de uva</i>	135
b. <i>Importaciones de uva</i>	135
c. <i>Importaciones de pasas</i>	135
V. Bibliografía	136

A VITIVINICULTURA BRASILEIRA: ENTRE A PRODUÇÃO TRADICIONAL E O DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL, por P. Byé; A. L. Da Silva; G.

Desplobins e E. Penot

I. Evolução do setor face à abertura externa	137
A. Histórico introdutivo	137
B. Estado geral da viticultura brasileira	138
1. Situação atual do vinhedo	138
2. Situação da produção vitivinícola	139
a. <i>A produção de vinhos</i>	140
b. <i>Os produtos derivados</i>	141
3. O comércio de vinhos e produtos derivados	142
a. <i>O consumo e os tipos de mercado</i>	142
b. <i>O mercado interno</i>	144
c. <i>As exportações</i>	144
d. <i>As importações</i>	145
II. O setor de produção e seus níveis de organização e de regulação	146
A. A principal zona de produção	146
B. Condições pedo-climáticas	147
C. Produtividade e técnicas de condução	148
D. Os produtores e as estruturas de produção	149
E. Organização da transformação	150
1. As cooperativas	151
2. As cantinas particulares	151
3. As multinacionais	152
4. As cantinas particulares especializadas em vinhos finos	152
5. As empresas agro-industriais	153
F. O regime dos preços	153
G. Evolução do setor na ausência de regulações	154
III. Identificação da dinâmica tecnológica e principal demanda de pesquisa e desenvolvimento	154
A. As evoluções em curso	154
1. O contexto produtivo	154
2. Os sistemas técnicos de produção: rotinas e mudanças	155
3. As técnicas enológicas	156
4. O apoio técnico à produção	156
B. A demanda tecnológica	157
1. A produção de mudas	157
2. A certificação das mudas	157
3. A adaptação das técnicas de condução	158
IV. Conclusão	158
V. Bibliografia	159

LAS CADENAS VITIVINICOLA, DE LA UVA DE MESA Y DE PASAS EN ALGUNOS PAISES DEL CONO SUR

Cuadros

1. Superficie mundial de viñedos por continente (miles de ha).....	3
2. Superficie de viñedos por principales países (miles de ha).....	3
3. Variedades más abundantes de vides para vino en el mundo (miles de ha).....	5
4. Producción mundial de uva por continente (miles de t).....	5
5. Producción mundial de uva por principales países (miles de t).....	6
6. Producción mundial de pasas por continente (miles de t).....	7
7. Principales países productores de pasas (miles de t).....	7
8. Producción mundial de vino (millones de l).....	7
9. Producción mundial de vino por principales países, 1986-1997 (millones de l).....	8
10. Consumo de uva de mesa por principales países (miles de Qm).....	9
11. Consumo de jugo de uva (hl).....	10
12. Principales países consumidores de pasas (miles de Qm).....	10
13. Consumo mundial de vino por continente (miles de hl).....	11
14. Principales países consumidores de vino (miles de hl).....	11
15. Exportaciones de uva por continente (t).....	12
16. Exportaciones de uva por continente (miles de US\$).....	12
17. Exportaciones de uva por principales países (t).....	13
18. Exportaciones de uva por principales países (miles de US\$).....	13
19. Importaciones de uva por continente (t).....	14
20. Importaciones de uva por continente (miles de US\$).....	14
21. Importaciones de uva por países (t).....	15
22. Importaciones de uva de mesa por países (miles de US\$).....	15
23. Exportaciones mundiales de vino, vermut y similares (miles de l).....	16
24. Exportaciones mundiales de vino, vermut y similares (miles de US\$).....	16
25. Exportaciones de vino, vermut y similares por principales países (miles de l).....	18
26. Exportaciones de vino, vermut y similares por principales países (miles de US\$).....	18
27. Importaciones mundiales de vino, vermut y similares (miles de l).....	19
28. Importaciones mundiales de vino, vermut y similares (miles de US\$).....	19
29. Importaciones mundiales de vino por principales países (miles de l).....	20
30. Importaciones mundiales de vino por principales países (miles de US\$).....	20
31. Exportaciones de pasas por continente (t).....	21
32. Exportaciones de pasas por continente (miles de US\$).....	21
33. Principales países exportadores (t).....	22
34. Principales países exportadores (miles de US\$).....	22
35. Importaciones por continente (t).....	23
36. Importaciones por continente (miles de US\$).....	23
37. Principales países importadores (t).....	24
38. Principales países importadores (miles de US\$).....	24
39. Lista de desgravación de las importaciones chilenas de vino en favor del MERCOSUR.....	33
40. Lista de desgravación de las exportaciones chilenas de vino, pasas y uva de mesa, en favor de Chile.....	33
41. Preferencias arancelarias otorgadas a Chile para la uva de mesa, 1997-2011.....	34
42. Preferencias arancelarias otorgadas a Chile para las pasas, 1997-2011.....	34
43. Exportaciones de uva, vino y pasas al MERCOSUR y hacia el resto del mundo (miles de US\$ FOB), detalle de ubicación en las listas de desgravación y arancel vigente.....	35
44. Chile: acuerdos comerciales vigentes en el sector silvoagropecuario y sus características básicas.....	36
45. Evolución de la superficie de <i>Vitis vinifera</i> , 1989-1998.....	37
46. Superficie de vides viníferas para vinificación, por región, 1997 y 1998 (ha).....	37
47. Superficie con vides viníferas para vinificación según régimen hídrico (ha).....	38
48. Superficie de vides para vinificación, por variedad (ha).....	38

49.	Número de viñedos por tramo de superficie, en ha (1997)	39
50.	Evolución de la producción de vino, pisco, chicha y mosto, 1989-1998 (miles de l)	40
51.	Producción de vino de vides especiales para la vinificación, por región, 1994-1998 (miles de l)	40
52.	Consumo aparente de vino, total y <i>per cápita</i>	41
53.	Precios de uva vinífera, temporada 1997/98 (US\$/kg por quincena), sin IVA	44
54.	Precios locales de la uva para las variedades País y Moscatel de Alejandría en la zona de secoano, temporada 1997/98.	44
55.	Precios reales al por mayor-base puesto fundo, precios de mayo de 1999/arroba (sin IVA), promedios anuales	45
56.	Márgenes brutos obtenidos en la venta de uva de variedades corrientes, temporada 1997/98 (US\$/ha)	45
57.	Distribución porcentual según mercado de destino de las exportaciones de vino chileno (% en volumen)	46
58.	Volúmenes exportados de vinos y alcoholes (miles de l)	48
59.	Valores exportados de vinos y alcoholes (miles de US\$ FOB)	48
60.	Precios FOB de exportación (US\$/l)	48
61.	Exportaciones de vino con denominación de origen (miles de l)	49
62.	Exportaciones de vino con denominación de origen (miles de US\$ FOB)	49
63.	Exportaciones de los demás vinos (miles de l)	50
64.	Exportaciones de los demás vinos (miles de US\$ FOB)	50
65.	Exportaciones de vino en recipiente con capacidad hasta dos litros (miles de l)	50
66.	Exportaciones de vino en recipiente con capacidad hasta dos litros (miles de US\$)	51
67.	Exportaciones totales de vino por principales empresas exportadoras (miles de US\$ FOB y miles de l)	51
68.	Volúmenes importados de vinos y alcoholes (miles de l)	53
69.	Valores importados de vinos y alcoholes (miles de US\$ CIF)	54
70.	Precios CIF de importaciones de vinos y alcoholes (US\$/l)	54
71.	Participación de los volúmenes importados, por empresa, 1996/97	55
72.	Importaciones chilenas de vino en recipientes con capacidad hasta dos litros, por principales países (miles de l)	55
73.	Importaciones chilenas de vino en recipientes con capacidad hasta dos litros, por principales países (miles de US\$ CIF)	55
74.	Importaciones chilenas de los demás vinos (vinos a granel), por principales países (miles de l)	56
75.	Importaciones chilenas de los demás vinos (vinos a granel), por principales países (miles de US\$ CIF)	56
76.	Importaciones chilenas de vinos con denominación de origen, por principales países (miles de l)	56
77.	Importaciones chilenas de vinos con denominación de origen, por principales países (miles de US\$)	56
78.	Superficie implantada con vid y número de viñedos	64
79.	Superficie por tipo de uva (ha), total país y provincia, 1996	65
80.	Superficie por tipo de uva (ha), total país y provincia, 1997	65
81.	Superficie de variedades con alta calidad enológica (ha)	66
82.	Superficie de viñedos según antigüedad de implantación (ha), 1997	66
83.	Estratificación de la superficie de viñedos (ha)	66
84.	Producción total de uva en el país y uva destinada a vinificación, por región, (miles de Qm)	67
85.	Elaboración de vino por tipo en el país, al cierre de la cosecha (hl)	67
86.	Elaboración de vino en el país, (por provincia) y otros productos vitivinícolas, al cierre de la cosecha (hl)	68
87.	Certificaciones de vino por provincia (miles de hl)	68
88.	Producción de mosto concentrado en el país (l)	69
89.	Elaboración de vino espumoso en el país (l)	69
90.	Fraccionamiento de vino en bodegas por provincia (hl)	70
91.	Despachos de vinos autorizados para el consumo por provincia y consumo aparente de vino	70
92.	Despachos de vinos autorizados para el consumo en el país, según modalidad de envío (hl)	71
93.	Mercado de bebidas (sin soda), características y dimensiones, 1996	71
94.	Evolución del consumo total aparente, (millones de l)	72
95.	Evolución del consumo <i>per cápita</i> (l)	72
96.	Precio al consumidor de vino común (\$/l)	74
97.	Precio real del vino de mesa en el país (\$/l)	74
98.	Exportaciones de vino por tipo (hl)	74

99.	Exportaciones 1998/99 (hl).....	75
100.	Valor de las exportaciones por tipo de vino (miles de US\$ FOB)	75
101.	Exportaciones de productos vitivinícolas (volúmenes)	76
102.	Exportaciones de mosto concentrado (l)	76
103.	Valor de las exportaciones de productos vitivinícolas (miles de US\$ FOB)	76
104.	Exportaciones por tipo de producto y país de destino, 1995 (miles de hl)	77
105.	Exportaciones por tipo de producto y país de destino, 1996 (miles de hl)	77
106.	Exportaciones de vino de mesa por país de destino, 1997 (l)	78
107.	Exportaciones de vino fino por país de destino, 1997 (l)	78
108.	Importaciones de vino de Argentina	78
109.	Importaciones según país de origen (miles de l)	78
110.	Compradores de bodegas argentinas.....	79
111.	Planes priorizados del Proyecto Plurianual Vitivinícola de 1999	81
112.	Superficie total de viñedos y producción de vino	82
113.	Principales indicadores del sector vinícola uruguayo	83
114.	Distribución de las bodegas según tamaño, 1990 y 1995	83
115.	Distribución de la producción y capacidad ociosa según tamaño de empresa, 1990 y 1995.....	84
116.	Consumo por habitante	84
117.	Comercialización de vinos comunes y finos en 1997	85
118.	Exportaciones de vino de Uruguay	86
119.	Exportaciones de vino, 1997 (l)	87
120.	Cronograma arancelario y nivel de importación del sector vinícola	87
121.	Importaciones de vino	87
122.	Evolución de las importaciones por origen (porcentajes).....	88
123.	Evolución del tipo de materia prima utilizada en la elaboración de vino, 1990/95 (porcentajes).....	89
124.	Distribución por estrato de la materia prima <i>Vitis vinífera</i> de cultivo reciente, 1995 (porcentajes)	90
125.	Superficie total con viñedos y producción de uva	95
126.	Producción total de vino	95
127.	Exportaciones de vino desde Brasil	95
128.	Importaciones de vino	95
129.	Superficie total nacional (ha)	96
130.	Superficie de uva de mesa por Región (ha)	96
131.	Superficie plantada por variedad en la IV Región (ha).....	97
132.	Superficie plantada por variedad en la V Región (ha)	97
133.	Superficie plantada por variedad en la VI Región (ha).....	98
134.	Superficie plantada por variedad en la Región Metropolitana (ha).....	98
135.	Superficie plantada por variedad en la VII Región (ha).....	99
136.	Superficie nacional de vides para consumo fresco	99
137.	Estratificación de las propiedades	100
138.	Superficie promedio de predios con plantaciones de vides para consumo fresco	100
139.	Producción estimada de uva de mesa (t)	100
140.	Producción de pasas	101
141.	Consumo nacional de uva por habitante	101
142.	Consumo nacional de pasas por habitante	101
143.	Precios reales de uva al por mayor, promedios anuales 1990/98 (\$ enero de 1999/kg, sin IVA)	102
144.	Mercado interno, precios al por mayor, sin IVA, valor promedio en \$/caja de 18 kg (pesos de diciembre de 1998).....	102
145.	Retorno neto y rentabilidad promedio de productores de uva de mesa de las Regiones V, VI y Metropolitana, temporada 1995/96 (US\$/kg)	104
146.	Rendimiento, ingresos, costos y márgenes netos para la uva de mesa, promedios obtenidos en las Regiones V, VI y Metropolitana, temporada 1995/96	105
147.	Ingresos, costos y márgenes de la uva de mesa, para niveles tecnológicos medianos y altos en la V Región (\$ de 1997).....	105
148.	Costo de producción, temporada 1997/98 (US\$/kg)	106
149.	Retorno de las principales variedades (US\$/kg)	106
150.	Exportaciones totales de frutas y uva de mesa	107
151.	Exportaciones de uva de mesa, temporadas 1996/97 y 1997/98 según Región de origen (cajas)	107
152.	Exportaciones mensuales de uva de mesa, temporada 1997/98 (cajas).....	107
153.	Exportaciones de uva de mesa según región de destino, últimas tres temporadas (cajas)	108
154.	Exportaciones de uva por principales países (t)	108

155.	Exportaciones de uva de mesa, temporada 1997/98, por variedades según región de destino (cajas)	109
156.	Exportaciones de uva de mesa por variedad (cajas)	110
157.	Exportaciones de uva de mesa, temporadas 1996/97 y 1997/98 por principales empresas exportadoras (cajas)	110
158.	Exportaciones de pasas, período 1989/97	111
159.	Exportaciones de pasas según región de destino (cajas)	111
160.	Exportaciones de pasas por principales países de destino (cajas)	112
161.	Preferencias arancelarias otorgadas a Chile para la uva de mesa, período 1997/2011	115
162.	Preferencias arancelarias otorgadas a Chile para las pasas, período 1997-2011	115
163.	Superficie implantada con vid y número de viñedos	116
164.	Superficie de viñedos por tipo de uva (ha), total país y provincia, 1996	116
165.	Superficie de viñedos por tipo de uva (ha), total país y provincia, 1997	117
166.	Superficie de uva de mesa por principales variedades (ha)	118
167.	Uva destinada a consumo fresco en el país (t)	118
168.	Uva destinada a la producción de pasas en el país (t)	118
169.	Consumo de uva (t)	119
170.	Participación de la uva en el total de ingresos, por envíos hortofrutícolas, en la Provincia de San Juan (\$)	119
171.	Envíos mensuales de uva de la Provincia de San Juan (t)	119
172.	Envío de productos frutihortícolas por variedad, en la Provincia de San Juan, temporada 1997/98 (t)	120
173.	Cadena de frío utilizada para la uva en la Provincia de San Juan (t)	120
174.	Volumen de uva por tipo de envase utilizado, en la Provincia de San Juan (t)	120
175.	Precios (\$/kg)	121
176.	Costos operacionales y rendimientos de uva de mesa (pesos en moneda corriente, sin IVA)	121
177.	Exportaciones de uva en fresco y pasas	122
178.	Importaciones de uva y pasas	122
179.	Superficie total de uva en Brasil	123
180.	Distribución de la superficie de uva en Brasil, por Estados Federales (ha)	123
181.	Producción de uva en Brasil	125
182.	Destino de la producción de uva	125
183.	Producción de uva por Estado (t)	126
184.	Epocas de cosecha de uva de mesa según regiones	126
185.	Epocas de cosecha de uva de mesa en el Estado de São Paulo, por variedades	127
186.	Consumo aparente de uva de mesa, por habitante	128
187.	Costos totales de producción de uva fina y común, Estado de São Paulo, 1994 (R\$)	131
188.	Costos de comercialización y retorno al productor de uva fina desde el noroeste de São Paulo y Valle de San Francisco, según puerto y ciudad de destino, 1994 (US\$/caja)	131
189.	Precios medios anuales de uva en el terminal de São Paulo de CEAGESP y precios recibidos por los productores de São Paulo, 1985-1993	132
190.	Exportaciones de uva	133
191.	Exportaciones de uva de mesa, por bloque económico y principales países de destino (miles de US\$ FOB)	133
192.	Distribución mensual de las exportaciones de uva fresca (t)	134
193.	Importaciones anuales de uva	134
194.	Superficie total con viñedos y producción de uva	135
195.	Exportaciones de uva	135
196.	Importaciones de uva	135
197.	Importaciones de pasas	135

Figuras

1.	Superficie mundial de viñedos	3
2.	Producción mundial de uva	5
3.	Producción mundial de vino	7
4.	Exportaciones mundiales de uva	13
5.	Importaciones mundiales de uva	15
6.	Exportaciones de vino	17
7.	Volúmenes mundiales importados de vino	19
8.	Exportaciones mundiales de pasas	21
9.	Importaciones mundiales de pasas	23
10.	Superficie y producción de vino, chicha y mosto provenientes de uva para vinificación	41
11.	Exportaciones de vino chileno	47
12.	Importaciones de vino en Chile	53

A VITIVINICULTURA BRASILEIRA: ENTRE A PRODUÇÃO TRADICIONAL E O DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL

Quadros

1. Superfície de videira cultivada e consumo de vinho no mundo	138
2. Evolução da superfície plantada no Brasil: 1945-1998 (em ha)	138
3. Evolução da produção total de uva (1.000 toneladas)	139
4. Produção total de vinhos e derivados (1.000 litros)	139
5. Distribuição da produção de uva no Brasil em 1990	139
6. Produção de vinhos e derivados por Estado (1.000 litros)	139
7. Evolução da produção dos dois tipos de vinhos: 1970-1990 (1.000 litros)	140
8. Evolução da produção dos dois tipos de vinhos: 1991-1998 (1.000 litros)	140
9. Evolução da produção de sucos comercializados (1.000 litros)	141
10. Vinhos e produtos derivados da uva comercializados em 1994	142
11. Evolução da produção de uva de mesa no Rio Grande do Sul (em kg)	142
12. Tipos de produtos obtidos em função da variedade	143
13. Consumo médio das principais bebidas em 1994 (hab/ano)	143
14. Principais Estados consumidores de vinho no Brasil em 1994 (1.000 litros)	143
15. Distribuição do mercado de vinhos no Brasil em 1990	143
16. Comercialização de vinhos e derivados por Estado, 1990-1995 (1.000 litros)	145
17. Venda de vinhos e espumantes no mercado interno e externo (1.000 litros)	145
18. Volume de importações e países de origem (em litros)	146
19. Proporção das variedades das duas espécies no vinhedo	146
20. Superfície e produção de uva das principais variedades cultivadas de <i>Vitis labrusca</i>	147
21. Superfície e produção de uva para as 10 principais variedades de <i>Vitis vinifera</i>	147
22. Pluviometria e temperaturas médias da Serra Gaúcha: 1969 - 1990	148
23. Comparação de custos de implantação de <i>Vitis labrusca</i> e <i>Vitis vinifera</i> , (em R\$)	149
24. Cadeias de comercialização por tipo de produção	151
25. Evolução dos preços de uvas de <i>vinifera</i> e <i>labrusca</i> (em US\$)	153
26. Evolução dos preços de uva de <i>Vitis vinifera</i>	153



I. Introducción

El presente estudio está organizado en cinco capítulos. El primero es la introducción. El segundo se refiere a las cadenas vitivinícolas, de la uva de mesa y pasas en el mundo; se basa, fundamentalmente, en datos obtenidos de la FAO y de la OIV. El tercero estudia la cadena vitivinícola a través de los casos de Chile, Argentina y Uruguay. En el capítulo cuarto se analiza la cadena de la uva de mesa y pasas en Chile, Argentina y Brasil. Por último, en el quinto capítulo se presenta la bibliografía consultada.

En lo que respecta al panorama mundial, se determina la superficie de viñedos y la producción de uva para el período que se estudia, así como la producción de vino y su consumo, que ha descendido, al tiempo que se detecta un notorio aumento en el consumo de bebidas analcohólicas y cerveza. Se examina, también, la producción de pasas que alcanza, actualmente, montos cercanos al millón de toneladas y se concentra, principalmente, en EEUU y Turquía. Su consumo, de acuerdo a las tendencias observadas, no ha experimentado mayores fluctuaciones. Se incluyen, además, datos sobre la comercialización (exportación e importación) de todos estos productos.

En materia tecnológica se detecta que ha ocurrido una verdadera revolución, tanto en lo relacionado con el cultivo y manejo de la vid como en los procesos de post-cosecha y agroindustriales. También en materia enológica se han producido grandes avances, los cuales son abordados en este estudio.

Se describen los sistemas de comercialización predominantes y los cambios producidos a partir de la Ronda Uruguay del GATT y de la creación del MERCOSUR.

Luego, se examina la situación del sector vitivinícola en Chile en relación al progreso que se

está viviendo, tanto en superficie plantada como en producción de vino. Además, se formulan las interrogantes que surgen en función del extraordinario desarrollo de la vitivinicultura en este país y la posibilidad de comercializar los volúmenes producidos al entrar en competencia con otros países tales como EEUU, Australia, Sudáfrica y Argentina, entre otros. Se señala la insuficiente investigación que se desarrolla en el sector, dado que esto puede afectar la competitividad de la producción chilena.

En Argentina, la actividad vitivinícola es muy importante, a pesar de la disminución del consumo interno. Esto se debe al auge del comercio externo que se traduce en los altos volúmenes y valores de sus exportaciones. Se estudian las regiones más importantes como Mendoza y San Juan, y se dan cifras sobre superficie ocupada con vides, volúmenes de vinos elaborados, consumo, mercado interno, exportaciones e importaciones. La investigación en materia vitivinícola es realizada, casi en su totalidad, por el INTA.

Se comprueba que la superficie total de viñedos ha ido disminuyendo hasta estabilizarse en 1997. Sin embargo, la producción de vinos, para el mismo período, no tuvo variaciones significativas. En cambio, el consumo de vino por habitante, aumentó, paulatinamente, en la presente década, lo que constituye un caso atípico en el mundo.

En cuanto al Uruguay, se analiza la vulnerabilidad de su producción a la competencia externa, la cual crece a medida que se avanza en el programa de desgravación arancelaria establecido por el MERCOSUR. Se destaca el avance en materia de cambios varietales, lo cual significa un mejoramiento en la calidad de los vinos. Este proceso de transformación no ha sido, sin embargo, respaldado a nivel nacional, en lo que respecta a la investigación vitivinícola.

En cuanto a la uva de mesa se ha encontrado que constituye un interesante rubro de producción en Chile, que está orientado, básicamente, a la exportación. Se brinda información sobre superficie plantada con vides y su ubicación por

* Por Marcelo Gross Fuentes

regiones. Con respecto a la producción, se estima que ésta se ha mantenido estable en el transcurso de la presente década. Se aportan cifras.

Se analizan aspectos de la comercialización, rentabilidad, comercio exterior, mercados, variedades.

La investigación sobre la uva de mesa ha sido realizada, fundamentalmente, por el INIA y por las universidades. En términos generales, no existe coordinación entre las diferentes instituciones. En el año 1992 —conscientes de esta situación— los productores y, especialmente, los exportadores de fruta, establecieron la Fundación para el Desarrollo Frutícola, cuyo principal cometido fue desarrollar y poner en marcha un programa de investigación aplicada e innovación tecnológica.

En la Argentina, el cultivo de la vid tiene gran importancia, por la cantidad de hectáreas plantadas y la cantidad de viñedos. Sin embargo, la participación de la uva de mesa y de los viñedos dedicados a la producción de pasas es, francamente, minoritaria.

Se señala la ubicación de la mayoría de las plantaciones, las cuales se concentran en la provincia de San Juan, siguiéndoles en importancia: Mendoza, Río Negro y La Rioja.

Se analizaron, también, las principales variedades cultivadas y el comportamiento del consumo interno, las exportaciones e importaciones de uva en fresco así como la producción de uva destinada a la elaboración de pasas, que ha tenido comportamiento bastante errático en la última década.

También se indican volúmenes de exportación para pasas. Estos guarismos presentan un comportamiento extraordinariamente irregular entre 1985 y 1997.

En Brasil, por su parte, la uva de mesa constituye un rubro importante en algunas regiones.

En este estudio se presentan, cifras referidas a: superficie total, producción, consumo interno, exportaciones, importaciones, rentabilidad. Se describen cultivares y variedades. Además, se destaca que la dispersión territorial de las plantaciones, el clima y las tecnologías disponibles, permiten producir uva de mesa todo el año, particularmente en el Valle del Río San Francisco y en el noroeste de São Paulo. En relación con las investigaciones sobre la uva de mesa, se desta-

ca el papel preponderante cumplido por la EMBRAPA.

II. La cadena vitivinícola, de la uva de mesa y pasas en el mundo

Los antecedentes que se incluyen en el presente capítulo provienen básicamente de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, FAO y de la Oficina Internacional de la Viña y el Vino, OIV y se refieren a algunas etapas de las cadenas de la uva, del vino y de las pasas.

La cifras obtenidas de las fuentes de información antes citadas, permitirán tener una mayor comprensión respecto a la importancia de las cadenas vitivinícola, de la uva de mesa y pasas de los países del MERCOSUR en el contexto mundial y analizar su evolución en los últimos años. Para ello se incluye al final de algunos cuadros, la sumatoria de las cifras de Argentina, Brasil, Chile y Uruguay.

A. Superficie mundial de viñedos

1. Serie histórica

Hasta comienzos de la década de los ochenta, la superficie total de viñedos había experimentado un sostenido crecimiento, llegando a cultivarse sobre los 10 millones de ha. Posteriormente, este comportamiento se empieza a revertir, debido, en parte, a los efectos de las medidas económicas de la Unión Europea —donde se localiza cerca del 60% de la superficie mundial de viñedos— para incentivar el arranque de una proporción de los mismos y el proceso similar que se llevó a cabo al interior de la ex U.R.S.S. Si bien la superficie total de viñedos del mundo ha tendido a estabilizarse durante los últimos años, en el período comprendido entre 1986-1997 ésta experimentó una reducción de alrededor del 12%. Debe tenerse presente, sin embargo, que estas cifras globales esconden situaciones muy diversas entre los distintos continentes y países (Cuadros 1 y 2).

El Continente Africano, con 356.000 ha plantadas en 1997, mostró una reducción de cerca de un 17% en relación a 1986. Dentro de los países

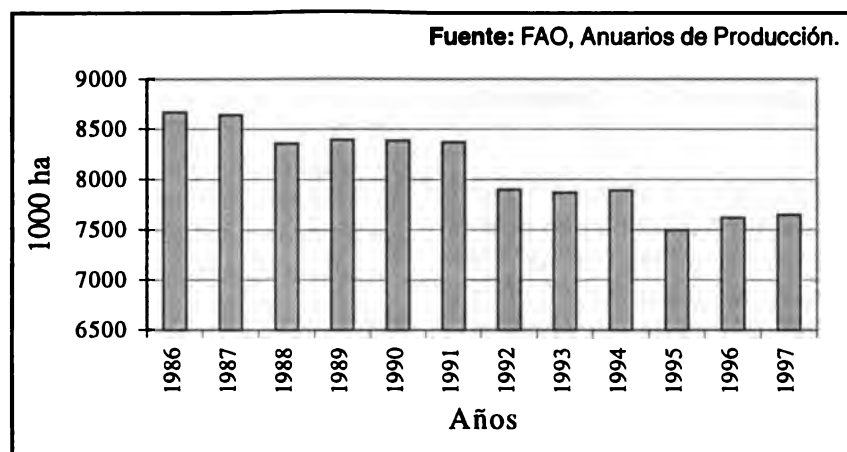


Figura 1. Superficie mundial de viñedos

Cuadro 1. Superficie mundial de viñedos por continente (miles de ha)

Continentes	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1995	1997
África	431	431	433	385	379	418	403	426	430	352	359	356
Norteamérica	406	403	432	358	352	350	352	358	367	357	360	365
Sudamérica	476	492	496	473	480	476	417	400	468	408	410	418
Asia	1.301	1.320	1.310	1.332	1.301	1.355	1.324	1.305	1.342	1.692	1.684	1.693
Europa	5.083	5.035	4.726	4.893	4.927	4.826	4.507	4.488	4.389	4.618	4.735	4.742
Oceanía	65	62	62	63	63	60	62	65	69	4	4	4
URSS	907	900	900	891	884	884	-	-	-	-	-	-
Mundo ¹	8.669	8.643	8.359	8.395	8.386	8.369	7.897	7.872	7.891	7.495	7.619	7.651
Ch+Br+Ar+Ur	458	475	480	457	464	473	401	386	444	390	391	395

¹ En este cuadro y en otros que se incluyen en el presente capítulo, para algunos años no coinciden las sumas de las cifras de superficies de los continentes con las que se señalan en el total mundial de la FAO. Por otro lado las estadísticas de la FAO no incluyen a la URSS después de 1991.

Fuente: FAO, Anuarios de Producción.

Cuadro 2. Superficie de viñedos por principales países (miles de ha)

Países	86-90	91-95	1995	1996	1997
España	1.429	1.285	1.176	1.300	1.300
Francia	997	907	895	887	900
Italia	1.059	940	899	896	894
Turquía	593	576	565	560	567
Estados Unidos	312	305	305	309	315
Rumania	246	236	249	252	255
Portugal	312	341	252	251	251
Irán	204	232	233	242	245
Argentina	269	231	206	206	206
Moldavia	s/i	145	177	186	185
China	135	162	158	170	180
Sudáfrica	148	314	160	165	165
Ucrania	s/i	111	138	134	134
Chile	120	115	114	116	125
Grecia	166	140	127	124	124
Bulgaria	138	126	112	111	111
Alemania	94	102	103	102	102
Hungría	140	92	100	100	100
Otros	2.129	1.547	1.526	1.508	1.492
Mundo	8.490	7.905	7.495	7.619	7.651

Fuente: FAO, Anuarios de Producción.

con mayor participación en la superficie plantada en la actualidad en este continente se encuentra Sudáfrica (46%), Argelia (15%), Egipto (14%) y Marruecos (14%).

Una menor caída en el período analizado tuvo la superficie de viñedos de Norteamérica, que alcanzó, en el año 1997, a las 365.000 ha. Estados Unidos representa la mayor parte de la superficie cultivada en esta parte del continente (86%).

En Sudamérica, la superficie de viñedos disminuyó desde las cerca de 500.000 ha existentes en los años 1987 y 1988, a las 418.000 ha en 1997, aunque durante los últimos tres años ha mostrado incrementos en su superficie de viñedos (10.000 ha). Parte importante de este crecimiento se explica por el aumento de la superficie en Chile, la que representa el 30% de la superficie total del continente. El país que cuenta con una mayor superficie plantada en Sudamérica es Argentina, donde se localiza el 50% de los viñedos.

La participación de la superficie de viñedos de los países analizados en el presente estudio, (Argentina, Brasil, Chile y Uruguay), durante el período estudiado, se ha mantenido en cifras en torno al 5% y 5,7% de la superficie mundial, que representa más del 95% de la superficie de viñedos de Sudamérica.

En contraposición a lo observado en el resto de los continentes, la superficie de viñedos en Asia se ha caracterizado por presentar un importante aumento, el cual superó las 390.000 ha durante 1986-1997. Gran parte de esta superficie se encuentra destinada a la producción de uva de mesa y producción de pasas, donde tienen una importante participación Irán, Siria y Turquía. También se debe destacar el notable crecimiento que ha experimentado China, alcanzando una superficie de 180.000 ha en 1997. Las mayores participaciones en la superficie de viñedos del Continente Asiático en la actualidad, se encuentran dadas por Turquía (33%), Irán (14%) y China (11%).

Entre 1986-1997, se produjo en Europa una caída superior a las 300.000 ha plantadas, como consecuencia de una disminución en las superficies existentes en la ex URSS, principalmente en los países de Georgia y Ucrania y en los países de la Unión Europea. Entre estos últimos, España, quien representa el 27% de la superficie total, mostró una disminución de cerca del 15%. Una situación similar se observó en Francia e Ita-

lia, cada una de las cuales participan con un 19% de la superficie total del continente.

Dentro de la superficie mundial de viñedos, los principales países se encuentran encabezados por los del Continente Europeo (España, Francia e Italia). Le siguen, en orden de importancia, Turquía y Estados Unidos (Cuadro 2).

2. Principales variedades de vides para vino

En el mundo existen alrededor de 15.000 variedades de uvas para vino, pero de ellas sólo 50 son significativas. El éxito de una variedad depende, en gran medida, del lugar en que se encuentre establecida, ya que cada cepaje necesita condiciones específicas de clima y suelo para expresarse en toda su potencialidad. Las variedades más abundantes en el mundo son las que se señalan en el Cuadro 3 (Chile. SAG, 1998).

B. Producción mundial de uva, pasas y vino

1. Uva

Posteriormente al fuerte incremento que experimentó la producción de uvas entre 1981-1985, hubo una tendencia decreciente, la cual alcanzó su punto más bajo en los años 1994 y 1995, en los que se cosechó algo más de 56 millones de toneladas. En la actualidad, la producción es del orden de las 59 millones de toneladas (Cuadro 4).

Las variaciones observadas en la producción de uvas se explica, en parte, por el comportamiento observado en la superficie plantada y por un incremento en los rendimientos, producto de nuevas variedades establecidas en agroclimas más favorables, especialmente en las regiones vitivinícolas, donde existen altos rendimientos.

A nivel continental, la mayor producción de uva procede de Europa y Asia, con una participación del orden del 50% y 20%, respectivamente.

Los principales países productores de Europa son Italia y Francia, cuya producción en conjunto en el año 1997 representó el 51% del total producido en el continente. Se debe señalar que ambos países disminuyeron notoriamente su producción entre 1996 y 1997 (Cuadro 5).

Cuadro 3. Variedades más abundantes de vides para vino en el mundo (miles de ha)

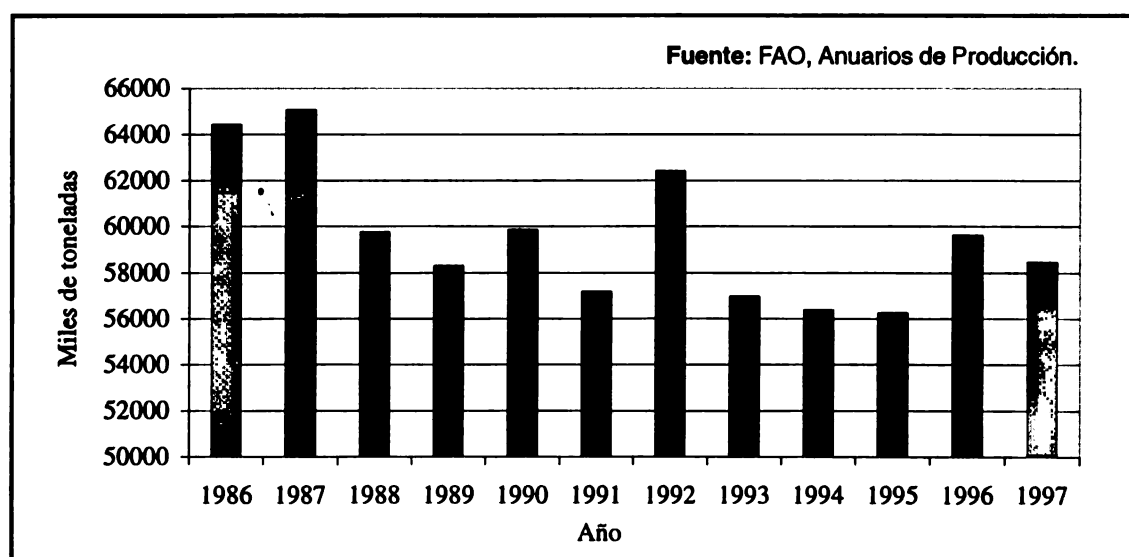
Variedad	Distribución principal	Superficie
AIREN	España	500
GARNACHA	España – Francia	270
RKATSITELI	Ex U.R.S.S.	270
TREBBIANO	Italia- Francia	190
CARIGNAN	Francia	190
PAIS	Chile – Argentina	160
CABERNET SAUVIGNON	s/i	160
RIESLING	s/i	140
BOBAL	s/i	130
MERLOT	España	120

Fuente: Chile. Servicio Agrícola Ganadero, La vitivinicultura mundial frente a la situación chilena y proyecciones, 1998.

Cuadro 4. Producción mundial de uva por continente (miles de t)

Continentes	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Africa	2.512	2.716	2.754	2.756	2.666	2.702	3.108	2.861	2.854	2.939	3.250	3.121
Northamérica	5.368	5.410	5.763	5.114	5.925	5.453	6.072	6.039	5.961	5.907	5.507	6.670
Sudamérica	4.336	5.581	5.501	4.944	4.790	3.977	5.108	4.277	5.156	5.481	4.691	4.905
Asia	7.712	8.162	8.329	8.565	8.645	9.004	9.516	10.298	10.382	12.378	12.794	12.823
Europa	37.094	36.401	30.982	30.147	31.606	29.676	32.929	28.483	27.240	28.712	32.238	29.941
Oceanía	923	828	847	990	904	977	1.043	834	1.030	845	1.164	1.007
URSS	6.489	5.964	5.600	4.984	5.600	5.400	-	-	-	-	-	-
Mundo	64.434	65.062	59.776	58.311	59.873	57.189	62.424	56.989	56.392	56.262	59.644	58.467
Br+Ur+Ch+Ar	4.226	5.468	5.388	4.843	4.680	3.862	5.000	4.171	5.044	5.330	4.529	4.717

Fuente: FAO, Anuarios de Producción.

**Figura 2. Producción mundial de uva**

Cuadro 5. Producción mundial de uva por principales países (miles de t)

Países	86-90	91-95	1995	1996	1997
Italia	10.169	9.486	8.448	9.465	8.231
Francia	8.266	7.163	7.213	7.701	7.000
Estados Unidos	5.028	5.330	5.373	5.039	6.202
España	5.487	4.386	3.350	5.034	5.244
Turquía	3.316	3.570	3.550	3.700	3.650
China	779	1.493	1.896	2.037	2.154
Argentina	2.995	2.532	2.855	2.040	2.040
Irán	1.354	1.703	1.846	1.978	1.915
Sudáfrica	1.406	1.555	1.660	1.670	1.670
Chile	1.122	1.259	1.526	1.630	1.650
Otros	21.460	16.851	18.545	19.350	18.711
Mundo	61.382	55.328	56.262	59.644	58.467

Fuente: FAO, Anuarios de Producción.

Norteamérica, cuya producción en 1997 estuvo representada en un 93% por Estados Unidos, tuvo su máximo volumen en dicho año, alcanzando los 6,7 millones de toneladas, cifra que supera en más de 1 millón la de 1996. En los años previos, la producción de Norteamérica fluctuó en cifras en torno a los 5,1 y 6,1 millones de toneladas.

La producción del Continente Africano representó, en 1997, un 5,3% de la producción mundial. Durante el período analizado, la producción proveniente de África experimentó un crecimiento, del orden del 25%, estabilizando su producción en torno a los 3 millones de toneladas. Más del 50% de la producción del continente ha estado representado por Sudáfrica.

El Continente Asiático aumentó notoriamente su producción durante la serie histórica analizada, pasando desde 7,7 a 12,8 millones de toneladas entre 1986 y 1997, aunque mostró una cierta tendencia a estabilizarse durante los últimos tres años. Más del 50% de la producción de Asia proviene, en orden decreciente, de Turquía, China e Irán.

En el Continente Sudamericano, en 1997, el 96% de la producción se obtuvo en Argentina (41,6%), Chile (33,6%), Brasil (18,4%) y Uruguay (2,5%). Estos cuatro países, durante 1986/97, tuvieron una participación promedio del 8% de la produc-

ción mundial, superior a la participación que representan en la superficie total de viñedos. La evolución que ha experimentado la producción en el continente ha sido bastante fluctuante, con una fuerte caída entre 1987 y 1991 (5,6 a 4,0 millones de toneladas), lo que se explica, principalmente, por la disminución de la producción en Argentina. Posteriormente, ésta fluctuó entre los 4,2 y 5,5 millones de toneladas, llegando en 1997 a producirse cerca de 5 millones de toneladas.

2. Pasas

La producción mundial de pasas durante el período analizado, mostró cifras en torno a 1 y 1,1 millones de toneladas anuales. Las mayores producciones de pasas se obtienen en el Continente Asiático y en Norteamérica, los que, en conjunto, representaron, en 1997, el 81% de la producción mundial (Cuadro 6).

En Sudamérica, sólo se producen pasas en Argentina y Chile. La mayor parte de dicha producción se realiza en Chile, que en 1997, participó con un 77% del volumen total.

Los principales países productores de pasas en el mundo son Estados Unidos y Turquía, los que, en 1997, representaron el 66% de la producción mundial (Cuadro 7).

Cuadro 6. Producción mundial de pasas por continente (miles de t)

Continentes	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Africa	45	38	28	25	37	34	46	32	34	42	41	41
Norteamérica	259	301	316	400	365	341	362	358	377	286	290	380
Sudamérica	15	15	18	32	32	35	29	33	36	43	27	26
Asia	560	536	562	458	413	426	482	504	505	515	521	518
Europa	158	128	166	138	143	125	104	97	95	84	93	93
Oceanía	83	60	61	64	65	80	82	44	44	33	54	54
URSS												
Mundo	1.120	1.078	1.151	1.117	1.055	1.041	1.104	1.068	1.091	1.003	1.026	1.112
Br+Ur+Ch+Ar	15	15	18	32	32	35	29	33	36	43	27	26

Fuente: FAO, Anuarios de Producción.

Cuadro 7. Principales países productores de pasas (miles de t)

Países	86-90	91-95	1995	1996	1997
EE.UU.	321	338	281	285	375
Turquía	357	345	360	360	360
Irán	53	80	90	90	90
Grecia	141	95	77	86	86
Otros	233	203	195	205	201
Mundo	1.104	1.061	1.003	1.026	1.112

Fuente: FAO, Anuarios de Producción.

3. Vino

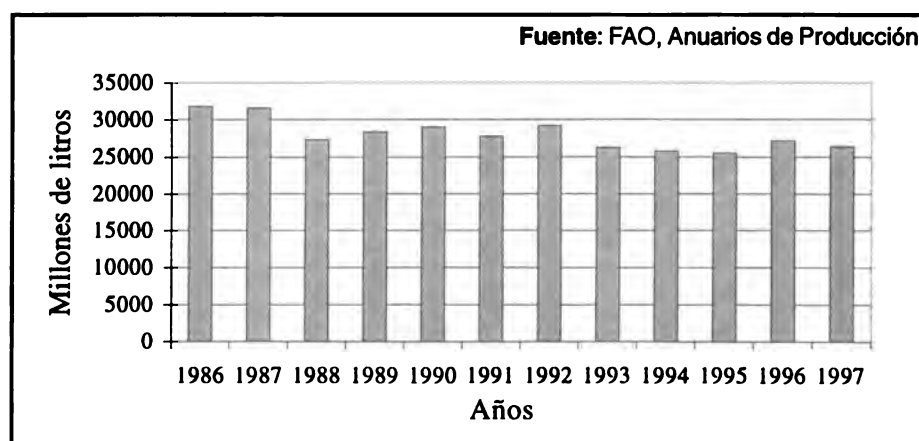
De manera similar a lo ocurrido con la superficie total de viñedos y con la producción de uvas, la producción mundial de vinos mostró una tendencia hacia la baja durante el período analizado.

Mientras en los años 1986 y 1987 se producían anualmente casi 32 mil millones de litros, diez años más tarde la producción es del orden de los 27 mil millones de litros (Cuadro 8).

Cuadro 8. Producción mundial de vino (millones de l)

Continentes	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Africa	948	1.041	1.048	1.081	1.070	1.097	1.139	1.046	1.051	1.073	1.060	1.068
Norteamérica	1.870	1.794	1.842	1.752	1.794	1.685	1.875	2.080	2.031	2.044	2.051	2.063
Sudamérica	2.673	2.796	2.599	2.798	2.726	2.263	2.203	2.307	3.045	2.379	1.999	1.999
Asia	286	286	302	263	254	260	479	536	509	1.053	1.081	1.081
Europa	24.241	23.805	19.594	20.013	21.103	20.213	21.591	18.316	17.295	18.391	20.232	19.539
Oceanía	426	438	450	545	494	449	500	490	615	559	731	672
URSS	1.408	1.469	1.500	1.930	1.570	1.800	-	-	-	-	-	-
Mundo	31.852	31.629	27.335	28.382	29.011	27.767	29.185	26.235	25.737	25.499	27.154	26.422
Br+Ur+Ch+Ar	2.653	2.776	2.579	2.781	2.709	2.246	2.190	2.295	3.032	2.359	1.977	1.977

Fuente: FAO, Anuarios de Producción.

**Figura 3. Producción mundial de vino**

A nivel continental, la mayor producción de vinos proviene de Europa, donde, en la actualidad, se produce más del 70% del vino del mundo. Sin embargo, la producción proveniente de este continente ha mostrado una tendencia decreciente durante el período analizado —aunque con cierto nivel de estabilización durante los últimos años— en torno a los 20 mil millones de litros. Los principales países productores de vinos en Europa son a Francia (28%), Italia (26%) y España (18%) (Ver Cuadro 9).

Norteamérica, durante 1997, aportó un 7,8% a la producción mundial de vinos. Un 92% de ésta se originó en Estados Unidos. Entre 1993 y 1997, la producción de Norteamérica ha tendido a estabilizarse en torno a los 2,05 mil millones de litros.

La producción de vino proveniente de Sudamérica, a partir del año 1993, presenta volúmenes similares a los de Norteamérica, participando en 1997 con un 7,6% de la producción mundial. A excepción de 1994, donde la producción de vinos alcanzó su máximo valor, en general, ésta ha mostrado una tendencia decreciente, encontrándose, en la actualidad, en montos cercanos a los 2 mil millones de litros. La mayor parte de la producción de vinos en 1997 se obtuvo

en Argentina (63,4%), seguida, en orden de importancia, por Chile (19,1%), Brasil (11,6%) y Uruguay (4,8%). Estos cuatro países representan el 99% de la producción total de Sudamérica y el 7,5% del mundo.

El Continente Asiático, si bien representa una participación minoritaria dentro de la producción mundial de vinos, durante el período analizado experimentó un notorio crecimiento, pasando de 286 millones de litros en 1986 a 1.081 millones de litros en 1997. Durante este último año, la mayor parte de la producción perteneció a China (37%), Yemen (16%), Georgia (11%) y Azerbaijan (9%).

Al igual que Asia, Oceanía también ha experimentado una tendencia creciente en la producción de vinos durante el período analizado. En 1997, de los 672 millones de litros producidos, un 92% se produjo en Australia y el restante 8% en Nueva Zelanda.

C. Consumo mundial de uva de mesa, jugo de uva, pasas y vino

En un número importante de países se carece de cifras oficiales concernientes al consumo de

Cuadro 9. Producción mundial de vino por principales países, 1986-1997 (millones de l)

Países	86-90	91-95	1995	1996	1997
Francia	6.698,0	5.825,8	5.560	5.965	5.611
Italia	6.640,2	6.133,2	5.620	5.877	5.085
España	3.410,6	2.612,4	2.116	2.987	3.443
Estados Unidos	1.668,2	1.732,2	1.867	1.888	1.900
Argentina	1.918,8	1.646,8	1.644	1.268	1.268
Sudáfrica	871,8	947,8	950	950	950
Portugal	814,6	679,2	726	953	880
Alemania	1.084,6	1.068,8	851	864	853
Australia	425,4	480,4	503	673	617
Grecia	419,6	412,8	384	411	437
Hungría	393,2	393,6	329	419	419
China	79	303	400	400	400
Chile	415,6	345	317	382	382
Yugoslavia	595,4	281	280	349	349
Otros	4.206,8	3.212,8	3.952	3.768	3.468
Mundo	29.641,8	26.074,8	25.499	27.154	26.422

jugo de uva, uva de mesa y pasas. Por lo tanto, a nivel mundial, la información se encuentra en forma muy incompleta e insuficiente. Sin embargo la Oficina Internacional de la Viña y el Vino (OIV), ha realizado algunas estimaciones respecto al consumo aparente.

1. Uva de mesa

De acuerdo a las estadísticas de la OIV, entre los países que consumen los mayores volúmenes de uva se encuentran Turquía, Estados Unidos, Italia y Brasil (Cuadro 10).

El consumo total de uva, dentro de los países considerados en el Cuadro 10, ha presentado algunas fluctuaciones durante el período considerado, aunque entre 1996 y 1997 ha tendido a estabilizarse en torno a los 55 millones de quintales.

2. Jugo de uva y pasas

En el concierto mundial, Estados Unidos es el mayor consumidor de jugo de uva, seguido a apreciable distancia por España, Alemania y Chile (Cuadro 11). La suma del consumo mundial de jugos de los países considerados en el Cuadro 11, muestra un importante incremento entre 1990 y 1992, alcanzando los 8.723 hectolitros de jugo. Posteriormente este consumo disminuyó a 6.500 hl en 1994, volviéndose a incrementar en los años siguientes hasta alcanzar cerca de 8.750 hl en 1997.

Los dos países mayores consumidores de pasas del mundo corresponden a los dos países mayores productores de pasas, como son Estados Unidos y Turquía. Otros importantes países consumidores son el Reino Unido y Alemania, Cuadro 12. La suma del consumo de pasas de los países que se señalan en dicho cuadro, indican

Cuadro 10. Consumo de uva de mesa por principales países (miles de Qm)

Países	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Turquía	13.128	11.118	11.613	13.187	10.895	11.806	13130	13.082
Estados Unidos	8.400	8.200	8.500	8.000	8.200	9.041	9.044	8.522
Italia	8.210	7.535	7.090	5.381	5.124	2.745	5.860	6.970
Brasil	3300	1.700	2.500	3.600	3.300	3.500	3.700	4.200
Alemania	2.999	3.331	3.561	2.930	3.300	3.103	3.279	3.000
España	4.230	3.482	2.498	2.608	2.458	2.847	3.931	2.885
Marruecos	1.913	2085	2.344	1.851	2.436	1.498	1.503	2.608
Francia	2.400	2230	2.337	2.269	1.995	2.059	2.160	2.203
México	1.593	1.965	1.969	1827	2.154	1.833	1.591	1.890
Grecia	1.165	1.306	1.542	1.666	1.633	1.178	1.219	1.392
Argelia	1.910	1.830	1.690	1.230	1.170	1.150	1.370	1.200
Japón	2.632	2.427	2.423	2.443	2.332	2461	2.264	1.155
Reino Unido	1.064	1.087	1.174	1.092	1.188	1.004	1.101	1.073
Bulgaria	682	796	808	467	432	918	710	710
Tunisia	391	337	440	517	620	608	610	689
Sudáfrica	420	425	375	425	467	530	560	606
Rumania	1.440	730	1.200	3.500	130	1.620	1.000	600
Hungría	610	648	499	456	420	358	384	417
Chile	257	270	283	291	306	350	429	392
Suiza	362	359	355	357	409	378	368	390
Israel	354	340	366	409	432	373	386	390
Australia	342	382	346	371	327	299	330	332
Argentina	720	588	301	359	297	294	259	300
Total	58.522	53.171	54.214	55.236	50.025	49.953	55.188	55.006

Fuente: Oficina Internacional de la Viña y el Vino. The state of vitiviculture in the world and the statistical information in 1997.

Cuadro 11. Consumo de jugo de uva (hl)

Países	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
EEUU	2.667	2.923	3.777	3.650	2.883	3.622	4.168	4.935
España	1.088	2.528	2.600	1.621	1.700	861	834	905
Alemania	739	740	914	539	798	920	973	892
Chile	NC	247	282	318	132	611	609	644
Francia	300	300	396	NC	NC	461	452	NC
Canadá	163	172	236	281	282	359	439	446
Brasil	151	140	140	138	235	355	372	405
Japón	NC	115	104	121	144	178	174	221
Rep. Checoslovaca	NC	NC	NC	NC	79	78	150	155
Reino Unido	189	163	142	139	157	132	131	138
Suiza	129	125	132	110	111	106	96	NC
Total	5.426	7.453	8.723	6.917	6.521	7.683	8.398	8.741

Fuente: Oficina Internacional de la Viña y el Vino. The State of Vitiviniculture in the World and the Statistical Information in 1997.

Cuadro 12. Principales países consumidores de pasas (miles de Qm)

Países	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Estados Unidos	2.410	1947	2.308	2.392	2.672	1.721	1.783	2.691
Turquía	2.068	2730	2.429	2.421	1.869	1.905	1.910	1.815
Reino Unido	1.150	1060	1.036	1.212	1.167	1.031	1.112	1.100
Alemania	598	695	601	645	646	663	623	649
Canadá	283	315	277	318	285	283	293	377
Total	6.509	6.747	6.651	6.988	6.639	5.603	5.721	6.632

Fuente: Oficina Internacional de la Viña y el Vino. The state of vitiviniculture in the world and the statistical information in 1997.

que, en general, este se ha mantenido sobre los 6,5 millones de quintales, con excepción de los años 1995 y 1996, en que el consumo de pasas se redujo en casi un millón de quintales, producto, principalmente, de la caída en el consumo de Estados Unidos.

3. Vino

Según la OIV, el consumo mundial de vino ha tendido a estabilizarse en torno a los 223 millones de hectolitros (Cuadro 13).

Así como Europa es el principal productor de vinos en el mundo, también es el principal consu-

midor, lo cual se refleja en una participación del 73% del consumo mundial de vino durante 1997. El mayor consumo, durante dicho año ocurrió en Francia e Italia con un 21% de participación cada uno, seguido de Alemania (12%) y España (9%) (Ver Cuadro 14).

Durante 1997 América participó con un 19% del consumo mundial de vinos. Dentro de este continente, Estados Unidos representó el 48% y Argentina el 31% del consumo. Un menor porcentaje lo ocupó Brasil con un 6%.

En Asia, el principal consumidor es China, país que, en 1997, participó con un 58% del consumo total del continente. En Oceanía se destaca

Cuadro 13. Consumo mundial de vino por continente (miles de hl)

Continentes	86-90	91-95	1995	1996	1997
África	5.125	5.407	5.808	5.815	5.766
América	48.358	43.266	42.846	42.269	43.071
Asia	4.565	5.592	6.486	6.836	7.405
Europa	177.024	166.286	164.210	162.787	163.346
Oceanía	3.830	3.654	3.671	3.737	3.945
Mundo	238.902	224.205	223.021	221.444	223.533
Br+Ur+Ch+Ar	24.977	21.861	20.081	18.869	19.239

Fuente: Oficina Internacional de la Viña y el Vino. The state of vitiviniculture in the world and the statistical information in 1997.

Cuadro 14. Principales países consumidores de vino (miles de hl)

Países	86-90	91-95	1995	1996	1997
Francia	41.715	37.310	36.515	34.795	34.941
Italia	36.621	35.122	35.623	34.693	33.820
Estados Unidos	20.845	18.759	20.044	20.463	20.800
Alemania	18.389	18.641	18.580	18.580	18.580
España	17.402	15.439	15.336	14.459	14.528
Argentina	17.804	15.720	13.888	13.365	13.505
Reino Unido	6.039	6.542	6.303	6.811	8.157
Rusia	-	6.000	6.000	5.900	5.900
Rumania	6.727	5.477	6.554	7.260	5.889
Portugal	5.589	5.813	5.695	5.800	5.600
China	2.695	3.404	3.941	4.098	4.388
Sudáfrica	3.359	3.651	4.102	4.022	4.022
Suiza	2.978	2.983	2.800	2.971	3.500
Australia	3.298	3.205	3.275	3.297	3.472
Grecia	2.512	3.191	3.200	3.200	3.200
Yugoslavia	-	2.061	2.346	2.468	3.008
Hungría	2.429	3.005	2.719	3.084	2.945
Brasil	2.861	2.913	3.085	2.250	2.730
Austria	2.630	2.589	2.640	2.545	2.545
Bélgica	-	-	-	2.029	2.444
Croacia	-	1.756	1.547	1.690	2.126
Japón	1.169	1.311	1.570	1.718	2.121
Canadá	1.831	1.783	1.775	2.016	2.101
Países Bajos	2.071	2.149	2.165	2.058	2.102
Chile	3.456	2.350	2.132	2.291	1.922
Moldavia	-	2.834	2.489	2.009	1.550
Dinamarca	1.053	1.203	1.325	1.414	1.515
Rep. Checoslovaca	-	1.297	1.193	1.182	1.262
Uruguay	856	878	976	963	1.082
Eslovenia	-	954	890	1.124	1.066
Suecia	1.026	1.058	1.071	1.142	1.051
Otros	33.547	14.807	13.242	11.747	11.661
Mundo	238.902	224.205	223.021	221.444	223.533

Fuente: Oficina Internacional de la Viña y el Vino. The state of vitiviniculture in the world and the statistical information in 1997.

el consumo de Australia, el cual, en 1997, representó el 87% del total.

D. Comercio exterior de uva, pasas y vino

1. Exportaciones e importaciones de uva

a. Exportaciones de uva

La creciente liberalización de los mercados, entre otros factores, ha permitido que las exportaciones mundiales de uva se hayan incrementado en alrededor de un 50% durante el período 1985-1996, pasando de 1,4 a 2,1 millones de toneladas y de 826 a 2.052 millones de dólares (Cuadros 15 y 16).

A nivel mundial, los mayores volúmenes y valores exportados corresponden a Europa, que en 1996 tuvo un 44% y un 42% de participación, respectivamente. Durante el período analizado, los valores de las exportaciones de este continente mostraron, hasta principios de los noventa, una

tendencia creciente. Posteriormente, entre 1994 y 1996, se observó una leve disminución, alcanzando los 870,5 millones de dólares en este último año. Los mayores volúmenes se originan en Italia, país que exporta más del 50% del total.

Las exportaciones de Sudamérica representaron, en 1996, el 25% del volumen total mundial exportado y el 22% del valor. Es destacable la importante participación que presentan las exportaciones chilenas, las cuales se incrementaron notoriamente durante el período analizado. En 1996 éstas aportaron un 96% de los volúmenes exportados de Sudamérica y representaron un 24% de los volúmenes mundiales.

Las exportaciones de Norteamérica presentaron un importante incremento en la serie histórica estudiada, pasando de 125 millones de toneladas en 1985, a 345 millones de toneladas en 1995. En 1996 éstas disminuyeron a 322 millones de toneladas. Durante este último año la participación del continente en las exportaciones mundiales alcanzó al 15% del volumen y al 20,5% del valor total.

Cuadro 15. Exportaciones de uva por continente (t)

Continentes	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Africa	43.211	31.360	44.469	47.183	50.597	62.080	56.371	89.889	87.283	101.891	103.080	110.666
Norteamérica	125.776	145.910	150.300	207.441	187.869	291.346	97.311	279.456	294.529	304.189	345.203	322.198
Sudamérica	264.358	302.927	275.010	358.497	336.422	492.689	431.759	441.728	458.390	471.169	460.387	535.105
Asia	119.055	99.881	94.675	110.821	101.024	96.934	89.593	106.187	108.683	126.344	147.430	189.613
Europa	866.466	851.556	831.594	713.625	678.772	689.791	769.936	837.842	956.250	1.051.489	840.379	939.894
Oceanía	5.804	8.767	14.318	22.283	11.089	10.495	8.906	15.594	12.705	12.780	14.597	22.862
Mundo	1.424.670	1.440.401	1.410.366	1.459.850	1.365.773	1.643.335	1.653.876	1.770.696	1.917.840	2.067.862	1.911.076	2.120.338
Br+Ur+Ch+Ar	264.155	302.821	274.883	355.226	326.941	476.723	427.231	445.034	470.756	473.887	454.601	521.547

Fuente: FAO, Anuario de Comercio.

Cuadro 16. Exportaciones de uva por continente (miles de US\$)

Continentes	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Africa	26.037	31.736	51.809	66.156	62.074	91.715	62.786	68.955	67.735	123.630	116.609	92.137
Norteamérica	95.222	122.505	136.557	162.351	161.146	291.267	326.682	311.069	343.877	357.283	409.681	421.013
Sudamericana	226.954	253.278	278.759	322.156	291.172	395.278	314.154	335.203	347.106	364.889	366.561	452.653
Asia	57.797	59.500	61.028	66.368	73.070	80.608	73.419	82.026	82.363	99.432	143.093	178.444
Europa	413.333	525.111	600.296	617.268	586.363	785.601	803.306	783.917	770.654	915.226	888.312	870.510
Oceanía	7610	11144	17491	32.226	17.972	16.566	17.209	28.146	22.745	21.124	24.548	37.092
Mundo	826.95	1.003.274	1.145.940	1.266.525	1.191.797	1.661.035	1.597.556	1.609.316	1.634.480	1.881.584	1.948.804	2.051.849
Br+Ur+Ch+Ar	226.639	253.114	278.534	320.423	286.661	306.425	332.212	340.854	487.818	364.848	359.477	439.866

Fuente: FAO, Anuario de Comercio.

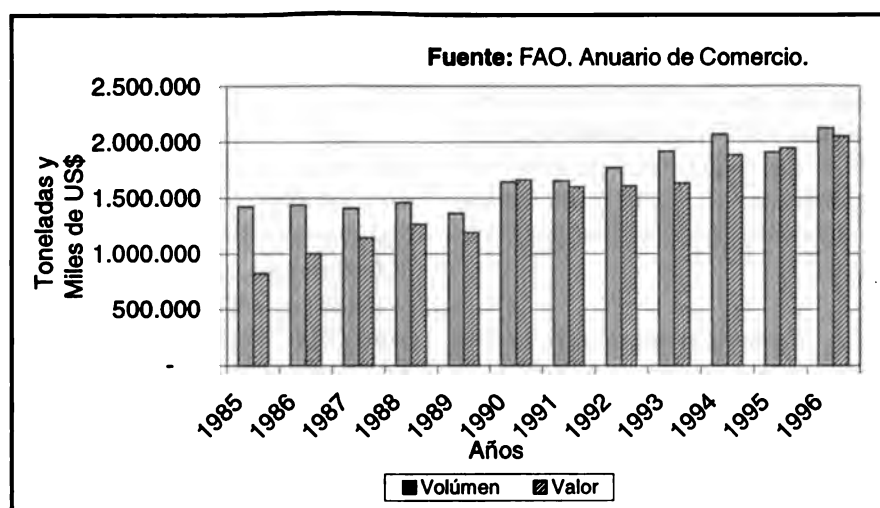


Figura 4. Exportaciones mundiales de uva

Las exportaciones del Continente Africano están representadas, casi en su totalidad, por Sudáfrica, experimentando un notorio crecimiento entre 1985 y 1996. Algo similar ocurrió en Oceanía, cuyos volúmenes exportados prácticamente se cuadruplicaron durante ese mismo período.

Por otra parte, Asia, sólo durante 1994-1996, mostró un crecimiento significativo de sus valores y volúmenes exportados.

En los Cuadros 17 y 18 se señalan los principales países exportadores de uva, tanto en volumen como en valores, para el período comprendido entre 1985 y 1996. Los países que se destacan nítidamente por sus volúmenes exportados son Italia y Chile, seguidos por Estados Unidos, Sudáfrica y Grecia. En cuanto al valor de las exportaciones, en el año 1996 Chile desplazó del primer lugar a Italia, que venía mostrando una declinación en el último trienio.

Cuadro 17. Exportaciones de uva por principales países (t)

Países	85-89	90-94	1994	1995	1996
Sudáfrica	43.206	78.279	99.899	101.923	109.300
Estados Unidos	127.954	248.354	259.555	264.186	259.495
Chile	300.895	443.710	458.160	442.818	513.093
Grecia	90.309	91.563	100.437	78.187	102.132
Italia	456.726	539.776	665.352	470.561	532.469
Holanda	24.401	50.497	65.410	64.025	85.188
España	95.827	109.825	92.161	91.091	96.806
Otros	280.894	248.718	326.888	398.285	421.855
Mundo	1.420.212	1.810.722	2.067.862	1.911.076	2.120.338

Fuente: FAO, Anuario de Comercio.

Cuadro 18. Exportaciones de uva por principales países (miles de US\$)

Países	85-89	90-94	1994	1995	1996
Sudáfrica	47.418	82.182	122.828	116.117	91.129
Estados Unidos	122.286	296.470	320.807	342.924	367.221
Chile	269.364	336.095	350.023	345.343	429.390
Grecia	52.442	76.077	78.187	105.706	101.061
Italia	317.795	473.864	513.985	430.380	415.541
Holanda	35.574	82.619	103.610	116.647	117.831
España	57.026	101.107	91.781	109.873	95.230
Otros	184.992	228.381	300.363	381.814	434.446
Mundo	1.086.898	1.676.794	1.881.584	1.948.804	2.051.849

Fuente: FAO, Anuario de Comercio.

b. Importaciones de uva

Las importaciones de uva se han incrementado notoriamente durante 1985/96, naturalmente, en montos similares a los registrados para las exportaciones, alcanzando los 2.092,8 mil toneladas y 2.490,4 millones de dólares en el año 1996 (Cuadros 19 y 20).

A nivel continental, el principal importador es Europa. Actualmente sus importaciones sobrepasan el millón de toneladas (59% del volumen mundial). Dentro de éstas, los mayores volúmenes y valores corresponden a Alemania, que en 1996 tuvo una participación en torno al 31% (Cuadros 21 y 22). También se destacan las importaciones realizadas por Francia, Reino Unido y Holanda

que en 1996 tuvieron una participación del 11%, 9% y 8%, respectivamente, respecto al volumen total.

Las importaciones realizadas por Norteamérica en 1996 representaron el 25% del volumen mundial. Durante 1986 y 1990, éstas se incrementaron notoriamente, pasando de 337,2 a 563 mil toneladas. En el último trienio analizado (1994/96), si bien los valores importados continuaron incrementándose, los volúmenes han tendido a estabilizarse en torno a las 530 mil toneladas. Un alto porcentaje de estas importaciones fueron realizadas por Estados Unidos y Canadá, ambos países en conjunto, para 1996, ingresaron el 92% de los volúmenes de Norteamérica (Cuadros 21 y 22).

Cuadro 19. Importaciones de uva por continente (t)

Continentes	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Africa	1.075	988	1.113	1.680	1.772	1.805	1.827	2.457	2.938	2.922	3.975	3425
Norteamérica	337.253	351.250	381.280	419.597	446.257	563.007	513.122	489.043	519.447	528.134	535.968	529.930
Sudamérica	2.462	4.386	5.187	5.971	12.960	16.332	16.040	13.013	15.872	25.182	40.740	52.427
Asia	114.213	112.699	110.857	146.846	159.493	152.675	144.368	170.638	179.955	199.237	228.605	271.503
Europa	903.626	885.690	954.928	906.418	807.374	897.305	991.949	1.084.358	1.049.906	1.233.606	1.024.069	1.227.628
Oceanía	1.148	3.430	5.150	6.279	6.187	5.535	5.521	4.664	5.726	6.503	8.396	7.850
URSS	15.303	23.734	1.157	2.780	599	-	20	-	-	-	-	-
Mundo	1.375.080	1.382.177	1.459.672	1.489.571	1.434.642	1.636.659	1.672.847	1.764.323	1.776.844	1.995.584	1.841.763	2.092.763
Br+Ur+Ch+Ar	841	2.078	2.626	5.365	13.847	14.435	12.162	4.822	4512	8830	26.245	33.758

Fuente: FAO, Anuario de Comercio.

Cuadro 20. Importaciones de uva por continente (miles de US\$)

Continentes	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Africa	1.485	1.545	1.818	2.153	2.720	2.967	2.967	3.800	4.413	4.195	6.294	5.114
Norteamérica	299.474	301.447	356.607	500.098	471.296	595.110	554.130	551.836	586.148	598.988	628.038	713.142
Sudamérica	1.423	3.448	4.463	5.489	13.774	18.180	16.328	11.846	14.819	21.312	41.087	49.215
Asia	96.711	94.617	100.694	149.673	164.070	189.187	176.767	203.399	206.435	240.990	296.689	355.297
Europa	494.209	629.949	759.137	874.427	789.513	1.105.476	1.215.301	1.236.209	1.048.046	1.278.734	1.260.773	1.352.364
Oceanía	2.413	5.571	7.612	10.554	10.932	10.310	9.754	8.583	9.417	11.845	15.843	15.312
URSS	6.903	12.878	712	1.719	360	-	70	-	-	-	-	-
Mundo	902.618	1.049.455	1.231.043	1.544.113	1.452.665	1.921.230	1.975.317	2.015.923	1.873.778	2.156.064	2.248.724	2.490.444
Br+Ur+Ch+Ar	716	1.930	2.708	5.141	15.757	16.941	12.746	4.824	4.709	9.737	28.284	36.403

Fuente: FAO, Anuario de Comercio.

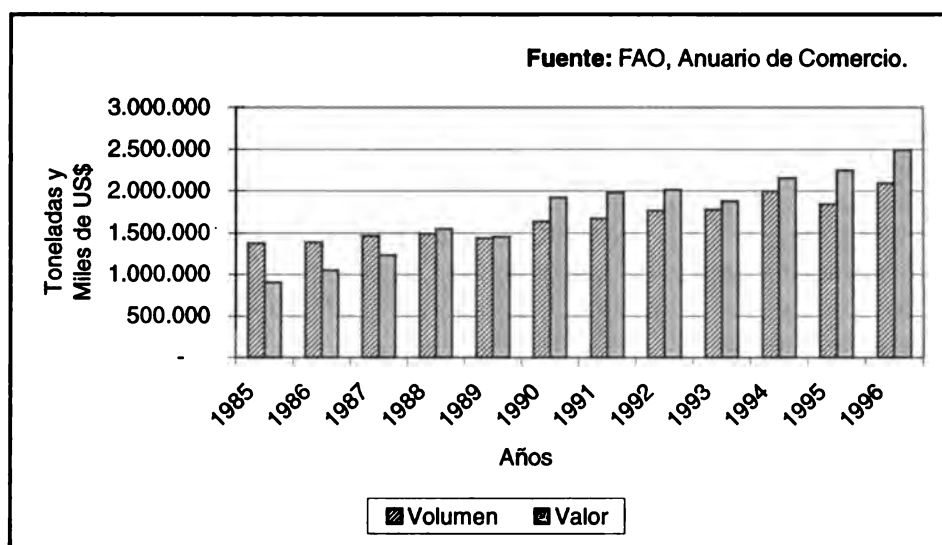


Figura 5. Importaciones mundiales de uva

Cuadro 21. Importaciones de uva por países (t)

Países	85-89	90-94	1994	1995	1996
Canadá	157.942	159.294	143.680	147.050	129.738
Estados Unidos	222.837	333.675	323.961	349.666	359.826
Hong Kong	21.245	32.588	39.886	54.691	75.868
Bélgica	41.830	59.646	76.643	77.215	87.055
Francia	138.056	154.763	168.348	122.578	135.094
Alemania	297.221	367.134	380.669	319.569	379.353
Holanda	64.910	97.108	112.302	99.889	102.123
Reino Unido	111.534	127.677	135.307	114.279	126.348
Otros	372.653	436.732	614.788	556.816	697.358
Mundo	1.428.228	1.768.617	1.995.584	1.841.753	2.092.763

Fuente: FAO, Anuario de Comercio.

Cuadro 22. Importaciones de uva de mesa por países (miles de US\$)

Países	85-89	90-94	1994	1995	1996
Canadá	142.494	179.415	170.034	182.844	176.968
Estados Unidos	235.256	61.533	348.542	396.390	491.943
Hong Kong	28.894	59.798	76.738	111.106	148.977
Bélgica	36.205	77.397	102.811	122.691	115.534
Francia	112.401	154.125	142.295	135.205	132.957
Alemania	201.362	388.720	386.811	376.643	424.065
Holanda	55.339	121.345	130.874	136.119	105.291
Reino Unido	126.364	187.773	197.226	205.403	222.603
Otros	372.653	436.732	614.788	556.816	697.358
Mundo	1.235.979	1.987.498	2.156.064	2.248.724	2.490.444

Fuente: FAO, Anuario de Comercio.

Las importaciones del Continente Asiático han estado incrementándose durante todo el período analizado, pasando de 114,3 mil toneladas a 271,5. En 1996, éstas representaban el 13% de los volúmenes mundiales y un 14% del valor. Los mayores volúmenes y valores importados son realizados por Hong Kong, los que en 1996, tuvieron una participación de 28% y 42% respectivamente. Se debe señalar que, durante 1985/96, éstos se incrementaron de 21,2 a 75,9 toneladas.

Las importaciones de uva realizadas por Sudamérica alcanzaron, en 1996, sólo el 2,5% de los volúmenes mundiales y el 1,9% del valor. Si bien esta participación es relativamente baja, se debe destacar el importante crecimiento que experimentaron entre 1985 y 1996, pasando de 2.462 a 52.427 toneladas. En 1996 el 56% de las importaciones fueron realizadas por Brasil.

Africa y Oceanía representan una participación marginal dentro de las importaciones totales, (inferior al 1%), aunque se incrementaron significativamente durante el período analizado.

2. Exportaciones e importaciones de vino

a. Exportaciones de vino

Durante el período 1985 a 1997 las exportaciones mundiales de vino han mostrado una tendencia creciente. En 1997 éstas alcanzaron los 6.424 millones de litros. La evolución experimentada por los valores exportados ha mostrado tasas de crecimiento mayores a la de los volúmenes, lo cual ha sido el reflejo de los mayores precios alcanzados por los vinos (Cuadros 23 y 24).

Cuadro 23. Exportaciones mundiales de vino, vermut y similares (miles de l)

Continentes	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997*
Africa	229.662	94.985	78.733	62.859	106.102	42.976	41.750	48.864	44.182	77.341	161.127	148.507	129.300
Norteamérica	23.575	28.144	44.064	67.436	84.467	102.358	113.531	128.498	123.356	126.151	140.469	170.926	227.600
Sudamérica	39.103	37.460	40.527	42.407	62.349	111.257	103.860	125.202	141.546	167.768	373.152	348.619	353.300
Asia	38.313	33.304	24.117	27.579	34.334	66.211	54.794	52.214	56.425	123.144	112.917	105.137	79.600
Europa	5.155.541	4.208.001	4.158.701	4.272.361	4.479.580	4.131.946	4.017.174	4.064.523	4.396.788	5.139.787	5.068.765	5.021.793	5.450.500
Oceanía	9.614	12.103	22.548	42.279	43.124	41.125	60.076	85.907	111.587	162.033	122.413	246.016	183.700
URSS	14.028	64.477	91.155	81.033	44.045	40.000	20.000	-	-	-	-	-	-
Mundo	5.509.836	4.476.564	4.459.845	4.595.954	4.854.001	4.535.873	4.411.185	4.520.208	4.883.884	5.796.224	5.978.843	6.040.998	6.424.000
Br+Ur+Ch+Ar	39.018	37.042	40.326	42.267	62.211	111.044	103.749	124.870	141.116	167.468	372.750	348.259	

* Corresponde a las estadísticas de la OIV.
Fuente: FAO, Anuario de Comercio.

Cuadro 24. Exportaciones mundiales de vino, vermut y similares (miles de US\$)

Continentes	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Africa	62.641	34.267	35.653	38.767	44.879	40.498	54.227	65.362	53.450	88.640	213.754	211.278	211.278
Norteamérica	27.890	36.871	61.643	88.642	106.146	135.090	152.097	175.284	174.965	187.574	235.257	316.166	316.166
Sudamérica	17.811	22.069	27.393	37.724	57.585	79.811	111.426	160.958	177.020	192.628	274.645	381.520	381.520
Asia	18.017	19.528	21.596	28.121	25.034	36.224	40.066	49.158	44.285	100.969	121.484	135.702	135.702
Europa	4.304.340	5.228.200	6.080.355	6.557.467	6.798.286	8.024.218	7.685.234	8.272.932	7.212.348	8.314.079	9.478.053	10.437.688	10.437.688
Oceanía	14.938	17.371	32.998	79.757	102.462	103.933	156.315	208.105	233.269	280.366	314.120	472.025	472.025
URSS	34.676	97.405	131.664	134.473	86.028	80.000	30.000	-	-	-	-	-	-
Mundo	4.480.313	5.455.711	6.913.302	6.964.951	7.220.420	8.499.774	8.229.365	8.949.799	7.910.337	9.164.256	10.637.313	11.954.379	11.954.379
Br+Ur+Ch+Ar	17.721	21.661	27.191	37.594	57.470	79.611	111.344	160.762	176.655	192.300	274.445	381.038	381.038

Fuente: FAO, Anuario de Comercio.

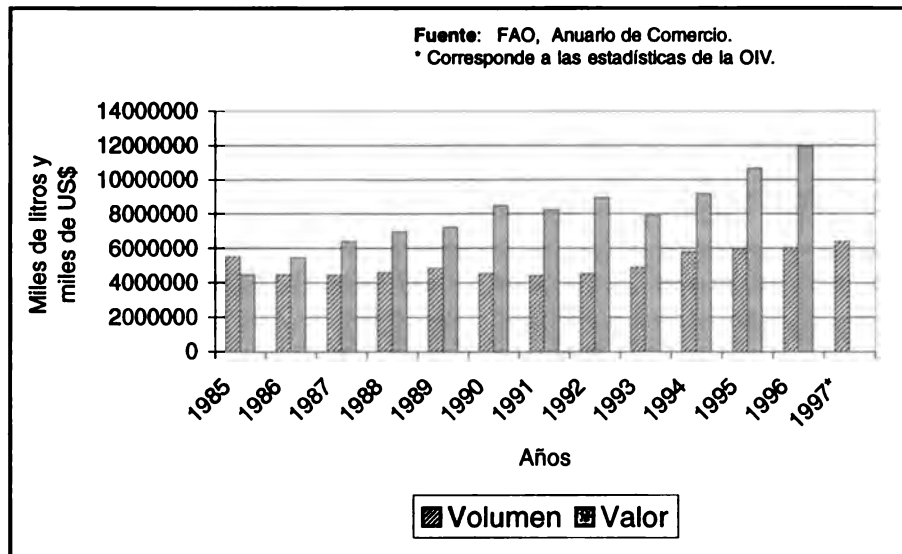


Figura 6. Exportaciones de vino

Un monto significativo de los volúmenes exportados proviene de Europa, que, en 1997, participó con un 84% de las exportaciones mundiales. Especialmente relevantes son las exportaciones provenientes de Francia e Italia, las que, en su conjunto, representaron el 56% de los volúmenes exportados por el continente, seguido en orden de importancia por España (17%).

Sudamérica es el continente que ocupa el segundo lugar, en términos de exportaciones de vinos, a apreciable distancia de Europa. En 1997 éstas alcanzaron el 5,5% del volumen mundial. Durante el período analizado éstas se incrementaron significativamente, pasando de 39 millones de litros en 1985, a 353 millones de litros en 1997 y de 17,8 a 381,5 millones de dólares entre 1985 y 1996 respectivamente. Parte importante de este crecimiento se explica por el auge que han tenido las exportaciones chilenas, las cuales, en 1996, representaron el 58% de los volúmenes y el 77% del valor de exportaciones de vinos en Sudamérica. También se destacan las exportaciones realizadas por Argentina, que, en 1996, significaron el 37% de los volúmenes exportados y el 18% del valor (Cuadros 25 y 26).

Las exportaciones provenientes de Norteamérica, se incrementaron de 23,5 millones de litros en 1985 a 227,6 en 1997, mientras su valor en dólares aumentó de 27,8 a 216 millones de dólares entre 1985 y 1996. Casi la totalidad de estas exportaciones se originan en Estados Unidos, las que, para 1997, representaron el 97,5% del volumen exportado por el continente.

En Oceanía, las exportaciones provienen, básicamente, de Australia y representaron en 1997 un 93% de los 183,7 millones de litros exportados por el continente. Como se observa en los Cuadros 23 y 24, tanto el valor como el volumen de las exportaciones durante 1985/95 se incrementaron significativamente.

Las exportaciones de África experimentaron fuertes fluctuaciones durante el período analizado y más del 80% de éstas provienen de Sudáfrica. En 1997 alcanzaron un volumen cercano a los 130 millones de litros.

Las exportaciones de Asia representan una participación muy poco significativa con respecto al resto de los continentes, alcanzando, en 1997, los 79,6 millones de litros

A nivel de países, los principales exportadores, tanto en volumen como en valor, son los que se señalan en los Cuadros 25 y 26, respectivamente.

b. Importaciones de vino

Las importaciones mundiales de vino han tenido un comportamiento fluctuante entre 1985 y 1989. Posteriormente han evolucionado positivamente, aumentando desde 4.417,7 en 1991 a 5.620,8 millones de litros en 1997. Entre los años 1991 y 1996 su valor se incrementó de 8.634,5 a 11.522,5 millones de dólares (Cuadros 27 y 28).

Así como el Continente Europeo es el principal exportador de vinos, también es el mayor importa-

Cuadro 25. Exportaciones de vino, vermut y similares por principales países (miles de l)

Países	85-89	90-94	1994	1995	1996	1997 *
Francia	1.299.940	1.169.989	1.137.249	1.167.497	1.310.772	1.543.400
Italia	1.399.440	1.430.466	1.844.117	1.751.549	1.511.555	1.534.700
España	537.519	749.248	835.724	669.113	730.066	909.500
Portugal	152.928	196.565	189.306	155.549	195.119	245.000
Alemania	276.851	291.107	335.502	254.396	263.041	209.900
Australia	24.207	85.399	154.094	114.477	234.919	170.600
Estados Unidos	47.301	116.143	123.242	136.372	167.524	222.100
Chile	18.021	8.110	118.501	129.569	203.922	216.300
Sudáfrica	5.887	24.503	52.717	129.557	120.047	108.600
Moldavia	—	87.306	154.906	259.751	289.423	199.700
Bulgaria	216.129	114.911	134.431	199.700	183.470	180.500
Hungría	236.673	106.622	104.249	128.247	108.784	100.600
Argentina	15.051	29.851	33.701	227.986	127.975	120.500
Otros	549.295	401.639	578.485	655.080	594.381	641.900
Mundo	4.779.240	4.829.475	5.796.224	5.978.843	6.040.998	6.424.000

* Corresponde a las estadísticas de la OIV.

Fuente: FAO, Anuario de Comercio.

Cuadro 26. Exportaciones de vino, vermut y similares por principales países (miles de US\$)

Países	85-89	90-94	1994	1995	1996
Francia	2.992.407	4.067.488	4.006.548	4.601.844	4.856.082
Italia	1.025.358	1.611.128	1.814.935	2.013.273	2.362.787
España	467.883	781.813	849.275	992.211	1.151.944
Portugal	287.303	443.328	447.112	453.451	538.484
Alemania	410.417	474.128	493.068	465.385	504.288
Australia	45.106	177.095	256.664	287.561	431.448
Estados Unidos	62.069	160.162	182.350	226.341	308.736
Chile	20.024	105.488	143.695	182.407	294.372
Sudáfrica	7.027	33.975	69.507	186.650	186.783
Moldavia	—	37.997	62.790	113.098	179.223
Bulgaria	192.440	107.553	96.779	128.850	140.063
Hungría	138.855	83.256	93.545	125.291	96.052
Argentina	5.648	64.218	35.255	78.596	69.457
Otros	448.002	425.876	612.733	782.355	834.660
Mundo	6.102.539	8.550.706	9.164.256	10.637.313	11.954.379

Fuente: FAO, Anuario de Comercio.

Cuadro 27. Importaciones mundiales de vino, vermut y similares (miles de l)

Continentes	1985	1986	1987	1988	1988	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997*
Africa	187.403	165.340	141.232	132.114	134.348	113.015	131.098	169.554	136.985	134.169	144.108	145.756	137.300
Norteamérica	685.320	559.370	492.089	481.873	483.839	466.151	420.243	454.039	444.799	487.424	475.292	558.503	683.000
Sudamérica	28.180	29.063	27.098	25.793	26.531	27.092	41.614	43.808	73.125	99.948	79.257	74.847	76.100
Asia	67.261	51.595	78.028	104.322	117.175	115.295	102.173	97.259	95.738	158.673	162.254	185.570	260.100
Europa	3.688.606	3.398.379	3.415.248	3.559.841	3.752.770	3.467.920	3.572.460	3.582.016	3.500.618	4.480.736	4.437.350	4.407.802	4.413.600
Oceanía	31.815	32.038	24.156	19.408	26.967	27.112	30.106	26.463	39.846	51.703	50.226	45.816	50.700
URSS	678.567	234.453	175.949	155.914	228.704	230.000	120.000	-	-	-	-	-	-
Mundo	5.367.152	4.470.238	4.353.800	4.479.265	4.770.334	4.446.585	4.417.694	4.473.139	4.541.111	5.412.653	5.348.487	5.418.294	5.620.800
Br+Ur+Ch+Ar	5.667	8.444	5.229	6.424	10.169	10.237	11.385	11.691	37.533	53.938	39.194	37.644	-

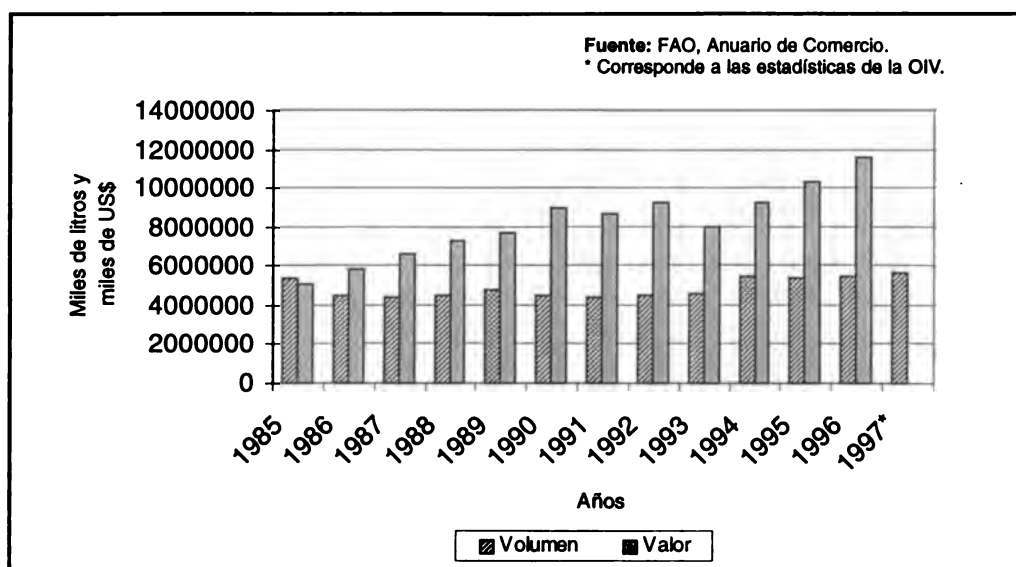
* Corresponde a las estadísticas de la OIV.

Fuente: FAO, Anuario de Comercio.

Cuadro 28. Importaciones mundiales de vino, vermut y similares (miles de US\$)

Continentes	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1995
Africa	96.488	101.562	102.966	102.090	114.537	127.490	154.365	210.326	132.671	133.799	157.593	136.113
Norteamérica	1.200.987	125.4406	1.251.368	1.354.934	1.406.341	1.447.390	1.406.431	1.608.533	1.471.565	1.584.699	1.729.665	2.020.374
Sudamérica	30.732	3.7604	35.692	41.202	41.738	50.084	61.763	71.935	99.454	119.423	130.960	110.957
Asia	121.063	12.8344	213.345	304.817	409.675	510.259	454.355	467.641	400.225	557.406	691.459	829.573
Europa	2.869.910	378.9937	4.603.727	5.163.401	5.213.845	6.289.756	6.270.913	6.623.626	5.508.274	6.716.701	7.486.801	8.305.005
Oceanía	69.313	8.3408	70.340	58.798	87.253	90.544	96.697	82.994	88.384	99.875	128.602	120.516
URSS	624.160	41.7247	329.371	312.607	361.418	390.000	190.000	-	-	-	-	-
Mundo	5.012.653	581.2508	6.606.809	7.337.849	7.634.807	8.905.523	8.634.524	9.215.055	7.985.573	9.211.903	10.325.080	11.522.538
Br+Ur+Ch+Ar	7.629	1.2424	8.492	1.1645	18.883	22.548	22.784	22.617	46.644	67.850	78.117	63.180

Fuente: FAO, Anuario de Comercio.

**Figura 7. Volúmenes mundiales importados de vino**

dor, representando, en 1997, el 78,5% de los volúmenes mundiales importados. La mayor parte de éstos se destinan a Alemania, seguido en orden de importancia por el Reino Unido y Francia. En 1997, estos tres países participaron con el 58% de las importaciones totales del continente.

Entre 1985 y 1995 los volúmenes importados por Norteamérica tuvieron un comportamiento fluctuante, incrementándose notoriamente en 1996 y 1997. Las importaciones realizadas por Norteamérica representaron el 12% del volumen mundial durante 1997. Un alto porcentaje de éstas fueron realizadas por Estados Unidos (66%).

Las importaciones de vino del Continente Asiático representaron en 1997 el 4,6% de las importaciones mundiales, destinándose cerca del 50%

a Japón (Cuadros 29 y 30). Entre 1985 y 1996 las importaciones de este continente se incrementaron de 67,2 a 260,1 millones de litros, y de 121,0 a 829,5 millones de dólares.

Durante el período de análisis, las importaciones realizadas en el Continente Africano han sido fluctuantes, aunque entre los años 1993 y 1997 han tendido a estabilizarse en torno a los 135 y 145 millones de litros.

Si bien, las importaciones de Sudamérica y Oceanía han evolucionado positivamente durante el período analizado, éstas participaron con volúmenes bastante poco significativos dentro de las importaciones mundiales. En conjunto ambos continentes representaron sólo el 2,2% durante 1997.

Cuadro 29. Importaciones mundiales de vino por principales países (miles de l)

Países	85-89	90-94	1994	1995	1996	1997 *
Alemania	910.321	1.065.711	1.129.589	948.060	1.129.809	1.169.900
Reino Unido	639.076	715.597	799.401	701.548	758.758	802.200
Francia	534.388	588.177	711.203	639.465	537.812	573.800
Rusia	s/i	122.489	338.000	495.580	361.489	293.000
E.E.U.U.	359.511	252.685	270.012	282.902	355.437	454.400
Bélgica	227.686	242.552	242.177	252.534	243.836	228.100
Holanda	225.078	230.304	235.650	193.312	217.143	189.500
Suiza	212.219	178.526	176.296	188.695	185.890	185.300
Canadá	141.959	150.569	158.767	151.134	173.213	178.400
Dinamarca	107.394	124.027	126.647	134.206	152.275	167.900
Suecia	102.596	151.812	139.865	89.340	117.687	106.000
Japón	63.842	82.079	93.592	116.671	115.991	130.000
Italia	63.672	59.546	25.798	25.161	30.017	114.900
Otros	1.100.416	743.157	965.656	1.129.879	1.038.937	1.027.400
Mundo	4.688.158	4.658.236	5.412.653	5.348.487	5.418.294	5.620.800

* Corresponde a las estadísticas de la OIV.

Fuente: FAO, Anuario de Comercio.

Cuadro 30. Importaciones mundiales de vino por principales países (miles de US\$)

Países	85-89	90-94	1994	1995	1996
Alemania	932.092	1.524.343	1.442.714	1.476.761	1.853.808
Reino Unido	1.161.412	1.652.234	1.751.152	1.770.200	2.114.799
Francia	292.003	419.853	454.237	534.963	529.887
Rusia	s/i	108.344	292.141	560.007	437.305
E.E.U.U.	1.009.665	1.080.083	1.142.712	1.273.210	1.554.528
Bélgica	387.939	649.453	636.516	749.961	680.356
Holanda	346.974	505.582	518.761	474.963	561.234
Suiza	359.608	473.474	457.770	572.291	603.947
Canadá	210.455	301.629	315.259	332.067	384.982
Dinamarca	152.479	246.071	263.283	312.198	361.728
Suecia	110.907	188.785	272.885	177.057	276.427
Japón	173.297	352.517	375.049	486.369	524.013
Italia	129.389	186.570	136.685	140.747	155.363
Otros	1.214.706	1.144.915	1.152.739	1.464.286	1.484.161
Mundo	6.480.925	8.790.516	9.211.903	10.325.080	11.522.538

Fuente: FAO, Anuario de Comercio.

3. Exportaciones e importaciones de pasas

a. Exportaciones de pasas

Durante el período comprendido entre los años 1985 y 1996 las exportaciones mundiales

de pasas fluctuaron en cifras cercanas a las 480 y 642 mil toneladas. En los años 1995 y 1996 alcanzaron volúmenes en torno a las 570 mil toneladas y valores sobre los 700 millones de dólares (Cuadros 31 y 32).

Cuadro 31. Exportaciones de pasas por continente (t)

Continentes	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Africa	22.018	20.101	22.800	22.419	17.997	20.467	20.675	24.505	29.783	20.566	20.455	22.126
Norteamérica	71.060	85.293	92.875	107.309	102.145	126.778	140.254	135.564	127.530	127.323	132.793	138.876
Sudamérica	8.555	10.923	11.311	16.744	25.842	31.399	35.010	20.529	22.171	37.712	35.885	35.935
Asia	164.747	216.314	220.611	203.142	214.873	200.369	215.775	205.591	212.818	317.909	288.177	276.478
Europa	156.418	148.561	134.114	88.299	125.688	117.889	77.584	88.185	90.250	96.503	74.484	77.666
Oceanía	62.904	51.448	57.049	43.959	50.986	40.284	37.247	44.649	55.073	41.679	15.528	23.383
Mundo	485.702	532.640	538.760	481.872	537.531	537.186	526.545	519.023	537.625	641.692	567.322	574.464
Br+Ur+Ch+Ar	8.555	10.923	11.311	16.744	25.842	31.399	35.008	20.481	22.031	37.687	35.881	35.910

Fuente: FAO, Anuario de Comercio.

Cuadro 32. Exportaciones de pasas por continente (miles de US\$)

Continentes	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Africa	17.337	22.751	26.250	25.522	20.220	28.800	22.462	28.044	32.073	22.106	23.601	27.048
Norteamérica	95.094	114.419	135.212	159.536	156.445	180.482	190.108	187.005	193.045	203.600	209.211	226.110
Sudamérica	6.789	10.569	12.302	11.970	22.037	30.400	36.244	25.169	28.194	43.855	39.381	42.295
Asia	158.952	230.798	265.701	242.828	250.272	253.662	231.935	219.226	225.135	292.349	303.508	287.517
Europa	123.621	149.175	149.147	103.544	138.309	159.536	127.254	152.171	106.060	113.225	104.447	111.420
Oceanía	45.603	50.075	64.288	58.697	70.921	54.381	59.816	63.788	68.201	500.18	219.82	37.431
Mundo	447.396	577.787	652.900	602.097	658.204	707.261	667.819	675.403	652.708	725.153	702.130	731.821
Br+Ur+Ch+Ar	6.789	10.569	12.302	11.970	22.037	30.400	36.237	25.144	28.178	43.829	39.381	42.278

Fuente: FAO, Anuario de Comercio.

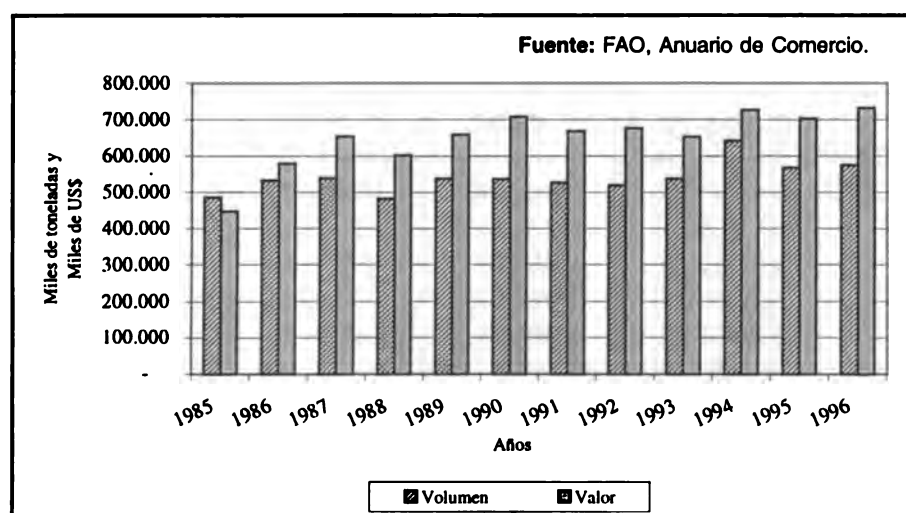


Figura 8. Exportaciones mundiales de pasas

A mediados de la década de los ochenta, los mayores volúmenes exportados eran realizados por Asia y Europa (Cuadros 31 y 32). Sin embargo, las exportaciones de este último continente han presentado una tendencia decreciente, ocupando, en la actualidad, el tercer lugar en los volúmenes exportados. Esta situación difiere con la experimentada en Norteamérica, cuyas exportaciones de pasas se incrementaron, alcanzando en la década de los noventa, el segundo lugar en los volúmenes y valores mundiales.

Las exportaciones realizadas por Sudamérica han mostrado una tendencia creciente, aunque entre 1995 y 1996 se estabilizaron en torno a las 36.000 toneladas.

Al contrario de lo acontecido en Sudamérica, Oceanía ha tendido a disminuir sus exportaciones de pasas. En 1985 éstas alcanzaban las 62,9 mil toneladas, cifra que se redujo a 23,3 mil toneladas en 1996.

Respecto al Continente Africano, las exportaciones de pasas, salvo algunas excepciones, no han experimentado mayores fluctuaciones, presentando volúmenes en torno a las 20 y 22 mil toneladas.

Como se señala en los Cuadros 33 y 34 los principales países exportadores de pasas son Estados Unidos, Turquía, Irán y Grecia. Estos cuatro países concentraron cerca del 70% de los volúmenes y valores exportados en 1996.

b. Importaciones de pasas

Al igual que las exportaciones, las importaciones de pasas presentaron variaciones durante el período analizado, llegando a estabilizarse entre 1994 y 1996 en torno a las 600 mil toneladas, período durante el cual los valores se incrementaron desde los 737,8 a 781,8 millones de dólares (Cuadros 35 y 36).

Cuadro 33. Principales países exportadores (t)

Países	85-89	90-94	1994	1995	1996
Estados Unidos	84.412	126.645	123.472	122.970	125.937
Irán	20.081	52.233	77.167	55.000	47.000
Turquía	109.599	126.865	173.250	169.702	171.869
Grecia	110.465	70.161	64.866	51.008	52.950
Otros	190.744	176.510	202.937	168.642	176.708
Mundo	515.301	552.414	641.692	567.322	574.464

Fuente: FAO, Anuario de Comercio.

Cuadro 34. Principales países exportadores (miles de US\$)

Países	85-89	90-94	1994	1995	1996
Estados Unidos	127.130	186.376	199.069	199.373	211.628
Irán	13.581	33.542	51.712	45.000	38.500
Turquía	109.389	146.708	176.191	189.933	188.322
Grecia	107.181	98.708	72.394	70.661	76.100
Otros	230.396	220.334	225.787	197.163	217.271
Mundo	587.677	685.669	725.153	702.130	731.821

Fuente: FAO, Anuario de Comercio.

Cuadro 35. Importaciones por continente (t)

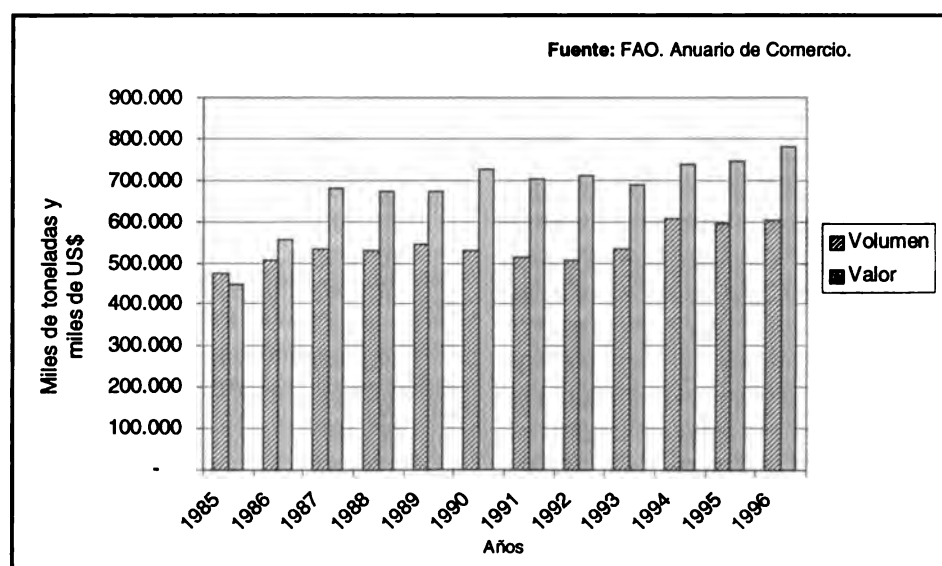
Continentes	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Africa	6.885	2.431	2.571	1.001	1.162	910	1.980	4.777	4.090	5.637	5.967	8.895
Norteamérica	34.175	37.885	39.972	41.435	46.221	45.932	49.935	39.000	45.521	49.753	46.792	52.183
Sudamérica	9.891	14.947	12.158	12.869	18.326	13.693	18.060	15.297	17.620	29.197	50.719	25.680
Asia	64.627	69.643	71.924	86.954	75.421	72.131	76.532	89.244	91.629	110.116	101.656	109.282
Europa	304.123	312.123	328.202	333.518	338.269	342.264	337.323	329.126	351.610	396.964	373.623	387.359
Oceanía	10.757	11.155	13.766	13.230	14.337	14.830	14.026	18.991	13.876	13.375	14.507	18.743
URSS	44.640	59.056	63.557	40.163	50.587	40.000	16.000	-	-	-	-	-
Mundo	475.098	507.240	532.150	529.170	544.323	529.760	513.856	506.435	534.346	605.042	593.264	602.142
Br+Ur+Ch+Ar	4.945	9.802	7.609	8425	13.327	6.636	11.308	8.438	8.853	15.237	39.432	15.781

Fuente: FAO, Anuario de Comercio.

Cuadro 36. Importaciones por continente (miles de US\$)

Continentes	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Africa	6.490	2.502	2.722	1.481	1.689	1.548	2.878	4.712	3.978	5.541	6.417	8.435
Norteamérica	35.393	39.047	47.807	53.241	59.663	59.735	67.140	53.430	60.181	64.101	60.339	70.136
Sudamérica	9.777	16.054	13.271	11.821	18.686	14.286	19.373	18.974	23.314	34.902	29.595	30.321
Asia	63.640	76.401	89.255	100.974	93.853	93.316	91.698	103.910	108.655	126.142	124.131	127.476
Europa	282.294	353.730	415.305	427.230	415.376	482.690	477.535	488.712	460.527	491.219	506.315	522.408
Oceanía	10.904	13.020	15.457	17.232	18.611	19.550	20.255	24.687	17.101	15.916	18.313	23.046
URSS	38.623	53.546	95.205	60.451	64.628	56.000	23.200	-	-	-	-	-
Mundo	447.121	554.300	679.022	672.430	672.506	727.125	702.079	709.125	687.756	737.821	745.110	781.822
Br+Ur+Ch+Ar	5.094	10.735	8.162	7.332	14.900	8.112	12.874	10.764	12.539	19.130	18.479	19.950

Fuente: FAO, Anuario de Comercio.

**Figura 9. Importaciones mundiales de pasas**

En 1996, el 65% de los volúmenes y el 67% de los valores importados, correspondieron a Europa. Para ese mismo año, las importaciones realizadas por el Continente Asiático alcanzaron el 18% del volumen y el 16% del valor mundial. En este último continente, las importaciones de pasas han mostrado una tendencia positiva, incrementándose de 64,6 mil toneladas en 1985 a 109,2 en 1996.

Las importaciones hacia Norteamérica también han tenido una evolución favorable alcanzando las 52,1 mil toneladas en 1996 (9% del volumen mundial).

En Sudamérica, las importaciones de pasas han experimentado algunas variaciones, alcanzando el máximo volumen en 1995 con 50.719 toneladas, para caer, en 1996, a 25.680 toneladas (4,3% del volumen mundial). No obstante esta disminución en los volúmenes importados, entre 1995 y

1996 los valores de los mismos se incrementaron de 29,5 a 30,3 millones de dólares.

Para el caso de Oceanía, los volúmenes importados se han mantenido entre las 13 y 19 mil toneladas.

Entre 1985 y 1990, los volúmenes importados de pasas del Continente Africano disminuyeron en forma significativa, situación que fue revertida en los años posteriores por un aumento continuo, alcanzando en 1996 las 8.895 toneladas y los 8.435.000 dólares. Ello significó una participación del 1,5% en el volumen mundial y el 1,1% del monto en dólares.

Los principales países importadores de pasas, a nivel mundial, pertenecen al Continente Europeo y se encuentran encabezados por el Reino Unido, Alemania y Holanda (Cuadros 37 y 38).

Cuadro 37. Principales países importadores (t)

Países	85-89	90-94	1994	1995	1996
Reino Unido	117.255	116.328	121.426	105.820	112.924
Alemania	55.903	70.452	70.483	62.744	68.833
Holanda	40.609	43.610	47.776	48.559	46.654
Canadá	29.955	30.384	29.345	29.074	31.549
Japón	27.783	27.660	28.473	29.243	30.819
Rusia	—	14.545	36.100	34.510	30.564
Francia	20.601	21.180	20.912	22.069	21.935
Italia	17.006	18.113	17.848	19.202	19.026
Brasil	8.129	9.301	14.314	38.764	15.254
Bélgica	9.794	11.206	11.989	12.920	12.028
Otros	190.562	180.928	206.376	190.359	212.556
Mundo	517.596	537.888	605.042	593.264	602.142

Fuente: FAO, Anuario de Comercio.

Cuadro 38. Principales países importadores (miles de US\$)

Países	85-89	90-94	1994	1995	1996
Reino Unido	131.171	170.821	156.681	150.078	172.706
Alemania	66.387	93.682	93.421	89.336	92.137
Holanda	47.138	61.253	62.036	69.774	65.291
Canadá	37.544	44.765	40.543	40.508	46.505
Japón	36.661	43.176	44.256	45.358	48.873
Rusia	—	15.133	26.600	28.800	19.017
Francia	26.027	29.141	27.824	32.213	30.906
Italia	19.307	24.141	23.088	27.001	25.967
Brasil	8.630	11.985	18.247	17.832	19.413
Bélgica	12.077	15.581	16.611	19.108	16.371
Otros	220.134	209.157	228.514	225.102	244.636
Mundo	605.076	712.781	737.821	745.110	781.822

Fuente: FAO, Anuario de Comercio.

E. Algunos antecedentes sobre los canales de comercialización

1. El caso de la uva de mesa en el Hemisferio Sur

En el Hemisferio Sur, los grandes acopiadores y exportadoras de frutas son los monopolios estatales de comercialización los Marketings Boards de Sudáfrica, N. Zelandia y Australia o empresas preferentemente multinacionales como en Chile y Argentina. A su vez, los propios receptores están organizados como grandes empresas mayoristas distribuidoras, a escala europea, norteamericana o transcontinental, articuladas o no a los grandes compradores detallistas, como son las cadenas de supermercados. La desestacionización del consumo de fruta de clima templado se convirtió en la gran oportunidad para que los grandes operadores comerciales en el Hemisferio Norte pudieran diversificar su canasta de frutas ofertadas, anteriormente muy concentradas en el banano y en los cítricos.

De todos estos eslabones son, en definitiva, las grandes empresas que organizan la oferta en los grandes centros de consumo, las que establecen y hacen prevalecer las condiciones generales de demanda para el resto de la cadena, sin que la capacidad de influencia del Hemisferio Sur llegue a ser muy relevante. Conforme se expande, segmenta y liberaliza el comercio mundial de la fruta, ingresando los países del Sur al escenario de la competencia, la respuesta de los grandes operadores es concentrar más los negocios, fusionándose e integrándose o no verticalmente. Su finalidad se ha convertido en buscar nuevas alianzas comerciales o un mínimo de concertación con otros eslabones de la cadena, que les permita enfrentar a la competencia en un mejor pie, justamente cuando ésta se intensifica rápidamente, tanto por el desarrollo reciente como por los efectos de la Ronda Uruguay del GATT.

En el nuevo escenario comercial, los grandes operadores buscan afinar sus estrategias individuales de *marketing* como un modo de diferenciar y, por tanto, de estabilizar sus propios mercados.

2. Vino

Es muy difícil generalizar sobre los canales de comercialización existentes en los países vitivinícolas, dado que ellos responden a las ca-

racterísticas propias de cada uno de ellos. En términos generales, los canales tienen diversas etapas que parten con la producción y comercialización de la uva para vinificar, la que puede provenir de productores agrícolas, de productores-elaboradores o de empresas integradas, entendiéndose por estas últimas, aquellas que poseen el proceso completo, desde la producción de la materia prima hasta la comercialización del vino envasado. La uva puede ser vinificada, además, por elaboradores o por otro tipo de empresas, tales como las cooperativas. Los pasos siguientes en la comercialización del producto pasa por los distribuidores mayoristas y minoristas, o por los propios productores-elaboradores o por las empresas integradas.

En materia de exportación, y en el caso de los países analizados en el contexto del estudio, las empresas dedicadas al rubro efectúan sus operaciones comerciales en forma independiente, sin perjuicio de encontrarse la mayoría de ellas asociadas a diversas organizaciones gremiales. (IICA, 1995).

F. Algunos antecedentes sobre la innovación tecnológica

1. La situación de la uva de mesa en el Hemisferio Sur

A nivel mundial se ha producido una verdadera revolución tecnológica especialmente en los sistemas de conservación y transporte de la fruta. Las tecnologías de enfriamiento de la fruta y de conservación bajo atmósfera controlada han sido muy importantes para desacelerar el metabolismo y la producción de etileno en los frutos, con lo que se evita su sobremaduración prematura.

Igualmente, la modernización de la flota marítima (expresada en una mayor frecuencia de tráfico, cargueros 30% más veloces que la generación anterior de buques y con capacidad frigorizada y paletizada de carga), la racionalización de los sistemas portuarios de carga y descarga, el desarrollo de una infraestructura moderna de transporte terrestre y *packing* con sistemas de frío, junto con asegurar la continuidad de la cadena de frío, han permitido reducir el tiempo de desplazamiento de la fruta hasta su mercado de destino.

La mayor tolerancia del fruto a períodos prolongados de transporte ha permitido sustituir el flete

aéreo de alto costo por el marítimo; las pérdidas de postcosecha se han minimizado. En otras palabras, para los países del Hemisferio Sur, las distancias físicas que los separaban de los grandes mercados consumidores del norte se redujeron considerablemente en un plazo bastante breve.

La genética ha permitido el desarrollo de nuevos cultivares, de cosechas más tempranas o tardías que los anteriores, o si no, con mayor capacidad metabólica de conservación del fruto, a la vez que el desarrollo de nuevas tecnologías de manejo han posibilitado retrasar o adelantar los plazos de cosecha de las antiguas variedades. El efecto evidente de ambas tecnologías ha sido prolongar las temporadas de cosecha y asegurar flujos de suministro por más tiempo, con el consiguiente aumento de los volúmenes de negocios y de la reducción de los costos unitarios de postcosecha. Con ello, se han reducido las brechas estacionales entre ambos hemisferios, aunque de formas variables según la especie. Otro sesgo importante que ha tenido el desarrollo en genética ha sido, el desarrollo de nuevas variedades con nuevos sabores y características organolépticas, más demandables en el mercado, lo que también está jugando un importante rol diferenciador de los mismos.

2. Vino

No cabe ninguna duda que en el sector vitivinícola se han producido grandes avances en materia de innovación tecnológica. Tanto en los aspectos relacionados con la vid y su cultivo, como en el aspecto enológico.

Sólo a modo de ejemplo, se puede afirmar que en la viticultura se han producido cambios notables en materia de sistemas de plantación en alta densidad y en nuevas formas de conducción del viñedo. Los sistemas del control integrado de plagas, han permitido utilizar pesticidas más eficientes y que no dejan residuos dañinos para la salud de los seres humanos y han permitido introducir insectos benéficos en el contexto del control biológico. Nuevos sistemas de mecanización permiten la cosecha mecanizada de los viñedos y los sistemas de riego presurizado permiten regar adecuadamente, con ventajas muy notables y se pueden aplicar cantidades exactas de agua, de acuerdo a los requerimientos de las plantas. A través del sistema se pueden aplicar los fertilizantes y acceder a terrenos sobre cota de canal y de condiciones topográficas difíciles.

En materia enológica se están utilizando nuevos sistemas de elaboración de los vinos y se ha incorporado el uso de sofisticadas maquinarias tales como nuevos tipos de filtros, de envasadoras, cubas de acero inoxidable y barricas de maderas nobles, entre otras. Los equipos de frío constituyen, en la actualidad, parte del tratamiento natural al que deben someterse los vinos finos y de mesa.

En el análisis de este tema correspondiente a la situación particular de los países analizados en el presente estudio, se hace un planteamiento más detallado sobre lo que está aconteciendo en esta materia en dichos países (IICA, 1995).

G. La Oficina Internacional de la Vid y el Vino (OIV)

La OIV fue creada por el acuerdo intergubernamental del 19 de noviembre de 1924, firmado por España, Francia, Grecia, Hungría, Italia, Luxemburgo, Portugal y Túnez. La OIV funciona desde 1927 en forma ininterrumpida y actualmente la integran los siguientes 45 países: África del Sur, Alemania, Argelia, Argentina, Australia, Austria, Bélgica, Bolivia, Brasil, Bulgaria, Chile, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, EE.UU, Finlandia, Francia, Georgia, Grecia, Hungría, Israel, Italia, Líbano, Luxemburgo, Marruecos, México, Moldavia, Noruega, Nueva Zelandia, Países Bajos, Perú, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumania, Rusia, Suecia, Suiza, Siria, Túnez, Turquía, Uruguay, Ex Yugoslavia (Serbia, Montenegro).

Diferentes organizaciones internacionales o diferentes provincias o regiones colaboran con la OIV. Algunas de ellas tienen la calidad oficial de observador.

La OIV se interesa por todos los problemas científicos, técnicos, económicos y humanos concernientes a la vid y sus productos.

En su ámbito, establece programas internacionales de investigación y enseñanza y coordina y facilita los mismos en todos los países, desarrolla los contactos entre los especialistas y estimula los intercambios científicos. Trabaja en la armonización de las reglamentaciones y, con tal fin, establece normas y métodos internacionales de análisis que son retomados en las legislaciones nacionales y, sobretudo, en la Unión Europea.

Establece las bases de una política general vitícola teniendo en cuenta las producciones, necesidades y posibilidades de intercambios internacionales y da recomendaciones a los gobiernos.

Mediante sus análisis económicos y estadísticas, informa sobre las tendencias de los mercados y, a través de sus publicaciones, contribuye a la documentación sobre el tema.

Colabora con las principales organizaciones intergubernamentales e internacionales interesadas por los problemas donde la vid y sus productos son considerados. En particular trabaja en estrecha relación con la Unión Europea, la FAO, La Organización Europea para la Protección de las Plantas, la Organización Mundial de Propiedad Intelectual, el *Codex Alimentarius*, el ISO, la FIVS, la Unión Internacional de Enólogos y otros (Argentina. Inv.).

H. Reglamento vitivinícola del MERCOSUR

La producción vitivinícola cuenta con características especiales, determinadas por las distintas regiones geográficas donde se desarrollan, lo cual hizo necesario la formulación de una normativa especial que contemple dicha situación particular. En otras palabras, el vino no es un producto que sea igual en todas partes, si no que, por el contrario, responde a las características de variedades, métodos de elaboración, clima, suelo, etc.

Este reglamento, actualmente vigente, es la conclusión de una serie de actividades iniciadas en 1991 de las cuales algunas fueron convocadas por el Sub Grupo 8 y otras desarrolladas por iniciativa del sector privado.

Los principales aspectos se encuentran enmarcados en los siguientes capítulos del Reglamento:

- a) objeto y ámbito de la aplicación: se define el alcance del reglamento y su relación con las legislaciones internas de cada país;
- b) definiciones de productos: se establecen las definiciones particulares de los distintos productos vitivinícolas preservando la identidad de cada país;

- c) prácticas enológicas permitidas: se hace mención a las prácticas enológicas autorizadas, a ser aplicadas a los productos vitivinícolas, teniendo en cuenta las zonas de producción en concordancia con la normativa de la OIV;

- d) productos de uso enológico, métodos de análisis y límites y diferencias analíticas: a los efectos de facilitar la circulación y la fiscalización de los productos vitivinícolas han sido armonizados: el uso de los productos enológicos, los métodos de análisis y se ha previsto, además, el mecanismo por el cual se permite ejercer el derecho de discrepancia analítica. Al igual que en los casos anteriores se han tenido en cuenta las recomendaciones de la OIV;

- e) denominaciones de origen: se ha establecido el concepto de Denominaciones de Origen e Indicaciones Geográficas de Origen, de acuerdo a las pautas de la OIV. Este tema reafirma el espíritu del tratado y de las partes, de preservar las características propias de cada producto;

- f) circulación de los productos vitivinícolas: resulta conveniente la circulación solamente de productos envasados.

Teniendo en cuenta el proceso de reconversión de la vitivinicultura uruguaya y con el fin de otorgar el plazo suficiente para la culminación del mismo, los estados miembros concuerdan en otorgar un sistema diferente para Uruguay;

- g) armonización del sistema de fiscalización: a los efectos de tender a una igualdad de oportunidades empresariales se ha constituido un grupo de trabajo que armonice los criterios de fiscalización en los Estados miembros del MERCOSUR;

- h) rotulación y etiquetado: en virtud de la especificidad de los productos vitivinícolas, se ha estructurado un sistema de menciones obligatorias y facultativas que responden a las recomendaciones de la OIV, con el fin de que el consumidor tenga la mayor información posible con relación a los productos. Todo ello en concordancia con las normas generales en la materia, dictadas por los organismos competentes del MERCOSUR.

- i) **Comité vitivinícola del MERCOSUR:** a los efectos de asesorar a los organismos superiores del MERCOSUR, en lo atinente a una producción tan específica como la vitivinícola, se creó un comité integrado por los países miembros (Argentina. Inv.).

I. Acuerdos comerciales¹

La liberalización del comercio es un objetivo que la comunidad internacional ha venido persiguiendo, con mayor o menor éxito, desde hace muchos años, bajo la convicción de que favorece el intercambio, promueve el desarrollo y, en definitiva, aumenta el bienestar de la población.

Es así que, desde la creación del GATT en la segunda mitad de los años cuarenta, una proporción cada vez mayor de los países del mundo han venido reuniéndose, periódicamente, para acordar rebajas de los aranceles aduaneros de los productos y, últimamente, han incorporado a las negociaciones los servicios, la inversión y la propiedad intelectual vinculados al comercio.

A partir de la Ronda Uruguay del GATT, hoy OMC, la comunidad mundial renovó sus esfuerzos por liberalizar el comercio y, por primera vez, el intercambio de productos agrícolas fue ampliamente discutido e incorporado efectivamente a la normativa internacional.

Paralelamente al evento mencionado, en Latinoamérica, la mayor parte de los países realizó esfuerzos de apertura comercial, más allá de los compromisos exigidos por los términos del acuerdo de Marrakech y hoy la circulación de bienes es mucho más libre que antes de la Ronda.

1. Organización Mundial de Comercio OMC

La OMC (Organización Mundial de Comercio) fue creada mediante un acuerdo resultante de la última ronda de negociación del GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio), Ronda Uruguay, para administrar y aplicar todos los acuerdos firmados en el marco del GATT. Por lo tanto, todos los principios, derechos y obli-

gaciones aplicables a la regulación del comercio internacional acordados en el GATT, integran el cuerpo normativo de la OMC. El GATT fue suscrito en 1947 por 23 partes contratantes (Estados) que fue sucesivamente enmendado según el resultado de 8 rondas de renegociación. Los resultados de la Ronda Uruguay fueron suscritos originalmente por 123 Estados y por lo tanto, la OMC tuvo 123 miembros iniciales. Sin embargo, desde 1995 han adherido 10 Estados más, aumentando el número de miembros de la OMC a 133. Actualmente el GATT, en su función de organización internacional, ha sido reemplazado por la OMC.

Los acuerdos de integración regional han sido un rasgo importante de las políticas comerciales de las partes contratantes del GATT. Al establecerse la OMC en 1995, casi todos sus miembros eran partes, al menos, en un acuerdo notificado al GATT. Los acuerdos comerciales abarcan desde uniones aduaneras, hasta zonas de libre comercio y acuerdos de comercio preferencial.

En las últimas etapas de la Ronda Uruguay se registró un aumento del número de acuerdos regionales de integración (desde 1990 el GATT recibió la notificación de 33 de ellos), al mismo tiempo que una profundización de los ya existentes.

La cantidad y diversidad de los acuerdos regionales existentes hace difícil analizar sus repercusiones sobre el comercio. Los acuerdos regionales de integración difieren sensiblemente, por la diversidad de políticas y sectores que abarcan y por el grado de liberalización alcanzado.

2. El MERCOSUR

Los países integrantes del MERCOSUR, Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, establecieron una Unión Aduanera, eliminando entre ellos las barreras arancelarias para la casi totalidad de los productos. Además, para su relación con terceros países establecieron un Arancel Externo Común (AEC) lo que implica que un producto proveniente de cualquier país estará sometido al mismo nivel de derechos aduaneros si ingresa en cualquiera de los países del MERCOSUR.

En los años previos al inicio de la primera etapa de transición del MERCOSUR (1991/1994) se generó, casi simultáneamente en los países de la región, un intenso proceso unilateral de apertura comercial al mundo. A la vez, coincidieron

¹ Los antecedentes que se señalan a continuación han sido extraídos principalmente de las páginas Web de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación de Argentina y del Ministerio de Agricultura de Chile.

profundos procesos de ajuste macroeconómico, desregulación y estabilización monetaria. Cierta tendencia a la apreciación cambiaria, déficit de balanza comercial, notable incremento de importaciones de bienes de capital y un aumento significativo en la tasa de crecimiento del PBI por varios años consecutivos, representaron rasgos comunes del comportamiento de las economías nacionales de la región y fueron factores que acompañaron al proceso de integración facilitando su desarrollo.

Tales factores concurrentes, sumados a las condiciones naturales de complementaridad que se derivan de la proximidad geográfica y de las ventajas comparativas de cada país miembro, permiten afirmar que la región podría haber alcanzado, en un proceso de integración de generación espontánea, resultados al menos muy próximos a los que se registran a partir de la conformación institucional del MERCOSUR.

Entre 1990 y 1995 el arancel medio de extrazona de los países del MERCOSUR aplicable a productos elaborados, se redujo de 25% a 12%. Todos los miembros del MERCOSUR, salvo Paraguay, tienen actualmente aranceles de importación de extra-zona (Arancel Externo Común) más bajos que los que regían antes de la conformación de la Unión Aduanera.

La importancia decreciente de los aranceles como obstáculos al comercio ha desplazado la atención hacia otros instrumentos de política comercial. Cabe citar entre éstos, las medidas no arancelarias y a las políticas nacionales (tales como subsidios), que, en general, no suelen o no pueden ser administradas en forma preferencial.

Al respecto, la mayor contribución de la acción institucional del MERCOSUR a la liberalización del comercio regional, se refiere a la armonización de políticas y al desmantelamiento de restricciones no arancelarias, como así también a la decisión de comprender a la totalidad del universo arancelario en el proceso de integración.

Hay pocos acuerdos de integración regional que abarcan el comercio de productos agropecuarios. La inclusión del sector agropecuario, sin ningún tipo de discriminación salvo pocas excepciones transitorias y de corto plazo, es otro rasgo destacado del MERCOSUR, incluso en la extensión de preferencias arancelarias para productos agropecuarios en acuerdos de complementación económica con los demás países de ALADI.

a. El relacionamiento externo

A partir de 1995, en el MERCOSUR se inicia una etapa de relacionamiento externo planteando una apertura progresiva hacia la conformación de una ZLC (Zona de Libre Comercio) de amplia cobertura geográfica. Las negociaciones formalizan la intención de conformar tal figura con Chile, Bolivia, el Grupo Andino, México y el ALCA, quedando planteada como una progresiva liberalización del comercio con la UE.

Durante 1996 se firman los respectivos acuerdos con Chile y con Bolivia, en un marco que, de modo progresivo, lleva a 10 años la desgravación total del 80 % del comercio recíproco actual y a 18 años el 100 %, sin excepción alguna a la ZLC, con tratamiento específico de origen regional a ciertas materias primas importantes para nuestras exportaciones y con propuestas de compatibilización, de la normativa no arancelaria y de armonización en las disciplinas comerciales (controversias, salvaguardias, aduanas, prácticas desleales, subsidios, etc.).

La índole de las ZLC implica que se concretará una apertura irrestricta entre los signatarios, quedando preservada la estructura arancelaria y la normativa por la que cada parte regula sus relaciones económicas con terceros mercados. En otros términos: el MERCOSUR pone a disposición su mercado interno (y la contraparte el suyo) salvaguardando el modo como cada parte se relaciona con el resto del mundo.

En caso de continuarse el proceso de apertura del bloque se llegaría a conformar una ZLC sucesivamente sudamericana, americana y luego conjunta con Europa, en cuyo interior se practicaría un comercio sin barreras arancelarias. Estos últimos escenarios se verificarían plenamente alrededor del 2020 en un marco de liberalización mundial del comercio en general y de productos de origen agropecuario en particular.

b. Distorsiones generadas en asimetrías de políticas públicas de Brasil y Restricciones No Arancelarias (RNA)

La política agrícola brasileña, en particular la política de garantía de precios mínimos y los stock públicos, constituye una de las asimetrías más marcadas que permanecen aún pendientes de acuerdo en el MERCOSUR.

Entre los casos de falta de implementación de la normativa MERCOSUR por parte de Brasil, se debe señalar el del sector vitivinícola, el cual, además de estar afectado por el Régimen de Adecuación con la aplicación de cupos y aranceles de intra-zona, sufre distintas restricciones no arancelarias, incluso prohibición de importación para envases superiores a un litro. Esto se debe a la falta de internalización, por parte de ese país, de las normas acordadas en el Código Vitivinícola del MERCOSUR, cuya armonización y compromiso de aplicación, en particular con relación a la eliminación de las RNA, demandó un dificultoso y extenso trabajo, tanto por parte de funcionarios públicos como de los sectores privados de los cuatro países, que, en la actualidad, parece ocioso, dado el comportamiento adoptado por Brasil en la materia.

Pero no sólo los vinos son objeto de restricciones. Recientemente algunos embarques de cerveza procedentes de la Argentina fueron demorados por contener papaína, un aditivo admitido en el MERCOSUR.

Con relación a restricciones discriminatorias en materia impositiva, las bebidas alcohólicas también se encuentran afectadas para el ingreso a Brasil, en este caso por un impuesto específico para cada clase de bebidas, que diferencia entre productos nacionales e importados, práctica que viola las condiciones establecidas para el funcionamiento de la Unión Aduanera.

3. El Grupo CAIRNS y las negociaciones agrícolas en la OMC

El Grupo CAIRNS es una alianza de países cuyo objetivo es reducir el proteccionismo agrícola y los subsidios aplicados al sector, como así también lograr la reforma de las políticas agrícolas proteccionistas de los principales países desarrollados. Está conformado por los Ministros de Agricultura de cada país, y la Secretaría está a cargo de Australia.

Objetivos principales:

- reducir el proteccionismo agrícola;
- suprimir las prácticas de subsidios agrícolas;
- reformar las políticas de ayuda de los principales países industrializados.

En este sentido, los Ministros del Grupo CAIRNS acordaron, en agosto de 1986, formar una alianza para asegurar que los temas de comercio agrí-

cola recibieran prioridad en las negociaciones multilaterales de comercio, con la intención de presionar a los países desarrollados y lograr cambios rápidos en los arreglos de subsidios agrícolas por parte de aquellos países cuyas políticas distorsionan los mercados agrícolas mundiales. En la reunión de apertura de la Ronda Uruguay del GATT en Punta del Este, en setiembre de 1986, los Ministros del Grupo trabajaron en forma conjunta, para incluir y asegurar un mandato de negociaciones para la agricultura.

Desde la conclusión de la Ronda Uruguay, el Grupo CAIRNS ha trabajado exitosamente para la rápida implementación de los acuerdos relacionados con la agricultura de la OMC. Ha insistido sobre normas operacionales estrictas para el Comité de Agricultura y Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias. Asimismo el Grupo facilitó la coordinación de una serie de temas entre los miembros, entre otros, las negociaciones de adhesiones a la OMC, la expansión de la UE, comercio y medio ambiente. Participó activamente en lograr que países como EEUU, Japón y la UE orienten sus programas agrícolas en una dirección compatible con un sistema de comercio más amplio.

En la actualidad, los países miembros del Grupo CAIRNS se encuentran congregados en torno al objetivo común de alcanzar un sistema de comercio agrícola justo y orientado hacia los mercados, contenido en el Acuerdo sobre Agricultura firmado por los actuales países miembros de la Organización Mundial de Comercio. Los mismos coinciden en manifestar su más profunda preocupación frente a las políticas de subsidios encarradas recientemente por algunas naciones desarrolladas.

a. Miembros

Argentina, Australia, Brasil, Canadá, Colombia, Chile, Fiji, Filipinas, Indonesia, Nueva Zelandia, Malasia, Paraguay, Tailandia, Sudáfrica y Uruguay. Durante la última Reunión de Ministros de Agricultura realizada en Sidney, Australia; Bolivia se presentó como observador.

Los países sajones (Australia, Canadá y Nueva Zelandia), junto con Argentina, constituyen la base real del Grupo CAIRNS, exhibiendo una posición influyente en las opiniones sobre temas agrícolas dentro del Grupo y en el conjunto de la Organización Mundial del Comercio.

b. Situación actual

Durante los días 3 y 4 de abril de 1998, se llevó a cabo, en Sidney, la 18ª Reunión Ministerial de los países del Grupo CAIRNS, en la cual se consensuó una posición común respecto a la nueva ronda multilateral de negociaciones agrícolas a iniciarse en 1999.

El Grupo CAIRNS está llevando a cabo una labor importante con vistas a las próximas negociaciones del Acuerdo sobre Agricultura y sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la Ronda Uruguay, sobre la base de la cohesión y del establecimiento de objetivos precisos y realistas, lo que permitiría la formulación de una posición más dura y concreta frente a las medidas discrecionales de los Estados Unidos y la Unión Europea.

4. La Agenda 2000 de la Unión Europea y su Política Agrícola Común (PAC)

Hacia mediados de 1997, la Comisión Europea anunció la Agenda 2000, un plan originalmente concebido para reducir el impacto presupuestario asociado a la PAC, el complejo programa de sostén del ingreso agrícola que ha sido, históricamente, una de las piedras angulares de la Unión Europea.

El nombre asignado entonces a esta iniciativa, no sólo sugería el plazo propuesto para su implementación, sino que también representaba el compromiso de establecer un nuevo punto de partida para la agricultura europea de cara al nuevo milenio.

La Agenda 2000, en su versión aprobada recientemente por la Cumbre Europea de Berlín, no representa una reforma fundamental a la Política Agrícola Común (PAC) frente a los desafíos del próximo milenio, en todo caso, sólo puede ser más precisamente calificada como un ajuste menor de la reforma Mac Sharry (1992). Esta, a través de una reducción en el nivel de manipulación de los mercados y la introducción de un sistema de compensaciones directas, había dejado la estructura necesaria para una eventual eliminación o al menos, una reducción substancial del apoyo a la agricultura comunitaria.

No obstante, todas las iniciativas por eliminar gradualmente los subsidios compensatorios han sido abandonadas, a pesar de que la presencia de

este elemento hubiese colocado a la UE en una situación más realista y orientada hacia una verdadera reforma de la PAC.

a. Las reformas a la Política Agrícola Común

A pesar de haber sido ampliamente difundida por la Comisión como un elemento renovador de la política agrícola europea, la Agenda 2000 esencialmente conserva la estructura existente de precios fijos de intervención, a los cuales los Estados miembros acuerdan sus compras de cereales, carne y lácteos a los productores.

En líneas generales, las reducciones adoptadas para los precios de intervención no parecen orientadas a eliminar los subsidios a las exportaciones.

Además de este mecanismo de precios sostén, los productores continuarán percibiendo cantidades fijas de dinero en la forma de transferencias directas, las cuales no están sujetas a modificaciones como resultado de las condiciones particulares de los mercados o los precios.

La situación planteada por la Agenda deja una puerta abierta a la UE para continuar subsidiando generosamente sus exportaciones agrícolas durante el período 2000-2003, en el que no se esperan aumentos significativos en el precio de los *commodities* agrícolas. El uso discrecional de subsidios a las exportaciones ha sido un instrumento utilizado recurrentemente por la UE para mejorar la competitividad de los productos agrícolas comunitarios, a través de pagos directos a los exportadores -restituciones- o indirectamente, a través del proceso de liquidación de los excedentes acumulados.

b. La Agenda aprobada por la Cumbre de Berlín

Dentro de los rubros analizados en la Agenda 2000, se encuentra el vino. A continuación se resumen los principales elementos que fueron abordados en el acuerdo político global sobre el proceso de reforma de la PAC para este sector.

El acuerdo estableció una nueva Organización Común de Mercado para el vino, como una medida orientada a simplificar y dar mayor transparencia a las 23 regulaciones existentes actualmente.

Medidas principales:

- a) la superficie actual de viñedos se extenderá en un 2%, i.e. 68.000 ha de nuevas plantaciones;
- b) el reparto de los derechos de las nuevas plantaciones prevé una reserva de 17.000 ha, que la Comisión podrá utilizar hasta el 31/12/2003 para responder a las necesidades suplementarias de diversas regiones de producción;
- c) el reparto del saldo (51.000 ha) se efectuó entre los Estados miembros sobre la base de un aumento lineal del 50% de los volúmenes previstos en el compromiso precedente;
- d) la nueva organización prohíbe la vinificación del mosto originario de terceros países y la mezcla de vinos comunitarios con vinos importados, aunque se podrán efectuar excepciones a estas medidas si las obligaciones internacionales lo exigieran. En ese caso, el etiquetado deberá impedir toda confusión con el vino comunitario.

5. Los acuerdos comerciales suscritos por Chile

Chile fue uno de los primeros países en optar por una estrategia de apertura comercial y de libre competencia y por una activa vinculación económica con la región y con el mundo en general, bajo el principio denominado Regionalismo Abierto, que hoy comparten muchos países.

En Chile no se discute hoy día sobre las bondades de la apertura comercial, sino respecto a la forma y velocidad más convenientes para llevar adelante el proceso.

En la práctica, la apertura comercial tiene tres vías alternativas de ejecución que pueden usarse de manera complementaria, puesto que las disposiciones que las reglamentan así lo permiten:

- a) la primera es la acción multilateral, que consiste en un proceso reiterativo de negociaciones al cual concurre una gran cantidad de países vinculados por la normativa de la Organización Mundial de Comercio que ha conseguido, hasta la fecha, una rebaja muy sustancial de los aranceles;

- b) la segunda es la fórmula unilateral, que consiste en la rebaja de los aranceles por parte de un país sin que se negocie a cambio una acción similar de parte de terceros;

- c) la tercera opción, por último, es el desmantelamiento arancelario bilateral. Este consiste en la liberalización concertada de los aranceles entre dos países o dos partes en negociación, con el propósito de facilitar e incrementar el comercio mutuo.

La política adoptada tempranamente por Chile consulta la utilización de las tres vías y es lo que se ha venido practicando, simultánea o alternadamente, en los últimos años. Inicialmente se adoptó un proceso acelerado de desgravación unilateral que, finalmente, condujo al actual arancel del 10%.

No obstante lo anterior, se mantuvo el interés por participar en los procesos multilaterales de liberalización comercial y es así que Chile desarrolló una activa labor en las dos últimas rondas de negociaciones del GATT, la Ronda Tokio y la Ronda Uruguay y consolidó en la primera su arancel a un nivel parejo de 35% *ad valorem* y en la segunda, a un nivel de 25%. En este último caso hubo una consolidación a un nivel más elevado, de 31,5%, para un grupo de productos agrícolas tradicionales considerados de particular sensibilidad.

Chile ha venido desarrollando también una intensa actividad en materia de asociación económica y comercial en el ámbito bilateral, con la convicción que es una acción complementaria a las anteriores, para la facilitación e incremento del comercio.

El resultado de este esfuerzo ha sido que el país se ha vinculado ya, mediante acuerdos de libre comercio, con toda la Región Latinoamericana y Canadá. Adicionalmente, mantiene conversaciones con la Unión Europea para alcanzar en el futuro, un acuerdo comercial a partir del acuerdo marco actualmente vigente.

Los mecanismos bilaterales determinaron que una parte importante de los bienes de exportación de Chile estén liberados ya de aranceles en los mercados de las contrapartes. Esto, en atención a que casi todos los acuerdos contemplaron listas de liberación inmediata, a partir de la entrada en vigencia de los mismos, para los productos de menor sensibilidad o para aquellos con patrimonio histórico importante.

Si se hace un análisis de la situación arancelaria de Chile en el mediano plazo, se aprecia que, en breve, se estará exportando la mayor parte de los productos agrícolas sin arancel a prácticamente la totalidad del continente americano.

La apertura comercial tiene dos caras: por una parte, facilita las exportaciones al diversificar los mercados y mejorar el acceso a los mismos y también, permite abaratar los costos de producción rebajando los precios de los insumos importados; por otro lado, reduce los precios de ingreso de los productos que compiten con la producción nacional, cuya opción básica es el mercado interno.

Teniendo en cuenta esta realidad, Chile adoptó, en la negociación de los acuerdos, incluso en las negociaciones multilaterales, un patrón de conducta respecto a los productos más sensibles. Este consistió, primariamente, en excluirlos de todo compromiso de desmantelamiento y posteriormente, en lograr que las desgravaciones correspondientes se inicien más tarde. Así, los productos más importantes como aquellos vincula-

dos a las bandas de precios, además de la carne y el arroz, mantendrán su situación arancelaria invariable por diez o más años a partir de 1996. El mecanismo de bandas de precios, por su parte, ha quedado en todos los casos, debidamente resguardado.

Sin embargo, es ineludible que el sector y la economía se adapten a las nuevas condiciones que, por lo demás, en el largo plazo deben beneficiarlos. Es preciso descubrir y utilizar las ventajas naturales, tanto como ejercitar y renovar las ventajas competitivas de gerencia y administración. Es indispensable encontrar y emplear la tecnología más apropiada para competir.

Los acuerdos comerciales suscritos por Chile en la actualidad, y sus características básicas corresponden a los señalados en el Cuadro 44 (pág. 36).

Respecto a las exportaciones e importaciones de uva de mesa, vino y pasas desde y hacia Chile con sus socios comerciales, los siguientes fueron los acuerdos arancelarios para cada uno de ellos (Cuadros 39 y 40).

Cuadro 39. Lista de desgravación de las importaciones chilenas de vino en favor del MERCOSUR

Acuerdo con	Lista	Productos importados
MERCOSUR	8 años (DG)	Vino en recipiente de hasta dos litros, los demás vinos
	15 años (E15)	Vino con denominación de origen

Cuadro 40. Lista de desgravación de las exportaciones chilenas de vino, pasas y uva de mesa, en favor de Chile

Acuerdos con	Lista	Productos exportados
MEXICO	5 años (D5) 7 años (D7) Excepciones (E)	Vino, pasas Uvas Uvas (1)
VENEZUELA	5 años (D5)	Uvas, pasas, vino
COLOMBIA	4 años (D4)	Pasas, vinos finos, uvas.
ECUADOR	Inmediata (INM) 4 años (D4)	Uvas Vino
MERCOSUR	15 años (E15)	Uvas, vino, pasas
CANADA	Inmediata (INM) 7 años (B)	Vino, uvas, pasas, vinos Jugo y mosto de uvas

(1): Excepción desde el 15 de abril al 31 de mayo de cada año.

Dada la importancia del MERCOSUR en la comercialización de los rubros estudiados, a continuación se señalarán algunos aspectos relevantes relacionados con este acuerdo, del cual Chile hoy es un miembro asociado.

a. Asociación de Chile al MERCOSUR

La asociación de Chile al MERCOSUR trajo consigo una negociación de aranceles que implica que en un plazo máximo de 15 años, casi todo el comercio entre Chile y dicho bloque estará libre de derechos (arancel 0). La negociación está planteada en términos de preferencias arancelarias crecientes, esto es, de porcentajes de rebajas al Arancel Externo Común.

Las preferencias otorgadas y recibidas por Chile no son idénticas para cada uno de los países integrantes del MERCOSUR, habiendo casos en que algún país otorgó de inmediato una preferencia de 100% (arancel 0) en tanto otro, para el mismo producto, otorga algunas preferencias sólo a partir del cuarto año de vigencia, la que va creciendo paulatinamente, hasta llegar a 100% en 10 años. Es el caso, por ejemplo, de la uva de mesa que teniendo un Arancel Externo Común de 13% recibe en Brasil una preferencia inme-

diata de 100% (arancel de 0%), en el caso de Argentina, una preferencia del 62% (arancel de 3,8%) durante los 10 primeros años y preferencia creciente hasta el 100% al año 15, y en el caso de Uruguay 0% de preferencia durante los 10 primeros años, llegando paulatinamente de 10 a 100% entre los años 11 y 15.

El acuerdo también incluye cupos en diversos productos y para distintos países, los que están indicados en la Agenda, con la información correspondiente a las cantidades y al arancel aplicable a dichos cupos y con las observaciones específicas cuando corresponden.

Los Cuadros 41 y 42 presentan el calendario de desgravación acordado entre Chile y los países del MERCOSUR para la uva de mesa y pasas. Dicha desgravación está expresada en términos de porcentajes de preferencias que se otorga al producto chileno respecto al Arancel Externo Común Vigente.

Respecto a las exportaciones de Chile de uvas, pasas y vinos, hacia el MERCOSUR y resto del mundo, en el Cuadro 43 se resumen los valores exportados durante los últimos tres años, así como la lista de desgravación y arancel vigente en el año 1998 con los países del MERCOSUR.

Cuadro 41. Preferencias arancelarias otorgadas a Chile para la uva de mesa, 1997-2011

País	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Argentina	62	62	62	62	62	62	62	62	62	62	62	62	67	83	100
Brasil	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Paraguay	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	33	50	67	83	100
Uruguay	0	0	0	0	0	0	0	0	0	17	33	50	67	83	100

Cuadro 42. Preferencias arancelarias otorgadas a Chile para las pasas, 1997-2011

País	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Argentina	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	33	50	67	83	100
Brasil	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	33	50	67	83	100
Paraguay	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	33	50	67	83	100
Uruguay	0	0	0	0	0	0	0	0	0	17	33	50	67	83	100

Cuadro 43. Exportaciones de uva, vino y pasas al MERCOSUR y hacia el resto del mundo (miles de US\$ FOB), detalle de ubicación en las listas de desgravación y arancel vigente

ITEM	AL MERCOSUR						AL RESTO DEL MUNDO			
	Lista	A.efect 98 %	1996	1997	1998	Var.% 97/98	1996	1997	1998	Var.% 97/98
Uvas	E15 (2011)	13 (1)	29.176	22.476	29.821	33	582.459	605.714	573.714	-5
Pasas	E15 (2011)	13 (2)	8.482	7.208	6.579	-9	25.927	34.347	30.670	-11
Vino con den de origen	E15 (2011)	21,3 (3)	9.847	12.774	13.028	2	177.431	255.632	356.704	40
Vino en recip. < 2 l.	E15 (2011)	21,3 (4)	1.631	998	901	-10	44.556	56.112	60.059	7
Mosto de uva ferm.parcialmente	S (2006)	15,6	0	377	2.333	519	800	11.328	5.090	-55
Los demás vinos	E15 (2011)	22,3 (5)	557	458	479	5	50.211	78.492	67.431	-14
Los demás mostos	DG (2004)	10,4%	0	0	1.414	0	525	64	16.320	25.442

(1) Preferencia 62% otorgada por AR, 100% BR con cupo. PAR= 30% para PY

(2) PH = Patrimonio Histórico su período de desgravación es de 8 años. 100% otorgado por BR y UY con cupo. PAR = 30% para AR, BR, UY y PY.

(3) Preferencia = 30% otorgada por BR con cupo y 75% por PY. PAR = 30% AR.

(4) PAR = 30% AR. -

(5) PAR = 30% AR. - PAR = Preferencia Arancelaria Regional

Fuente: ODEPA.

6. Los acuerdos comerciales suscritos por Argentina

Argentina acordó su entrada al GATT en la ronda de negociación que terminó en 1967, conocida como Ronda Kennedy. Como el acuerdo es un tratado internacional, el Congreso Nacional debió ratificarlo y convertirlo en ley (Ley 17.799, del año 1968) formalizando así dicho ingreso. Actualmente, al igual que todos los Estados que suscribieron los resultados de la última ronda de negociación del GATT, Argentina es miembro de la OMC.

Cuando se negoció la Ronda Uruguay no estaba vigente el MERCOSUR y Argentina consensuó su estrategia en agricultura con el Grupo CAIRNS. Este grupo se constituyó durante la Ronda Uruguay, para bregar por la apertura y liberalización de los mercados agrícolas.

a. Evolución del intercambio comercial de Argentina con el MERCOSUR

En 1995 las exportaciones argentinas totalizaron 20.963 millones de dólares, con un incremento

del 32% con relación a 1994. Este valor de exportaciones permitió alcanzar un superávit superior a los 840 millones de dólares, cifra muy significativa si se tiene en cuenta el déficit de 5.751 millones de dólares que registró el balance comercial de 1994.

Brasil fue el principal destino de las exportaciones, con el 26% del total exportado y más del 80% de las ventas al MERCOSUR.

En 1991 las exportaciones argentinas a Brasil representaban solo el 12%. Entre 1990 y 1994 el comercio total entre Argentina y Brasil pasó de 2.000 a 9.000 millones de dólares (más de 11.000 millones de dólares con el MERCOSUR).

Si bien se constata un aumento significativo de las exportaciones argentinas con destino a Brasil, las tres cuartas partes restantes de las exportaciones registran destinos bastantes diversificados.

Considerando el total del MERCOSUR más Chile, la concentración regional de las exportaciones argentinas alcanza al 36%.

Cuadro 44. Chile: acuerdos comerciales vigentes en el sector silvoagropecuario y sus características básicas

Acuerdos	Tipo (2)	Fecha inicio de vigencia	Lista acordada y duración de la desgravación	Arancel cero fecha (3)
MEXICO	ACE	Desde 01/01/92	5 años (D5) 7 años (D7) Excepciones (E)	01-01-1996 01-01-1998
VENEZUELA	ACE	Desde 01/07/93	5 años (D5) 7 años (D7) Excepciones (E)	01-01-1997 01-01-1999
COLOMBIA	ACE	Desde 01/01/94	4 años (D4) 6 años (D6) Excepciones (E) (1) 3 años 4 años 5 años 8 años 10 años 15 años (10-15)	01-01-1997 01-01-1999 01-01-1999 01-01-2000 01-01-2001 01-01-2004 01-01-2006 01-01-2012
ECUADOR	ACE	Desde 01/01/95	Inmediata (INM) 4 años (D4) 6 años (D6) Excepciones (E)	01-01-95 01-01-1998 01-01-2000
MERCOSUR	ACE (Miembro asociado)	Desde 01/10/96	8 años (DG, PH) 10 años (S, SE) 15 años (E15) 16 años (E16) 8 años (E18)	01-01-2004 01-01-2006 01-01-2011 01-01-2012 01-01-2015
CANADA	TLC	Desde 01/07/97	Inmediata (INM) 4 años (AB) 6 años (B, B+) 7 años (B) 11 años (C, C-) 18 años (C-18) Excepciones (Y)	01/07/97 01/01/2000 01/01/2002 01/01/2003 01/01/2007 01/01/2014

(1) Las excepciones fueron renegociadas posteriormente, en la forma como se indica en el mismo cuadro.

(2) ACE: Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica en el marco del Tratado de Montevideo de 1980 (ALADI). TLC: Tratado de Comercio del tipo NAFTA.

(3) Se refiere a la fecha en que el arancel *ad-valorem* se elimina. Permanecen los derechos específicos de Chile.

D5: Desgravación a cinco años. Desde enero de 1996 el arancel es cero.

D7: Desgravación a siete años. Desde enero de 1998 el arancel es cero.

E: Lista de excepciones.

PH: Patrimonio histórico, su período de desgravación es de ocho años.

DG: Desgravación general a ocho años, cuyo programa de desgravación culmina el año 2004

S: Lista Sensible, de desgravación a 10 años.

SE: Lista Sensible Especial, de desgravación a diez años. La diferencia con la lista sensible es la velocidad de desgravación.

E: Excepción, es un período de desgravación especial, que culmina en el año 15.

INM: Desgravación Inmediata, preferencia del 100% otorgada por Chile a partir de la fecha de suscripción del acuerdo.

Y: Excepciones, es decir, los bienes de esta lista quedan excluidos de la eliminación arancelaria.

AB: Desgravación en cuatro etapas anuales. Desde el 01/01/2000 arancel 0.

B, B+: Desgravación en seis etapas anuales. Desde el 01/01/2002 arancel 0. La diferencia entre estas listas es la velocidad de desgravación.

C, C-: Desgravación en once etapas anuales. Arancel 0 desde el 01/01/2007. La diferencia entre estas listas es la velocidad de desgravación.

C-18: Quedarán libres de arancel aduanero a partir del 01/01/2013.

Además de los anteriormente señalados (Cuadro 44), Chile realizó un Acuerdo de Alcance Parcial con Perú, cuya fecha de vigencia se inició en mayo de 1983. Asimismo, es miembro ple-

no de la APEC y de la OMC (acuerdos multilaterales) y se encuentra en negociaciones con la Unión Europea, UE.

III. La cadena vitivinícola en los países del MERCOSUR

A. La cadena vitivinícola en Chile

1. Superficie con viñedos

a. Serie histórica

Según estadísticas oficiales, la superficie ocupada con vides viníferas destinadas a la producción de vino, mosto y chicha, era de aproximadamente 110.000 ha en la década de los setenta, de las cuales 63.000 ha eran de secano y 47.000 de riego. A principios de la década del ochenta, la crisis vitivinícola que caracterizó a ese decenio, dió origen a un proceso en el que se produjo

un fuerte arranque de viñedos, lo que se traduce en que, en los años 1993 a 1995, la superficie ocupada con este tipo de vides se redujo prácticamente a la mitad. A partir del año 1996 y como se puede observar en el Cuadro 45, se inicia un proceso de nuevas plantaciones, lo que implica que, en ese año, la superficie aumenta en 1.600 ha, 7.539 ha en 1997 y 11.632 ha en 1998, alcanzando un total de 75.175 ha en este último año.

b. Superficie por región

Desde un punto de vista espacial, los viñedos en estudio se extienden desde la región de Coquimbo, IV Región, hasta la región del Bío Bío, VIII Región, tal como puede apreciarse en el Cuadro 46.

Cuadro 45. Evolución de la superficie de *Vitis vinífera*, 1989-1998

Año	Superficie (ha)			
	Viníferas	Pisqueras	De mesa	Total
1986	67.138	5.980	36.723	109.841
1987	66.924	6.050	39.261	112.235
1988	66.770	6.208	44.700	117.674
1989	66.120	6.206	46.160	118.486
1990	65.202	6.506	48.218	119.926
1991	64.850	7.423	47.900	120.173
1992	63.106	7.795	49.840	120.741
1993	53.093	8.226	49.333	110.652
1994	54.146	9.087	49.305	112.538
1995	54.393	9.385	49.803	113.581
1996	56.004	9.726	50.435	116.165
1997	63.550	10.009	49.641	123.200
1998	75.175	9.900	49.278	134.353

Fuente: Servicio Agrícola Ganadero (SAG).

Cuadro 46. Superficie de vides viníferas para vinificación, por región, 1997 y 1998 (ha)

Región	Superficie (ha) 1997		Superficie total (ha) 1997	Superficie total (ha) 1998
	Blancas	Tintas		
Coquimbo (IV)	59	157	216	422
Valparaíso (V)	1.619	509	2.128	2.962
L.B O'Higgins (VI)	3.356	9.484	12.840	17.994
Del Maule (VII)	10.101	18.767	28.868	33.900
Del Bio Bio (VIII)	6.864	6.135	12.999	13.069
Metropolitana	1.730	4.769	6.499	6.823
Araucanía (IX)				5
Total Nacional	23.729	39.821	63.550	75.175

Fuente: Servicio Agrícola Ganadero (SAG).

c. Superficie según régimen hídrico

Desde el punto de vista del régimen hídrico, es interesante observar lo que ha sucedido con el viñedo chileno. Como se observa en el Cuadro 47, a mediados de la década de los setenta, el 57,3% del viñedo era de secano y sólo el 42,7% de riego. Esta situación se revierte en la actualidad, en que la mayoría de las plantaciones están en terrenos regados, (60,3%). Ello se explica, fundamentalmente, por el arranque de viñedos

de la variedad País, en suelos de secano y las nuevas plantaciones de variedades nobles, en suelos de riego.

d. Superficie plantada por variedad

Es interesante analizar los cambios que se han producido en la composición varietal del viñedo chileno, en el contexto de esta readecuación del sector. En el Cuadro 48 se indican las superfi-

Cuadro 47. Superficie con vides viníferas para vinificación según régimen hídrico (ha)

Año	Riego		Secano		Total
	Superficie	Participación	Superficie	Participación	
1975	47.000	42,7%	63.000	57,3%	110.000
1997	38.327	60,3%	25.223 (1)	39,7%	63.550

(1) Incluye 116 ha de vegas.

Fuente: Servicio Agrícola Ganadero (SAG).

Cuadro 48. Superficie de vides para vinificación, por variedad (ha)

Cepaje	1986	1996	1997	1998	% 97/96	% 98/97	% 98/86
Tintas							
Cabernet Sauvignon	8.134	13.094	15.995	20.812	22	30	156
País	29.384	15.280	15.241	15.436	0	1	-47
Merlot	1000	3.235	5.411	8.317	67	54	732
Carmenere	—	—	330	1.162	—	252	—
Tintorera	271	450	632	981	40	55	262
Carignan	875	556	557	569	—	2	-35
Cot o Malbec	941	441	501	579	14	16	-38
Pinot Negro	103	288	411	589	43	43	472
Sirah	—	19	201	546	958	172	—
Cinsaut	236	177,9	178	180	—	1	-24
Mezclas Tintas	776	128,8	109	114	-15	5	-85
Cabernet Franc	—	17,3	64	111	270	73	—
Otras Tintas	454	129	191	243	48	27	-46
Total Tintas	42.174	33.816	39.821	49.639	18	25	18
Blancas							
Sauvignon Blanc	4961	6.173	6.576	6.723	7	2	36
Chardonnay	245	4.503	5.563	6.589	24	18	2.589
Moscatel Alejandría	9331	5955	5.956	6.050	—	2	-35
Semillón	6195	2.616	2.427	2.422	-7	—	-61
Torontel	1064	1064	1.083	1.109	2	2	4
Mezclas Blancas	1299	525,3	504	503	-4	—	-61
Chasselas	835	404	405	404	—	—	-52
Riesling	277	317	338	348	7	3%	26
Chenin Blanc	18	94	98	104	4	6	478
Blanca Ovoide	106	91	91	107	—	18	1
Moscatel Rosada	—	—	91	84	—	-8	—
Gewurztraminer	—	67	84	100	25	19	—
Otras Blancas	633	378	513	463	36	-10	-27
Total Blancas	24.964	22187	23.729	25.006	7	5	—
					6	6	1
Total	67.138	56.003	63.550	74.645	13	17	11

Fuente: Servicio Agrícola Ganadero (SAG).

cies por variedades en el año 1986 y en los tres últimos años (1996 a 1998).

El análisis de las cifras del Cuadro 48 demuestra los cambios significativos que se han producido desde el año 1986 y que se siguen produciendo en los años recientes. En las variedades tintas, la superficie plantada con la variedad País prácticamente se ha reducido a la mitad en los últimos 11 años, mientras que las variedades finas, todas plantadas en terrenos regados, han experimentado aumentos notables. Entre los años 1986 y 1998, la variedad Cabernet Sauvignon ha aumentado en un 156%, la Merlot en un 732% y el Pinot Negro en un 472%. Otra variedad que ha tenido un aumento de superficie importante es la Tintorera, la que produce un vino con gran intensidad de color, por lo que alcanza altos precios en el mercado.

En el caso de las variedades blancas, la Chardonnay presenta un crecimiento explosivo y la Sauvignon Blanc se consolida como una de las cepas más importantes.

La Moscatel de Alejandría, una variedad que se produce, casi exclusivamente, en terrenos de

secano de la VIII Región y que origina vinos considerados de poca calidad, se consolida en los últimos años en alrededor de 6.000 ha.

La composición varietal del viñedo chileno ha sido criticada por la escasa diversificación que presenta, lo que se estima atenta contra la expansión de las exportaciones. En el Cuadro 48, sin embargo, puede observarse como, en los últimos años, se han estado incorporando al viñedo chileno nuevas variedades, como la Carmenere, Pinot Negro, Sirah y Cabernet Franc en los tintos y Gewurztraminer en los blancos.

e. Estratificación del viñedo

En el país existen alrededor de 11.252 productores de uva vinífera, que se dedican a la producción de vinos y mostos, lo cuales se encuentran asentados, mayoritariamente, en la VII y VIII Región. Según el tamaño de la superficie plantada, existe una alta fragmentación predial, donde cerca del 47% de los predios son inferiores a 1 ha y un 80% menores a 5 ha, según se señala en el Cuadro 49.

Cuadro 49. Número de viñedos por tramo de superficie, en ha (1997)

Región	De 0 a 1	1,1 a 5	5,1 a 10	10,1 a 20	21,1 a 50	Mayor a 50	Total región
Coquimbo (IV)	2	5	3	1	-	3	14
Valparaíso (V)	23	17	14	10	15	11	90
L.B O'Higgins (VI)	64	161	148	105	107	58	643
Del Maule (VII)	1.459	1.446	486	348	226	86	4.051
Del Bio Bio (VIII)	3.743	2.139	238	86	52	12	6.270
Metropolitana	17	31	31	35	36	34	184
Total Nacional	5.308	3.799	920	585	436	204	11.252

Fuente: Servicio Agrícola Ganadero (SAG).

2. Producción de vino y mosto

a. Serie histórica

En la década de los ochenta y hasta principio de los noventa, se produjo una violenta disminución de la producción de vinos provenientes de vides viníferas, cayendo desde un volumen cercano a los 600 millones de litros, a principios de los ochenta, a poco más de 200 millones de litros en 1992. Sólo a partir de 1993 se puede observar una recuperación de los niveles de producción, originada, sin duda, en la nueva rentabilidad del sector, lo que se traduce en un manejo más tecnificado de los viñedos.

Respecto a la participación de los desechos de la uva de mesa en la producción de vinos, ésta

se encuentra íntimamente relacionada con los precios que alcanzan las pasas, una alternativa para la comercialización de los descartes de uva de mesa. Puede observarse que en la serie de años considerados (Cuadro 50) en los años 1992 y 1993, los vinos provenientes de esta fuente representaron, aproximadamente, un tercio del total.

b. Producción de vino por regiones

A nivel regional, el mayor porcentaje del vino producido en el país se concentra en las Regiones VII y VI, según se señala en el Cuadro 51. En el caso particular de la VII Región, hay que tener presente que una parte significativa de los vinos proviene del secano, de la variedad País.

Cuadro 50. Evolución de la producción de vino, pisco, chicha y mosto, 1989-1998
(miles de l)

Año	Producción de vino			Producción de chicha y mosto			Producción de vino para pisco
	De uva vinífera	De uva mesa	Total	De uva vinífera	De uva de mesa	Total	
1989	343.000	47.000	390.000	-	-	-	-
1990	320.000	30.000	350.000	-	-	-	-
1991	237.404	44.835	282.239	1.539	273	1.812	73.102
1992	212.757	103.777	316.534	4.053	35.918	39.971	95.024
1993	223.981	106.264	330.245	965	50.894	51.859	108.278
1994	276.648	83.190	359.838	2.507	37.116	39.623	121.622
1995	290.904	25.833	316.737	9.759	61.853	71.612	129.598
1996	337.273	45.097	382.370	8.919	67.607	76.526	143.592
1997	381.667	49.091	430.758	11.675	56.831	68.506	131.769
1998	444.007	82.544	526.550	3.765	96.725	100.490	159.502

Fuente: Servicio Agrícola Ganadero (SAG).

Cuadro 51. Producción de vino de vides especiales para la vinificación, por región, 1994-1998
(miles de l)

Región	1994	1995	1996	1997	1998
Atacama (III)	48	50	51	45	38
Coquimbo (IV)	1	1.337	1.688	482	10.604
Valparaíso (V)	1.457	1.125	5.254	6.368	8.438
L.B O'Higgins (VI)	49.899	57.920	76.099	77.117	108.828
Del Maule (VII)	155.659	168.682	192.997	220.382	228.861
Del Bio Bio (VIII)	31.258	27.541	22.689	34.838	29.659
Metropolitana	38.328	34.249	38.494	42.435	57.577
Total Nacional	276.648	290.904	337.273	381.667	444.007

Fuente: Servicio Agrícola Ganadero (SAG).

El siguiente gráfico nos permite visualizar la evolución que ha experimentado tanto la superficie como la producción de vinos, chichas y mostos

provenientes de vides para vinificación, cuyo crecimiento se ha visto especialmente fortalecido durante los últimos 3 años.

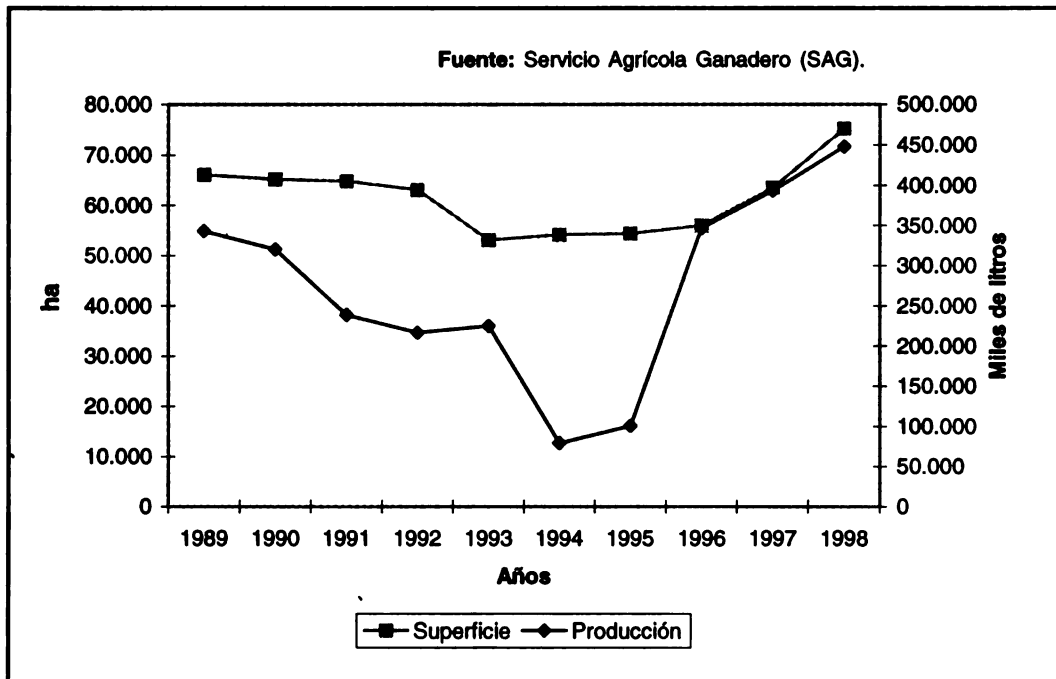


Figura 10. Superficie y producción de vino, chicha y mosto provenientes de uva para vinificación

Cuadro 52. Consumo aparente de vino, total y *per cápita*

Años	Consumo total (miles de l)	Consumo <i>per cápita</i> (l)
1991	227,300	23
1992	231,271	18
1993	164,031	13
1994	239,087	18
1995	218,180	15
1996	229,059	15,8
1997	192,241	13,1
1998	271,344	18,3

Fuente: Servicio Agrícola Ganadero (SAG).

3. Consumo nacional de vino

No obstante el aumento que ha experimentado la producción nacional durante la segunda mitad de la presente década, el consumo per cápita del vino ha seguido manteniendo sus bajos niveles respecto a períodos anteriores, con excepción del año 1998, en el que presenta un claro repunte. A principios de los años setenta, éste era de aproximadamente 60 litros por habitante, cifra significativamente alta si se compara con los 16 litros promedio de consumo *per cápita* durante los últimos cinco años. En el año 1998 el consumo experimentó un aumento respecto a 1997 llegando a los 18,3 litros por habitante (Cuadro 52). Dicho efecto podría estar asociado al verdadero boom que ha experimentado el vino chileno, transformándose el consumo de los vinos finos en algo muy solicitado por los sectores de ingresos medios y altos de la sociedad chilena. Por otra parte, los nuevos descubrimientos respecto de los beneficios que representa para la salud el consumo de vino tinto, por sus altos niveles de antioxidantes, sin duda que ha estimulado su consumo.

Algunas investigaciones indican que en nuestro país se ha contraído principalmente la demanda por vinos comunes, aumentando el consumo de vinos finos, de sustitutos alcohólicos (cervezas y licores) y no alcohólicos (bebidas de fantasía, sodas). En los años setenta el consumo *per cápita* de cerveza era del orden de los 14 (Prieto, 1995) litros por habitante y actualmente alcanza a los 28 litros por persona.

En el largo plazo, se estima que la demanda por vinos comunes se contraería. El incremento del poder adquisitivo de los consumidores y las campañas publicitarias aumentarían el consumo de vinos intermedios y finos. Todo lo anterior queda supeditado al escenario de precios relativos que enfrente el vino y a las actividades de promoción que realice la industria de sustitutos.

4. Comercialización interna

a. Canales de comercialización

No existen estudios o análisis actualizados sobre los canales de comercialización del vino. El último estudio efectuado sobre este particular, fue elaborado por COPAGRO en el año 1980 y actualizado por FECOVIT al año 1987. En este último año y sobre un volumen de 380 millones de

litros, se calculaba que la producción mayoritaria, (55,5%) estaba en manos de productores particulares, un 13,6% pertenecía a las Viñas Integradas, vale decir a aquellas empresas que producen su propia uva, la vinifican, elaboran y comercializan, un 11,6% en las cooperativas y un 19,7% en poder de productores que posteriormente comercializaban su vino en forma ilegal, burlando los impuestos que correspondía pagar.

En un segundo nivel, en el de la elaboración de los vinos, las Viñas Integradas captaban el 37,4% del total de los vinos, constituyéndose de esta manera, en los elaboradores más importantes, seguido de las bodegas y envasadores con un 27,1%, los pequeños elaboradores que procesaban sus propias producciones, con un 10,5%, las cooperativas, con sólo un 5,3% y finalmente, el comercio ilegal, con el 19,7% antes mencionado. Del total de vino comercializado en el año 1987, el 96,3% fue al consumo interno y sólo 14 millones de litros, lo que representaba un 3,7%, a la exportación.

En la actualidad y transcurridos sólo 11 años, la situación ha sufrido profundas transformaciones. El consumo *per cápita* ha caído a la mitad, de 35,2 l a sólo 18,3 en 1998, (en 1997 sólo alcanzó a los 13,1 l), la proporción de vino exportado subió del magro 3,7% al 45% del total de vino producido en el país y la proporción de vinos corrientes en relación con la producción de vinos finos ha caído drásticamente. Han surgido nuevos actores del proceso, como sucede con las viñas emergentes que destinan prácticamente toda su producción al mercado externo, mientras que la influencia de las cooperativas se ha reducido a su más mínima expresión. De acuerdo a lo anteriormente mencionado, no cabe ninguna duda que los canales de comercialización han experimentado cambios muy notables.

En el proceso de comercialización participan diversos agentes, tanto productores como elaboradores. Como se mencionó anteriormente, el sector productor se encuentra altamente fragmentado (11.252 productores). El número de bodegas elaboradoras, según cifras obtenidas del SAG, es, en la actualidad, cercana a las 360, las cuales poseen una capacidad total de almacenamiento de alrededor de 1.000 millones de litros. Las principales empresas elaboradoras, en su mayor parte asociadas a la Asociación de Exportadores y Embotelladores de Vino A.G., hoy Asociación de Viñas de Chile A.G. y a CHILEVID, tienden a integrarse verticalmente, asegurando,

de esta manera, la obtención de una materia prima más homogénea y de buena calidad.

En general las empresas vinificadoras elaboran cerca del 90% del volumen de uva para la vinificación (FAO/Ministerio de Agricultura, 1997). Del total de vino elaborado en 1998, cerca de un 55% se destinó al mercado interno, mientras el 45% restante se destinó a la exportación.

Los principales canales de comercialización están en la actualidad representados por los productores-elaboradores, los elaboradores y, en menor medida, por las cooperativas.

Los productores-elaboradores canalizan la comercialización de las viñas que están integradas, que producen el total o una parte significativa de la uva que necesitan y que comercializan su propia producción y la producción de vinos que compran a terceros. En este grupo se ubican las llamadas Viñas de marca, entre las que se encuentran las de mayor tamaño y de tradición en el país, que en número de 24, se agrupan en la Asociación de Viñas de Chile A.G. Los miembros de esta asociación contribuyen con el 85% de los vinos exportados y controlan el 90% del mercado interno.

A partir del año 1992 y como consecuencia del acelerado proceso de desarrollo de la vitivinicultura comercial, 31 viñedos o empresas vitivinícolas altamente tecnificadas y bien dotadas empresarialmente, se organizan en la Asociación de Productores de Vinos Finos de Exportación, CHILEVID, cuya producción se destina preferentemente a la exportación. Participan, como asociación, con cerca del 15% de los vinos exportados.

Los elaboradores son aquellos individuos o empresas que compran vino en bruto a productores independientes o cooperativas vitivinícolas, los elaboran (clarifican, filtran, envejecen o crían), envasan y comercializan, de preferencia, en el mercado nacional. En el pasado desempeñaron un importante papel en el país, hasta que, con la aparición de los vinos corrientes, producidos con técnicas más modernas y funcionales, fueron sobrepasados por las viñas de marca, quienes se apoderaron de este mercado. Hoy su participación es muy minoritaria y la organización que los agrupaba, la Cámara del Vino, entró en receso en 1984.

Las cooperativas vitivinícolas son empresas que operan, fundamentalmente, como vinificadoras

de uvas entregadas por sus cooperados, generalmente medianos y pequeños. Las cooperativas vitivinícolas, en sus comienzos se beneficiaron con aportes del Estado, lo que permitió que se llegaran a constituir 10 empresas ubicadas entre la Región Metropolitana y la localidad de Yumbel. La primera cooperativa en el país, la de Cauquenes, data del año 1939. En la actualidad quedan solamente tres cooperativas, dado que el resto no pudo sobrevivir a la fuerte y a veces desleal competencia de otras empresas (evasión tributaria), a la falta de espíritu cooperativo de sus asociados y a falencias de tipo empresarial. La Federación de Cooperativas Agrícolas y Vitivinícolas de Chile FECOVIT, organización fundada en 1966 y que llegara a representar a las 10 cooperativas, cerró, virtualmente, sus puertas en el año 1996.

b. Precios de la uva y del vino a granel

Tradicionalmente, el precio de la uva y del vino a granel o en bruto lo fijaban las grandes viñas, que para estos efectos constituían un verdadero monopsonio, y que tenían como contraparte a un sector productivo altamente disgregado y atomizado. Sin embargo, debido a la disminución de la producción nacional anteriormente analizada, a la gran demanda, producto del auge exportador y a la aparición de un número significativo de nuevas empresas, en la actualidad los precios están determinados, esencialmente, por situaciones de mercado.

Los precios de la uva vinífera generalmente se establecen sobre la base de grados de azúcar, sanidad de la misma, etc., mientras que para el vino se consideran los grados de alcohol y la calidad de los mismos. Las transacciones de vino se pactan base 12º de alcohol. Los contratos con que se rige cada uno son diferentes, aunque en ambos la bodega estipula usualmente contratos pagaderos en cuotas (7 a 12 anuales), las que, generalmente, son documentadas con Letras de Pago, pero que no están afectadas a intereses.

En los últimos años, en el caso de la uva vinífera, algunas bodegas productoras y elaboradoras de vinos finos han establecido contratos con productores por 3, 5 y hasta 10 años de plazo, debido, principalmente al déficit de materia prima para vinificar frente a la gran demanda de vinos para exportación, situación que los ha llevado a asegurar una cantidad base. Sin embargo, se estima que esta situación es transitoria, dado que, en la medida en que sus nuevas plantaciones

entren en producción, las bodegas disminuirán su abastecimiento proveniente de terceros, o bien la reducirán a un mínimo. En el caso de las transacciones de vinos, estos contratos son, generalmente, de tipo anual.

Durante la temporada 97/98, como se observa en el Cuadro 53, los precios al productor para las variedades de uva tinta corriente, específicamente la variedad País, tuvo valores cercanos a los US\$ 0,2/kg. Para el caso de las

variedades más finas, como Cabernet y Chardonnay, éstas fueron comercializadas a valores que fluctuaron entre US\$ 0,4 y US\$ 0,7.

Para las variedades de secano (País y Moscatel), los precios obtenidos durante la temporada 1997-1998 se indican en el Cuadro 54. Dichos precios toman como referencia, el obtenido en las principales localidades del sector de secano de la VII y VIII Regiones.

Cuadro 53. Precios de uva vinífera, temporada 1997/98 (*US\$/kg por quincena), sin IVA

Variedad	diciembre		enero		febrero		marzo		abril		mayo		junio	Prom
	23	24	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	Var.
Merlot	0,65	0,55	0,59	0,60	0,60	0,63	0,66	0,66	0,66	0,68	0,69	0,69	0,69	0,64
Chardonnay	0,58	0,54	0,56	0,58	0,57	0,60	0,61	0,61	0,63	0,63	0,63	0,63	0,63	0,60
Cabernet	0,53	0,47	0,50	0,53	0,52	0,53	0,55	0,55	0,59	0,61	0,60	0,60	0,60	0,55
Gewurztraminer	-	-	-	-	0,44	0,44	0,44	0,44	-	0,44	0,44	0,44	0,44	0,44
Riesling	0,36	-	0,36	0,36	0,36	0,36	0,36	0,36	0,36	0,36	0,36	0,36	0,36	0,36
Sauvignon Blanc.	0,25	0,25	0,23	0,24	0,23	0,25	0,24	0,24	0,25	0,26	0,26	0,26	0,26	0,25
Semillón	0,25	0,22	0,23	0,22	0,24	0,26	0,25	0,25	0,26	0,25	0,25	0,25	0,25	0,24
País	0,23	0,18	0,20	0,20	0,20	0,22	0,21	0,21	0,23	0,29	0,30	0,30	0,30	0,23
Torontel	0,24	0,20	0,22	0,22	0,23	0,25	0,23	0,23	0,24	0,24	0,23	0,23	0,23	0,23

*Precio del dólar \$ 500/US\$

Fuente: Elaboración propia en base a información de la Oficina de Planificación y Políticas Agrarias (ODEPA). Ministerio de Agricultura Chile.

Cuadro 54. Precios locales de la uva para las variedades País y Moscatel de Alejandría en la zona de secano, temporada 1997/98

Lugar	Variedad	Precio (US\$/kg)	Condiciones
San Javier (VII R)	País	0,24-0,32	Contado
Cauquenes (VII R)	País	0,24-0,3	Contado
Coelemu (VIII R)	Moscatel	0,2	Contado
	País	0,27 - 0,28	Contado

*Se asume un tipo de cambio de \$500/US\$

Fuente: "Canales de comercialización de los pequeños y medianos productores del área de secano del sector vitivinícola de la VII y VIII Región". 1998. Informe elaborado para ODEPA. Ministerio de Agricultura. Chile.

Desde hace largos años se dispone de una estadística llevada por ODEPA para el caso de los precios a mayoristas de los cuatro tipos de vinos que, tradicionalmente, era mayormente comercializados: el Cabernet Sauvignon, el Semillón, el País y el Burdeos. Este último corresponde a una mezcla de vinos tintos de variedades nobles y de vino País. Lamentablemente, estos registros de precios no se han actualizado, en el sentido de incorporar nuevas variedades que, en el presente, son muy relevantes, como sucede con el Merlot en el caso de los tintos y el Sauvignon Blanc, el Chardonnay y el Moscatel de Alejandría en el caso de los blancos.

En el Cuadro 55 se indican los precios reales al por mayor, puesto predio, de los cuatro vinos anteriormente citados. En la serie histórica allí expuesta, pueden observarse las grandes variaciones que experimentaron los precios a lo largo de los 10 años analizados. En los últimos cuatro años, sin embargo, todos los precios han experimentado una clara tendencia al alza. El único de los cuatro tipos de vinos registrados que se considera fino, el Cabernet Sauvignon, alcanzó en el año 1998, el precio más alto de toda la serie. No sucede lo mismo con los otros tres vinos, los que se utilizan, de preferencia, para la obtención de vinos ordinarios o de consumo masivo.

Cuadro 55. Precios reales al por mayor - base puesto fundo, precios de mayo de 1999*/ arroba (sin IVA), promedios anuales

Años	Cabernet		Semillón		Burdeos		País	
	Pesos	Dólares	Pesos	Dólares	Pesos	Dólares	Pesos	Dólares
1989	4.050	8,1	3.123	6,2	3.584	7,2	2.385	4,8
1990	4.226	8,5	3.674	7,3	3.507	7,0	2.913	5,8
1991	9.831	19,7	8.247	16,5	8.384	16,8	6.819	13,6
1992	20.247	40,5	13.117	26,2	15.404	30,8	10.099	20,2
1993	17.319	34,6	5.894	11,8	9.387	18,8	5.523	11,0
1994	11.558	23,1	3.461	6,9	5.411	10,8	3.368	6,7
1995	7.918	15,8	4.214	8,4	4.798	9,6	3.939	7,9
1996	9.346	18,7	5.751	11,5	6.102	12,2	5.420	10,8
1997	16.087	32,2	8.353	16,7	10.848	21,7	7.540	15,1
1998	20.759	41,5	7.299	14,6	12.952	25,9	8.184	16,4

* Precio del dólar en mayo de 1999: \$500/US\$.

Fuente: Elaboración propia en base a información de la Oficina de Planificación y Políticas Agrarias (ODEPA). Ministerio de Agricultura. Chile.

Cuadro 56. Márgenes brutos obtenidos en la venta de uva de variedades corrientes, temporada 1997/98, (US\$* / ha)

Rendimiento (kg/ha)	Uva País (escenarios de precios)			Uva Moscatel
	Bajo	Medio	Alto	
4.000	527	687	847	367
8.000	1.200	1.520	1.840	880
12.500	1.994	2.494	2.994	1.494

* Se asume un tipo de cambio de \$500/US\$

Fuente: "Canales de comercialización de los pequeños y medianos productores del área de secano, del sector vitivinícola de la VII y VIII Región". 1998. Informe elaborado para ODEPA. Ministerio de Agricultura. Chile.

c. Márgenes de comercialización

Los costos requeridos para la producción de uvas viníferas varían considerablemente dependiendo de su variedad, manejo cultural y nivel de tecnología utilizado, entre otros. Para el caso de la producción de una hectárea de uvas de variedades corrientes, en sectores de secano, los costos directos totales de producción, para un rendimiento entre 8.000 y 12.500 kg/ha, se encuentran en el orden de los US\$ 700 a 1.000 (Gross Fuentes, 1998). Dicho valor, para el caso de los viñedos de cepas finas, alcanzan cifras del orden de los US\$ 2.000 (SNA. Chile, 1999).

Respecto a los márgenes obtenidos a nivel de agricultores, se distinguirá entre los productores de uvas corrientes y aquellos de variedades finas. Para el caso de las variedades de cepas corrientes, como la País y Moscatel de Alejandría, que se producen principalmente en suelos de secano, en el Cuadro 56 se resumen los márgenes brutos, bajo distintos niveles de rendimiento y escenarios de precios. Para la variedad País, el precio bajo corresponde a US\$ 0,24 kg, el medio a US\$ 0,28 kg y el alto a US\$ 0,32 kg. En el caso del precio de la uva Moscatel de Alejandría, el precio considerado es de US\$ 0,2 kg. Los costos de producción para estos distintos escenarios son del orden de los US\$ 1.006, US\$ 712 y US\$ 418, para rendimientos esperados de 12.500 kg/ha 8.000 kg/ha y 4.000 kg/ha respectivamente. Cabe señalar que los precios de la uva presentaron en las últimas dos temporadas, valores excepcionalmente altos, producto de la gran demanda que han tenido especialmente las cepas tintas, lo cual permite explicar, en buena medida, los excelentes retornos alcanzados por los productores.

Para el caso de las cepas de variedades finas como Chardonnay y Cabernet, considerando un rendimiento promedio de 12.000 kg/ha y un

precio cercano a los US\$ 0,6/kg, se obtiene un ingreso bruto de US\$ 7.200/ha. Para estas variedades los costos directos de producción alcanzan valores cercanos a los US\$ 2.000/ha, por lo que los márgenes brutos al productor serían del orden de US\$ 5.200/ha.

En la producción de vinos, los costos de elaboración, embotellado y etiquetado pueden fluctuar entre valores que van desde los 0,7 y 2,8 US\$/l (SNA. Chile, 1999), según se trate de vinos de calidad media o vinos finos.

A nivel de elaboradores de vinos, los márgenes obtenidos varían notoriamente dependiendo de la calidad del producto, tipo de envase, mercado de destino, etc. En promedio, éstos se encuentran en torno al 23% (Pereira, 1999).

5. Comercialización externa

a. Exportación de vino

Las exportaciones de vino y mosto representan casi la totalidad de las exportaciones de bebidas alcohólicas que realiza el país, lo que, para el período analizado, se traduce en cifras del orden del 97%.

A principios de los años ochenta un porcentaje mayoritario de las exportaciones se destinaba al mercado latinoamericano (Cuadro 57). Posteriormente, fueron ganando importancia los mercados de Estados Unidos, Canadá, México y Europa, los cuales actualmente representan la mayor participación de los volúmenes exportados. Es interesante señalar el notorio incremento que mostraron las exportaciones al continente asiático, lo cual se explica, principalmente, por el aumento de las mismas hacia Japón.

Cuadro 57. Distribución porcentual según mercado de destino de las exportaciones de vino chileno (% en volumen)

Mercado	1980	1985	1990	1995	1996	1997	1998
Latinoamérica	88%	70%	37%	23%	15%	12%	10%
EEUU, Canadá y México	10%	27%	44%	39%	43%	43%	34%
Europa	2%	3%	17%	31%	34%	39%	41%
Asia	S.I	S.I	S.I	3%	3%	5%	14%
Otros	0%	0%	2%	4%	5%	1%	1%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

El explosivo crecimiento que han experimentado las exportaciones de vino durante esta última década (Cuadros 58 y 59), ha llevado al país a ocupar, en 1997, el 8° lugar entre los principales países exportadores de vinos en el mundo, aunque su participación representa sólo el 3% del volumen total. Los precios promedio de exportación también aumentaron, especialmente durante la segunda mitad de la presente década (Cuadro 60) hecho que ha permitido que los valores de exportación se incrementaran a tasas mayores que la de los volúmenes.

Entre los factores que explican este crecimiento se encuentra el ingreso a nuevos mercados, especialmente el japonés, donde los vinos chilenos pudieron posicionarse rápidamente gracias a su excelente relación calidad/precio. Este último factor ha permitido a los vinos chilenos alcanzar un reconocido prestigio en los mercados internacionales y mantener cierta ventaja competitiva frente a sus más cercanos competidores.

La creciente mejora en la rentabilidad de esta actividad y sus ventajas comparativas en relación con otros usos alternativos de la tierra, ha motivado a las empresas exportadoras a seguir incrementando su producción y establecer estrategias de comercialización para mantener y mejorar su actual posición competitiva y la apertura hacia nuevos mercados.

Dentro de las exportaciones totales de vinos, los mayores volúmenes y valores corresponden a los vinos con denominación de origen (código arancelario 22042110), los que, para 1997, representaban alrededor del 50% de los volúmenes exportados y el 70% del valor FOB, seguido, en orden de importancia, por los demás vinos (código 22042990), en los cuales se encuentran los vinos a granel y los vinos con capacidad de hasta 2 litros (código 22042190), ver Cuadros 58 y 59.

Los principales mercados de destino de cada una de estas tres categorías de vinos, vale decir, los

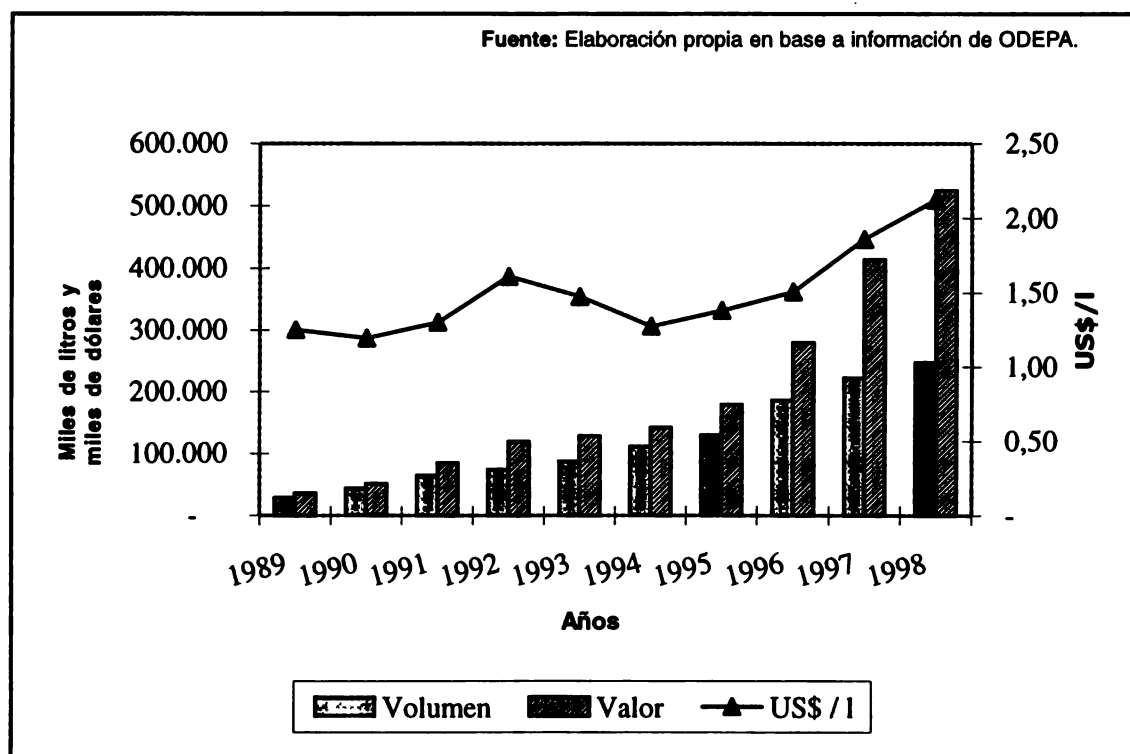


Figura 11. Exportaciones de vino chileno

Cuadro 58. Volúmenes exportados de vinos y alcoholes (miles de l)

Años	Pisco	Champagne	Los demás vinos	Los demás mostos	Mosto de uva ferm.	Vino con den. de orig.	Vino cap < 2 l	Otros vinos y alcoholes	Total vinos y alcoholes*
1989	238	457	10.527	—	239	17.235	—	819	29.515
1990	177	472	14.667	39	13	22.191	5.732	923	44.214
1991	247	1.234	20.039	40	69	30.731	12.650	2.101	67.111
1992	261	1.251	16.424	—	—	37.037	19.317	1.701	75.991
1993	558	1.556	27.044	—	28	36.144	21.868	946	88.144
1994	686	2.210	38.441	—	1.656	40.807	28.053	2.387	114.240
1995	361	2.625	40.579	390	—	55.308	30.460	3.364	133.087
1996	279	3.462	64.211	526	416	78.184	38.235	2.198	187.511
1997	302	2.958	72.835	69	5.742	103.003	37.486	9.608	232.003
1998	468	1.700	60.487	11.471	4.358	131.258	37.507	15.626	262.875

* No incluye alcohol etílico ni lías y heces de vino tártaro bruto.

Fuente: Elaboración propia en base a información de ODEPA.

Cuadro 59. Valores exportados de vinos y alcoholes (miles de US\$ FOB)

Años	Pisco	Champagne	Los demás vinos	Los demás mostos	Mosto de uva ferm.	Vino con den. de orig.	Vino cap < 2 l	Otros vinos y alcoholes	Total vinos y alcoholes*
1989	416	996	6.153	—	245	28.209	—	934	36.953
1990	355	1.097	6.095	26	20	38.669	5.698	1.031	52.991
1991	573	2.782	11.312	15	125	57.468	12.581	1.988	86.844
1992	772	2.984	12.399	—	—	80.272	23.590	1.836	121.853
1993	1.561	3.081	16.780	—	21	82.459	25.590	1.848	131.340
1994	1.856	5.439	18.995	—	351	91.440	25.453	3.863	147.397
1995	1.038	6.241	21.180	464	—	123.585	27.383	6.527	186.418
1996	847	8.731	50.768	525	800	187.278	30.789	17.396	297.134
1997	933	7.774	78.950	64	11.705	268.406	46.187	18.300	432.319
1998	888	4.434	67.910	17.733	7.422	369.732	57.109	23.974	549.202

* No incluye alcohol etílico ni lías y heces de vino tártaro bruto.

Fuente: Elaboración propia en base a información de ODEPA.

Cuadro 60. Precios FOB de exportación (US\$/l)

Años	Pisco	Champagne	Los demás vinos	Los demás mostos	Mosto de uva ferm.	Vino con den. de orig.	Vino cap < 2 l	Otros vinos y alcoholes	Total vinos y alcoholes*
1989	1,75	2,18	0,58	—	1,03	1,64	—	1,14	1,25
1990	2,01	2,32	0,42	0,67	1,54	1,74	0,99	1,12	1,20
1991	2,32	2,25	0,56	0,38	1,81	1,87	0,99	0,95	1,29
1992	2,96	2,39	0,75	—	—	2,17	1,22	1,08	1,60
1993	2,80	1,98	0,62	—	0,75	2,28	1,17	1,95	1,49
1994	2,71	2,46	0,49	—	0,21	2,24	0,91	1,62	1,29
1995	2,88	2,38	0,52	1,19	—	2,23	0,90	1,94	1,40
1996	3,04	2,52	0,79	1,00	1,92	2,40	0,81	7,91	1,58
1997	3,09	2,63	1,08	0,93	2,04	2,61	1,23	1,90	1,86
1998	1,90	2,61	1,12	1,55	1,70	2,82	1,52	1,53	2,09

* No incluye alcohol etílico ni lías y heces de vino tártaro bruto.

Fuente: Elaboración propia en base a información de ODEPA.

con denominación de origen, los demás vinos y los vinos en recipientes de hasta dos litros, se analizan a continuación.

1) Vinos con denominación de origen

A principios de la década, los principales países importadores de vinos chilenos con denominación de origen correspondían a Estados Unidos, Canadá y el Reino Unido, pero, en 1998, estos estaban encabezados por Japón con un 21% de participación, seguido de cerca por el Reino Unido y Estados Unidos con un 19% y 16%, respectivamente. Las exportaciones hacia estos tres países explican fundamentalmente el crecimiento

que han experimentado las ventas de estos vinos durante la presente década.

2) Los demás vinos

Las exportaciones que agrupan a los demás vinos, que, en general, corresponden a vinos a granel, se destinan principalmente al mercado de Canadá (28% del volumen total), seguido en orden de importancia por el Reino Unido, Francia y Noruega. Entre 1996 y 1997, Estados Unidos era uno de los principales importadores de este producto, pero en 1998 su participación disminuyó notoriamente.

Cuadro 61. Exportaciones de vino con denominación de origen (miles de l)

Países	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Japón	131	179	409	2.110	5.856	27.424
Reino Unido	4.076	5.731	10.062	15.345	21.562	25.328
Estados Unidos	8.206	9.105	10.680	16.950	20.413	20.802
Canadá	4.629	3.688	4.405	5.320	5.017	5.924
Dinamarca	942	1.660	2.634	4.035	4.386	4.848
Holanda	1.018	1.503	2.900	3.682	4.482	4.992
Suecia	2.875	1.830	2.161	3.344	4.159	3.535
Alemania	659	1.114	1.536	3.064	4.169	4.652
Otros	13.607	15.997	20.524	24.333	32.960	33.753
Total	36.143	40.807	55.311	78.183	103.004	131.258

Fuente: Elaboración propia en base a información de ODEPA.

Cuadro 62. Exportaciones de vino con denominación de origen (miles de US\$ FOB)

Países	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Japón	332	484	1.068	5.764	16.768	80.575
Estados Unidos	18.688	20.228	24.591	42.470	56.107	59.388
Reino Unido	9.538	12.910	21.608	34.620	53.795	69.670
Canadá	10.923	8.818	10.471	13.487	13.513	17.241
Dinamarca	2.284	3.983	6.897	10.694	12.240	14.078
Holanda	2.416	3.422	6.334	8.885	11.417	13.926
Suecia	7.411	4.734	5.087	7.972	9.827	8.865
Alemania	1.757	3.125	4.235	8.359	12.183	14.763
Otros	29.110	33.738	43.294	55.027	82.556	91.227
Total	82.459	91.442	123.585	187.278	268.406	369.733

Fuente: Elaboración propia en base a información de ODEPA.

Cuadro 63. Exportaciones de los demás vinos (miles de l)

Países	1994	1995	1996	1997	1998
Canadá	10.241	18.254	20.190	20.600	17.031
Reino Unido	225	1.789	5.486	6.001	8.236
Francia	374	3.534	1.809	6.226	5.541
Noruega	1.502	1.272	2.056	3.677	5.090
Dinamarca	1.091	1.876	4.946	5.859	4.622
Estados Unidos	28	708	14.908	16.474	3.967
Alemania	25	199	670	2.030	3.853
Japón	1.659	3.192	2.293	1.691	2.230
Suiza	440	1.007	720	1.068	1.620
Suecia	3.005	1.566	2.163	1.806	1.595
Bélgica	464	897	1.898	1.582	1.583
Otros	19.386	6.286	7.072	5.823	5.119
Total	38.441	40.579	64.211	72.835	60.487

Fuente: Elaboración propia en base a información de ODEPA.

Cuadro 64. Exportaciones de los demás vinos (miles de US\$ FOB)

Países	1994	1995	1996	1997	1998
Canadá	4.462	7.475	12.041	17.310	15.346
Reino Unido	174	1.197	3.766	5.520	8.455
Francia	301	1.381	1.286	6.992	6.115
Noruega	1.740	1.151	2.072	4.987	6.874
Dinamarca	742	1.129	3.250	5.501	4.894
Estados Unidos	31	502	15.886	22.990	7.570
Alemania	19	137	473	2.347	4.232
Japón	1.129	2.066	2.067	1.950	3.442
Suiza	480	862	1.058	1.628	2.263
Suecia	2.449	1.195	1.956	2.032	1.831
Bélgica	358	628	1.667	1.708	1.920
Otros	7.110	3.458	5.246	5.986	4.969
Total	18.995	21.180	50.768	78.950	67.910

Fuente: Elaboración propia en base a información de ODEPA.

Cuadro 65. Exportaciones de vino en recipiente con capacidad hasta dos litros (miles de l)

Países	1994	1995	1996	1997	1998
Estados Unidos	11.029	12.769	20.077	24.923	25.480
Reino Unido	365	1.717	3.787	3.289	2.578
Canadá	1.365	1.585	2.032	2.210	2.413
Otros	15.295	14.389	12.340	7.065	7.036
Total	28.053	30.460	38.235	37.486	37.507

Fuente: Elaboración propia en base a información de ODEPA.

Cuadro 66. Exportaciones de vino en recipiente con capacidad hasta dos litros (miles de US\$)

Países	1994	1995	1996	1997	1998
Estados Unidos	11.029	12.769	20.077	24.923	25.480
Reino Unido	365	1.717	3.787	3.289	2.578
Canadá	1.365	1.585	2.032	2.210	2.413
Otros	15.295	14.389	12.340	7.065	7.036
Total	28.053	30.460	38.235	37.486	37.507

Fuente: Elaboración propia en base a información de ODEPA.

Cuadro 67. Exportaciones totales de vino por principales empresas exportadoras (en miles de US\$ FOB y miles de l)

Empresas	Enero- Octubre de 1997				Enero- Octubre 1998			
	Valor	%	Volumen	%	Valor	%	Volumen	%
Viña Concha y Toro	56.325	16,4	29.833	16	47.457	11	33.303	17
Viña San Pedro	22.086	6,4	12.334	7	32.198	8	16.188	8
Viña Santa Carolina	21.466	6,3	11.380	6	28.522	7	11.786	6
Viña Santa Rita	18.912	5,5	6.386	4	24.558	6	7.491	4
Viña Santa Emilliana	14.111	4,1	7.948	4	21.611	5	11.522	6
Viña Undurraga	13.720	4,0	5.424	3	17.266	4	5.984	3
Vinos José Canepa	10.773	3,1	4.743	3	15.226	4	6.139	3
Viña Caliterra	10.646	3,1	4.298	2	10.790	3	3.744	2
Viña Tocornal	9.076	2,6	4.392	2	9.498	2	4.181	2
Otras Viñas	166.012	48,4	95.422	52	212.049	51	91.181	48
Total	343.127	100,0	182.160	100	419.175	100	191.519	100

Fuente: Elaboración propia.

3) Vinos en recipientes con capacidad de hasta dos litros

En 1998, la mayor parte de los volúmenes exportados de estos vinos se destinaron a Estados Unidos (70%), cuya importación se ha más que duplicado en comparación con 1994. Un porcentaje menor se destinó a los mercados del Reino Unido (6,8%) y Canadá (6,4%).

4) Principales empresas exportadoras

Según la información disponible, más del 95% del valor total exportado de vinos lo realizan en Chile, alrededor de 85 empresas y sólo nueve de éstas representan cerca del 50% del valor total exportado. A modo de ejemplo se señalarán los volúmenes exportados de las principales viñas durante el período de enero a octubre de 1997 y 1998 (Cuadro 67).

5) Promoción de las exportaciones

Las exportaciones de vino se han visto favorecidas por un programa de fomento a las exportaciones, programa del Ministerio de Agricultura que es administrado en conjunto con PRO CHILE, una entidad gubernamental dependiente del Ministerio de Relaciones Exteriores. PRO CHILE, actuando conjuntamente con la sociedad Wine of Chile International, la que está formada por Vinos de Chile y CHILEVID, realiza una serie de actividades de promoción del vino chileno, entre las que se pueden citar uno o dos viajes anuales de empresas chilenas a diferentes países de Asia y de Europa, en los que se realizan seminarios, conferencias, degustaciones y ruedas de negocios. Por otra parte, PRO CHILE participa activamente en la organización y co-financiamiento de la participación de empresas chilenas en las principales ferias y exposiciones vitivinícolas y en la invitación al país de periodistas especializados en vinos, entre otras actividades.

La participación de los vinos de exportación en los concursos y ferias que se realizan en diversos países del mundo, son una buena oportunidad para las viñas que se comienzan a abrir paso en el mercado internacional. Pero para las mayores y más consolidadas empresas vitivinícolas, participar en estos concursos les implica un alto riesgo, dado que su posicionamiento en los mercados ha requerido de grandes recursos y esfuerzos prolongados en el tiempo. Una inversión que no están dispuestas a sacrificar por una evaluación que les puede ser adversa debido a factores no siempre demasiado objetivos. Siguiendo el ejemplo de los principales *château* franceses, varias de las viñas consolidadas en términos internacionales, como Concha y Toro, Santa Rita o Cousiño Macul, ya prácticamente no asisten a estas competencias.

En 1998 CHILEVID contabilizó la realización de 16 concursos en lugares tan diversos como Sydney, Düsseldorf, Helsinki, Toronto, San Petersburgo, Londres, Japón y Holanda, entre otros.

La más importante feria internacional de vinos del mundo sin duda es VINEXPO, la que se realiza cada dos años en Burdeos, Francia. En VINEXPO 99 hubo en récord de participantes chilenos. Se presentaron 58 viñas, a diferencia de las 42 que lo hicieron en 1997. También hubo un récord de premios. Los vinos chilenos obtuvieron 67 medallas y adicionalmente, en el concurso Civart, sólo para vinos con medallas de oro, Chile obtuvo nueve dobles medallas de oro, sólo superado por Francia, pero situándose sobre otros grandes países vitivinícolas, como Italia, España, Argentina y Sudáfrica. Es interesante señalar el apoyo que el gobierno de Chile ha prestado al sector vitivinícola en estas circunstancias. En VINEXPO 99 estuvo presente el Ministro de Agricultura y el Subsecretario de Relaciones Exteriores, quienes participaron, junto a representantes del gremio, en diversas actividades relacionadas con el sector.

6) Algunos antecedentes sobre la competencia internacional

Los vinos finos chilenos se encuentran muy bien posicionados en el mercado europeo y han ingresado fuertemente al mercado japonés en los últimos años. El éxito está basado, fundamentalmente, en su estrategia de calidad-precio.

No obstante, los principales países competidores se encuentran haciendo lo propio para penetrar a los mercados internacionales. Dentro de las acciones que éstos se encuentran realizando, cabe referirse, someramente a los casos de Australia, Estados Unidos, Francia y Europa del Este (Pereira, 1999).

Por un lado los productores elaboradores australianos, con plantaciones de decenas de miles de hectáreas, pretenden reingresar con sus vinos al mercado internacional en el marco del Plan 2025 y recuperar el mercado europeo, en el que perdieron posiciones a partir del año 1988 cuando empezaron a subir los precios y aparece Chile haciéndoles competencia. La industria vitivinícola está muy cohesionada y dado su prestigio y vinos de alto nivel, pretende alcanzar el 14% del total de consumo de vino en el mundo, colocándose como meta hacerlo antes de 20 años (Estrategia 2025, 1998).

Otro grupo competitivo está representado por los viñedos californianos, que estuvieron fuera de la competencia, por un ataque de filoxera que los afectó a mediados de los años noventa. En esta tragedia, California, que abastece el 80% del mercado norteamericano, tuvo que arrancar viñas y reinjertar otras, afectando fuertemente su producción. Esta recuperación de los californianos, si bien es cierto no afecta la posición de Chile en Europa, disminuye las posibilidades de incrementar su presencia en Estados Unidos.

Los productores de Europa del Este también buscan aumentar su participación en este mercado, actuando con precios bajos, pero sin lograr aumentar su calidad. Igual situación acontece con los viñedos del sur de Francia, que se caracterizan por sus estrategias de comercialización agresivas y precios bajos. Los productores sudafricanos también hacen lo suyo, pero en tanto mantengan costos elevados, no representan fuerte competencia.

Así como se abrió el mercado japonés, los viticultores chilenos esperan poder ingresar con el mismo éxito al mercado Chino y así poder absorber la mayor producción que se está generando cada año. Los esfuerzos en *marketing*, comercialización y calidad están orientados a reforzar su posición en los mercados actuales y darse a conocer en mercados nuevos.

b. Importación de vino

A excepción de los años 1997 y 1998, durante esta última década las importaciones totales de vinos y mostos, como se observa en los Cuadros 68 y 69, han representado alrededor de un 3 % del volumen de importaciones totales de bebidas alcohólicas (no incluye alcohol etílico ni lías y heces de vino tártaro bruto). En 1997, el vertigi-

noso incremento de las importaciones de vino provenientes de Argentina, ocasionaron que la internación total de vino creciera en un 2.700 % respecto de 1996, lo cual representó un 46% del volumen total de bebidas alcohólicas importadas durante 1997 y un 26% de su valor CIF. Para 1998, esta participación siguió siendo alta pero inferior a la observada en 1997.

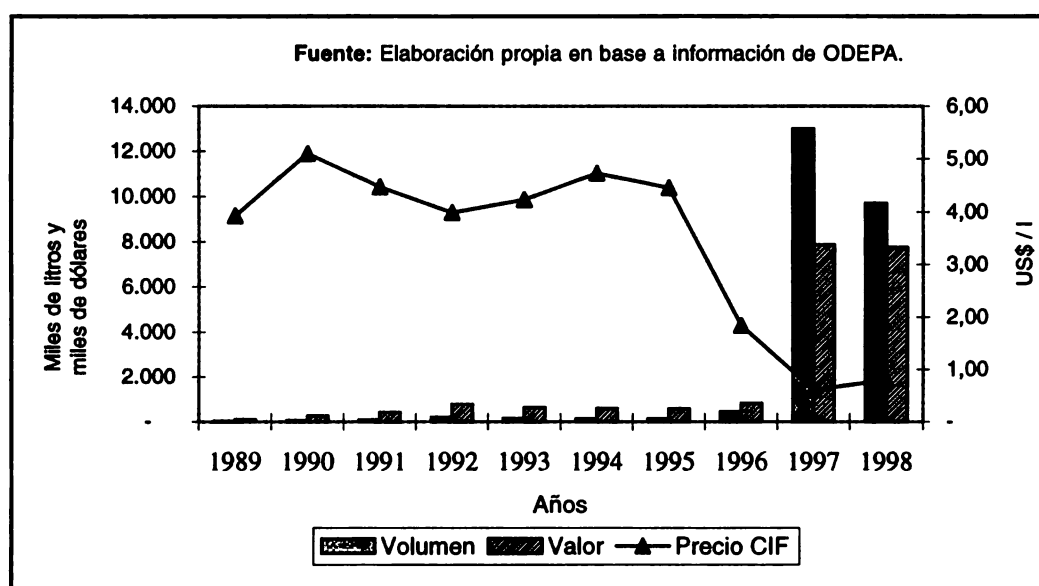


Figura 12. Importaciones de vino en Chile

Cuadro 68. Volúmenes importados de vinos y alcoholes (miles de l)

Año	Pisco	Champagne	Vino denom. de origen	Vino hasta 2 l	Los demás vinos	Otras beb. alcohólicas	Total beb. alcohólicas*
1989	-	5	18	-	3	2.955	2.981
1990	0	10	12	18	9	2.779	2.829
1991	2	24	32	35	-	3.199	3.292
1992	5	32	101	60	0,02	4.671	4.869
1993	8	25	55	69	0,02	5.284	5.440
1994	11	29	54	41	0,14	6.797	6.931
1995	19	36	71	22	0,02	10.890	11.038
1996	19	29	47	356	12	12.249	12.710
1997	9	46	71	12.427	462	15.447	28.462
1998	39	67	232	8.307	1.102	16.568	26.316

* No incluye alcohol etílico ni lías y heces de vino tártaro bruto.

Fuente: Elaboración propia en base a información de ODEPA.

Cuadro 69. Valores importados de vinos y alcoholes (miles de US\$ CIF)

Año	Pisco	Champagne	Vino denom. de origen	Vino hasta 2 l	Los demás vinos	Otras beb. alcohólicas	Total beb. alcohólicas*
1989	-	47	47	-	8	12.891	12.993
1990	3	101	54	87	10	11.180	11.436
1991	6	146	78	184	-	12.307	12.721
1992	18	207	279	285	0,80	17.716	18.505
1993	32	206	244	176	0,21	17.551	18.209
1994	37	223	138	218	3,49	20.975	21.594
1995	71	231	212	130	0,16	26.517	27.162
1996	63	235	222	302	57	28.800	29.679
1997	38	328	369	6.897	274	31.641	39.548
1998	62	484	922	5.707	644	31.244	39.062

* No incluye alcohol etílico ni lías y heces de vino tártaro bruto.

Fuente: Elaboración propia en base a información de ODEPA.

Cuadro 70. Precios CIF de importaciones de vinos y alcoholes (en US\$/ l)

Año	Pisco	Champagne	Vino denom. de origen	Vino hasta 2 l	Los demás vinos	Otras beb. alcohólicas	Total beb. alcohólicas*
1989	-	9,40	2,61	-	2,67	4,36	4,36
1990	13,47	9,71	4,47	4,76	1,17	4,02	4,04
1991	3,15	6,05	2,44	5,23	-	3,85	3,86
1992	3,71	6,42	2,76	4,73	34,70	3,79	3,80
1993	3,76	8,35	4,48	2,56	11,72	3,32	3,35
1994	3,37	7,73	2,58	5,35	25,32	3,09	3,12
1995	3,81	6,47	2,99	5,88	8,67	2,43	2,46
1996	3,37	8,24	4,76	0,85	4,92	2,35	2,34
1997	4,18	7,14	5,20	0,56	0,59	2,05	1,39
1998	1,57	7,21	3,98	0,69	0,58	1,89	1,48

* No incluye alcohol etílico ni lías y heces de vino tártaro bruto.

Fuente: Elaboración propia en base a información de ODEPA.

Como se aprecia en el Cuadro 68, los mayores volúmenes de vinos importados corresponden al grupo de los vinos con capacidad de hasta dos litros. Le siguen los demás vinos y los vinos con denominación de origen. Estos últimos, naturalmente, poseen precios CIF más altos que los anteriores, lo que hace aumentar su importancia relativa en términos de valor.

El incremento en las importaciones de vinos ocurrido en 1997, estuvo constituido especialmente por los vinos en recipiente con capacidad de has-

ta dos litros y los demás vinos. Los primeros, de acuerdo a la opinión del Ingeniero Agrónomo Enólogo Sr. Victor Costa (SAG), corresponden, básicamente, a vinos corrientes envasados en tetra pack, importados por viñas nacionales vecindadas en Argentina y que comercializan en el país con su propia marca. Los mayores volúmenes de importaciones fueron realizados por las viñas Santa Carolina S.A, Viña Centenaria S.A (Santa Rita), Comercial Peumo Ltda (Concha y Toro) y Fray León (Comercial Lourdes) S.A,

cuyas participaciones se resumen en el Cuadro 71.

Los principales países de origen para cada uno de los tipos de vinos antes mencionados, son los que se señalan a continuación.

1) Vinos en recipiente con capacidad de hasta dos litros por principales países

Prácticamente, casi la totalidad de este grupo de vinos proviene de Argentina. El resto corresponde básicamente a España, Francia y Estados Unidos (Cuadros 72 y 73).

2) Los demás vinos

Al igual que para el grupo anterior casi la totalidad de estos vinos tienen su origen en Argentina, cuyas importaciones aumentaron a más del doble entre 1997 y 1998.

3) Vinos con denominación de origen

Para 1998, las mayores importaciones de vinos con denominación de origen provinieron de España, Estados Unidos, Reino Unido e Italia, cuyos volúmenes importados crecieron notoriamente entre 1997 y 1998 (Cuadros 76 y 77).

Cuadro 71. Participación de los volúmenes importados, por empresa, 1996/97

Empresa	Volumen (l)	Participación (%)
Viña Santa Carolina	5.166.770	39,1
Viña Centenaria S.A	4.160.910	31,5
Comercial Peumo LTDA:	2.167.983	16,4
Fray León S.A	1.032.000	7,8
Otros	687.141	5,2
Total	13.214.804	100

Fuente: CEC S.A (Comercio Exterior y Consultoría). Rubro vinos 1996/1997.

Cuadro 72. Importaciones chilenas de vino en recipientes con capacidad hasta dos litros, por principales países (miles de l)

Países	1994	1995	1996	1997	1998
Argentina	-	1	303	12.396	8.108
España	30	15	16	21	99
Francia	0	1	-	1	80
Estados Unidos	1	1	30	3	10
Italia	4	3	2	4	5
Otros	6	1	5	2	6
Total	41	22	356	12.427	8.307

Fuente: Elaboración propia en base a información de ODEPA.

Cuadro 73. Importaciones chilenas de vino en recipientes con capacidad hasta dos litros, por principales países (miles de US\$ CIF)

Países	1994	1995	1996	1997	1998
Argentina	-	2	174	6.730	5.155
España	178	97	60	124	260
Francia	1	8	-	6	232
Estados Unidos	3	3	30	6	20
Italia	19	13	8	20	25
Otros	17	7	30	11	14
Total	218	130	302	6.898	5.707

Fuente: Elaboración propia en base a información de ODEPA.

Cuadro 74. Importaciones chilenas de los demás vinos (vinos a granel), por principales países (miles de l)

Países	1994	1995	1996	1997	1998
Argentina	-	-	-	461	1.101
Japón	-	-	-	-	1
Estados Unidos	-	-	-	-	0
Otros	0	0	12	1	0
Total	0	0	12	462	1.102

Fuente: Elaboración propia en base a información de ODEPA.

Cuadro 75. Importaciones chilenas de los demás vinos (vinos a granel), por principales países (miles de US\$ CIF)

Países	1994	1995	1996	1997	1998
Argentina	-	-	-	269	638
Japón	-	-	-	-	4
Estados Unidos	-	-	-	-	2
Otros	3	0	57	5	1
Total	3	0	57	274	644

Fuente: Elaboración propia en base a información de ODEPA.

Cuadro 76. Importaciones chilenas de vinos con denominación de origen, por principales países (miles de l)

Países	1994	1995	1996	1997	1998
España	12	23	36	18	51
Estados Unidos	1	1	5	3	33
Reino Unido	-	0	-	0	18
Italia	1	4	5	4	15
Argentina	17	-	-	0	7
Francia	8	3	0	14	5
Otros	15	41	1	32	102
Total	54	71	47	71	232

Fuente: Elaboración propia en base a información de ODEPA.

Cuadro 77. Importaciones chilenas de vinos con denominación de origen, por principales países (miles de US\$)

Países	1994	1995	1996	1997	1998
España	40	74	150	60	208
Estados Unidos	9	9	40	33	153
Reino Unido	-	2	-	1	56
Italia	4	14	24	20	42
Argentina	13	-	-	1	20
Francia	37	18	6	167	66
Otros	35	96	2	86	376
Total	138	212	222	369	922

Fuente: Elaboración propia en base a información de ODEPA.

6. Asociaciones estratégicas

El gran potencial de la industria vitivinícola chilena no ha pasado desapercibida por los inversionistas y viticultores extranjeros, quienes, individualmente o asociados a productores y empresarios chilenos, están apuntando hacia la producción y comercialización de vinos de excelencia. La decisión de incursionar en la vitivinicultura chilena comienza con Miguel Torres, quien, en 1979, inicia su proyecto con la adquisición de 100 hectáreas en la zona vitivinícola de Curicó (VII Región). Actualmente posee viñedos además en el Reino Unido, Estados Unidos, Japón y en su casa matriz en el Penedés (España).

La incorporación de algunos empresarios y viticultores extranjeros se analizará a continuación, desglosada de acuerdo a la nacionalidad de los inversionistas. Posteriormente se detallarán algunos casos de empresas chilenas que se encuentran invirtiendo en Argentina (Chile. SAG, 1999).

a. Inversionistas franceses

- Viña Los Vascos, en Peralillo, valle de Rapel, que se asocia en 1988 con la Société Domaines Barons de Rothschild (Lafite), y ésta, posteriormente, con Viña Santa Rita S.A., la cual dispone actualmente de 400 ha de viñedos.
- Viña Domaine Oriental en el valle del Maule. Se trata de una creación de la sociedad Les Vignobles, integrada por Michael Paoletti, Robert y Louis Wan, junto a Julien Sin, inversionistas de la Polinesia Francesa, quienes adquieren, en 1989, una propiedad que ya tenía viñedos en el siglo pasado.
- Villard Fine Wines. Thierry Villard se asocia en 1989 con Viña Santa Emiliana y eligen tierras en el valle de Casablanca.
- Château Los Boldos, (Viña Santa Amalia) de Requínoa, cuyo propietario G.E. Massenez, socio de una empresa alsaciana vastamente conocida en el mundo por la elaboración de aguardientes de fruta, comienza, en 1990, con su inversión vitivinícola.
- Viña Aquitania, (Domaine Paul Bruno), que en 1990 une a Bruno Prats (Cos D'Estournel), Paul Pontallier (Château Margaux) y Felipe de Solminihac, este último enólogo chileno, en torno a un viñedo de 25 ha en el valle del Maipo.

- Viña William Fèvre en San Luis de Pirque, valle del Maipo. En 1991 se asocian William Fèvre (Chabils) y Víctor Pino, viticultor chileno.
- Casa Lapostolle, cuyo accionista mayoritario es la empresa Mamier-Lapostolle (Grand Mamier), se asocia, en 1994, con la familia Rabat, con viñedos en el valle de Rapel (350 ha).
- Viña De Larose, (Casas del Toqui), que nació en 1994 de la asociación de dos Château Larose Trintoudon (Haut-Médoc) y la familia Granella, con viñedos en Totihue, valle del Cachapoal.
- Terra Andina, perteneciente al grupo Pernod-Ricard, que ha desarrollado una estrategia de asociación con distintas viñas, la que está operando desde 1996.
- Barón Phillippe De Rothschild y Viña Santa Emiliana, (1997), cuyo objetivo es seleccionar, mezclar y embotellar una gama de vinos de alta calidad.

b. Inversionistas norteamericanos

- Franciscan State Selection, con viñedos en los valles californianos de Napa y Sonoma y en el valle de Casablanca, en Chile, con la bodega Veramonte. Sus primeros vinos aparecieron en 1996.
- Kendall Jackson de California, (Viña de la Calina), que proyecta invertir a partir de 1998 US\$ 200 millones en la compra de terrenos aptos para destinarlos a la producción de viñedos finos en la provincia de Cauquenes, VII Región.
- SEAGRAM de Chile con Cuvée Mumm en el valle de Casablanca, donde se ha dedicado especialmente a la producción de vinos espumantes y últimamente también a vinos tranquilos.
- Viña Caliterra, que pertenece, en partes iguales, a Viña Errázuriz y a R. Mondavi, compró mil hectáreas en el área de Palmilla, Provincia de Colchagua, y está terminando de construir una nueva bodega cuyo costo se estima en US\$ 10 millones, la que empezó a operar en la vendimia de 1998.

c. Inversionistas australianos

- Viña Santa Carolina se asocia con la cuarta empresa vitivinícola australiana, Mildara Blass, división de vinos del grupo Foster's Brewing

Group, para producir y distribuir una nueva marca destinada a los mercados de los EE.UU. y Gran Bretaña.

d. Inversiones chilenas en Argentina

- Viña Concha y Toro pagó 1,2 millones dólares por el control total de la Viña Patagonia en Mendoza, primera filial de la empresa chilena en el extranjero, cuyo fin es producir y vender sus propios vinos en el mercado argentino y exportar desde ese país. La bodega, con una capacidad para 2,4 millones de litros, ya ha sido ampliada en dos millones de litros adicionales y las 150 ha originales de viñedos han sido duplicados con la adquisición de otras 150 ha, también en Mendoza.
- Viña Santa Rita adquirió en Luján de Cuyo 730 ha, en las que la empresa invertirá cerca de US\$ 10 millones, con el fin de exportar vinos finos con marca propia, a los mercados internacionales.
- Viña Santa Carolina posee en Mendoza su filial Bodegas y Viñedos Santa Ana, una de las más grandes empresas vitivinícolas en Argentina, de la que posee el 68% de sus acciones, donde está desarrollando un proyecto para producir vino para el consumo interno.

7. Organizaciones gremiales

Los vitivinicultores tradicionalmente han contado con organizaciones que los representan desde el punto de vista gremial y económico. En el año 1948 se fundó la Asociación Nacional de Viticultores, organismo que, en gran medida, reemplazó al Sindicato Nacional Vitivinícola y que agrupaba a un sector significativo de productores. Dicha organización, que llegó a tener alguna influencia en el sector, desapareció en el año 1973 (Del Pozo, 1998). La Federación de Cooperativas Agrícolas Vitivinícolas de Chile, institución que se fundó en el año 1966, llegó a representar a las diez cooperativas existentes en el país, la primera de las cuales, la Cooperativa de Cauquenes, se fundó en el año 1939. Las cooperativas, en su conjunto, llegaron a representar el 15% de la producción nacional, pero nunca pudieron organizarse para poder actuar en forma conjunta. Debido a una serie de razones, las cooperativas fueron desapareciendo, absorbidas por el sector privado y, actualmente, sólo permanecen tres. Junto con la declinación del sector, la Federación de Cooperativas cerró sus puertas en el año 1996.

La Asociación de Exportadores y Embotelladores de Vino A.G., hoy VIÑAS DE CHILE, organismo que agrupa a las viñas de marca más tradicionales del país, se fundó en el año 1949 y actualmente agrupa a 24 empresas del sector, a las que presta servicios de carácter eminentemente gremial. Las empresas asociadas controlan aproximadamente el 90% del mercado interno de vinos envasados y el 85% de las exportaciones.

En el año 1992 se creó CHILEVID A.G., institución que actualmente representa y presta servicios a las 31 viñas denominadas emergentes, por tratarse, en su mayoría, de viñas integradas que aparecen en el mercado en años recientes, muchas de ellas después de haber sufrido una verdadera reingeniería, con una producción de vinos finos orientada, casi exclusivamente, al mercado externo. Edita periódicamente un Boletín Informativo y la producción exportable de sus asociados representa actualmente una cifra del orden del 12% de las exportaciones de vinos finos.

La Corporación Chilena del Vino, CCV, es una organización privada sin fines de lucro, creada recientemente y constituida por personas ligadas al sector, cuyos objetivos principales son abordar proyectos asociativos y proporcionar servicios complementarios a sus asociados. Edita periódicamente una revista denominada Vendimia y publicó un interesante trabajo sobre el sector, denominado Directorio de la Industria Vitivinícola Chilena.

Los enólogos chilenos están agrupados en la Asociación Nacional de Ingenieros Agrónomos Enólogos, entidad creada en el año 1952 y que en la actualidad reúne a 442 profesionales, de los cuales se estima que hay 200 en actividad.

Finalmente es interesante señalar que en el país existe una Cofradía del Vino, entidad creada en el año 1994, que está formada por profesionales del sector y personalidades especialmente invitadas y cuyos objetivos son recrear la cultura del vino y colaborar para el progreso del sector.

8. Legislación y tributación

a. Legislación

La Ley de Alcoholes N° 18.455, actualmente vigente "Fija normas sobre producción, elaboración y comercialización de alcoholes etílicos, bebidas alcohólicas y vinagres", data de octubre de 1985.

Junto con el reglamento de dicha Ley, de octubre de 1986, norman la actividad vitivinícola en el país. Dichos cuerpos legales derogaron la Ley de Alcoholes N° 17.105, publicada en el año 1979 y sus modificaciones posteriores.

La actual Ley N° 18.455 asigna importantes funciones al Servicio Agrícola y Ganadero, organismo dependiente del Ministerio de Agricultura, al que se le responsabiliza de velar por el cumplimiento de la ley y se le asignan, entre otras, las siguientes responsabilidades:

- a) fiscalizar el cumplimiento de las normas de control y el cumplimiento de la ley en relación con la producción, elaboración, envasado, guarda, comercialización, importación, exportación y transporte de productos;
- b) llevar un catastro de las viñas, vasijas y de establecimientos elaboradores y envasadores;
- c) establecer los métodos de análisis que deben emplear los laboratorios y autorizar el funcionamiento de los mismos;
- d) llevar un registro actualizado de la plantación, injertación y arranque de viñedos.

Algunos de los aspectos más relevantes que norma la Ley N° 18.455, son los siguientes:

- a) el vino sólo podrá obtenerse de la fermentación alcohólica del mosto de uvas frescas o asoleadas de la especie *Vitis vinífera*. No puede utilizarse en su elaboración mostos de variedades híbridas, dado que se considera que son de mala calidad;
- b) en el proceso de vinificación y elaboración de vinos se prohíbe el empleo de alcoholes, sacarosa o azúcar de cualquier naturaleza u origen. La edulcoración de los vinos sólo podrá efectuarse utilizando azúcar proveniente de la uva;
- c) se establece que el vino envasado deberá tener una graduación alcohólica mínima de 11,5°, con un máximo de 1,5 gramos de acidez volátil por litro.

El Decreto N° 464 publicado en el Diario Oficial en mayo de 1995, establece la Zonificación Vitícola o denominación de origen para los vinos. Fija cinco grandes regiones, las que dan origen a 13 sub-regiones, que coinciden con otros tantos valles. Estos últimos incluyen diferentes áreas

geográficas. Los vinos materia de este decreto, podrán indicar en sus etiquetas menciones de zonificación o denominación de origen, cepaje, año de cosecha y la expresión 'Embotellado en Origen', de acuerdo a las normas que señala el propio cuerpo legal. El organismo público encargado de velar por el cumplimiento de las normas contenidas en este decreto, es el Servicio Agrícola y Ganadero.

El Servicio Agrícola y Ganadero es uno de los más importantes organismos del Ministerio de Agricultura. Fue creado en el año 1966, sobre la base de otro organismo que cumplía algunas de sus actuales funciones y tiene presencia nacional. Entre sus funciones, tienen un papel muy relevante los controles de orden sanitario en materia vegetal y animal. Sus responsabilidades en el campo de la vitivinicultura, claramente no están dentro de las prioridades institucionales, debido, en buena medida, a razones presupuestarias. Ello se traduce en que las amplias labores que le asignan las leyes y reglamentos no puedan ser cumplidas con la dedicación que su escaso personal desearía.

b. Tributación

El comercio del vino está afectado al Impuesto al Valor Agregado, IVA, que en la actualidad tiene una tasa del 18% y a un impuesto adicional, conocido en el sector como IVA adicional, del 15%. Dicho impuesto adicional, opera con el mismo mecanismo del IVA, de allí probablemente proviene el nombre con que es conocido en el sector. Ello implica una carga tributaria total del 33% .

Oficialmente se acepta que esta tasa tributaria es muy elevada, pero se argumenta que no es discriminatoria, porque el impuesto adicional también grava a la cerveza, bebidas analcohólicas y licores. En efecto, el impuesto adicional de las bebidas de fantasía o analcohólicas es del 13%, el de la cerveza del 15% por lo tanto igual a la del vino y chicha y en el caso de los licores el impuesto tiene una tasa que está en relación a la graduación alcohólica de los mismos. Los licores con una graduación de hasta 35° están afectados a un impuesto adicional del 27%, tasa que aumenta a un máximo del 47% para los licores con una graduación igual o superior a los 39°².

La evasión tributaria es un problema complejo de abordar. En la actualidad hay en el país más de 11.000 viticultores repartidos entre Copiapó (III Región) y Concepción (VIII Región). Muchos

² Art. 42 del D.L. 825 del año 1974.

de ellos ubicados en lugares prácticamente inaccesibles y de muy difícil control, pero que están habilitados para comercializar chicha, vinos en bruto o elaborados. El IVA y el impuesto adicional resultan muy fáciles de controlar y muy rentables para el Fisco, en el caso del monopsonio cervecero y de bebidas de fantasía y en las empresas y cooperativas vitivinícolas debidamente establecidas, que se encuentran en las ciudades y cerca de los fiscalizadores del Servicio de Impuestos Internos. Pero reina una gran anarquía con respecto al resto de los viticultores. La evasión tributaria, en los años noventa, se estimaba que era del orden del 50% en el sector vitivinícola (Gross; Fuentes, 1990). Cálculos más recientes, estiman que la evasión ha disminuído drásticamente a nivel del país, en buena medida debido al manejo de los vinos corrientes por parte de grandes empresas de reconocido prestigio.

De acuerdo a la legislación vigente, los exportadores pueden solicitar a la Tesorería General de la República la devolución del IVA y del impuesto adicional en que hubieran incurrido en el proceso productivo, dado que los productos exportados no son objeto de estos impuestos³.

9. Innovación tecnológica

Las profundas transformaciones que ha experimentado la vitivinicultura chilena en los últimos tiempos, tiene en buena medida su origen en la labor desarrollada por el prestigioso viticultor español Miguel Torres. En 1980, no sólo fue el primer extranjero en realizar inversiones para la producción de vinos finos en Chile, sino que introdujo un nuevo concepto al promover la elaboración de vinos frescos y frutuosos. Esto último chocaba muy fuertemente con los gustos de los consumidores chilenos, quienes preferían vinos viejos, muchas veces oxidados, con mucho gusto a madera. Simultáneamente, se empezó a imponer el razonamiento que, en materia de exportaciones, los viticultores deben producir los vinos que son demandados en el extranjero, de acuerdo a los gustos de los potenciales compradores y no tratar de imponer sus propias preferencias.

Desde 1985 se han estado realizando importantes inversiones tecnológicas destinadas a mejorar el proceso productivo e incrementar la cali-

dad del vino. En los últimos 10 años se ha realizado una completa renovación del equipamiento de las bodegas vinificadoras y elaboradoras. Las vasijas de raulí (madera natural de Chile) se han reemplazado por estanques de acero inoxidable. En el caso de vasijas pequeñas de guarda de algunos vinos, se utilizan principalmente barricas de encina norteamericana o francesa.

El creciente desarrollo económico del país ha permitido a los productores invertir en las viñas y en equipamiento, así como en tecnología de elaboración. En la página 61 se señalan las inversiones que han estado efectuando las principales viñas nacionales. A lo anterior se debe agregar la existencia de enólogos chilenos, muy bien formados y que conocen perfectamente la realidad vinícola del mundo. Ellos han asumido las responsabilidades técnicas y comerciales que han producido los cambios necesarios para obtener vinos diferentes y acordes a las expectativas del mercado.

Las empresas vitivinícolas chilenas, independientemente de su tamaño, han efectuado grandes inversiones, tanto en tecnología como en nuevas plantaciones, aprovechando la condición del país que presenta innumerables microclimas y suelos que permiten crear viñas con el concepto de *terroir*. Como puede apreciarse por los antecedentes analizados anteriormente, la renovación del viñedo y la incorporación de nuevas variedades es un proceso que se ha ido dando en forma muy acelerada en los últimos años. En materias culturales, se pueden apreciar en el viñedo chileno, nuevos sistemas de plantación en alta densidad y conducción, de riego tecnificado y de mecanización.

Capitales extranjeros que superan los US\$ 43,5 millones han materializado inversiones en el sector de la industria vitivinícola en el período comprendido entre 1990 y 1997, recursos que en su gran mayoría han ido a la producción de vinos finos para la venta en el mercado internacional (Minagri/Fundación Chile).

Durante los próximos años, la industria vitivinícola realizará una inversión cercana a los US\$ 500 o US\$ 600 millones. Estos recursos no sólo se traducirán en nuevas superficies plantadas, sino que, principalmente, estarán destinadas a la implementación de la infraestructura necesaria para procesar y almacenar la mayor producción que se espera hacia el año 2002. De acuerdo a los cálculos de especialistas, las plantaciones hechas en los dos últimos años implicarían un

³ Art. 45 del D.L. 825 del año 1974.

aumento de la oferta vitivinícola del orden del 70% respecto de lo que se exportó en el año 1998 ⁴.

La investigación y transferencia de tecnología desarrollada en el país en relación con los diversos tópicos que abarca la cadena del vino, se puede calificar como muy débil. Ello es preocupante, dado que el sector vitivinícola no sólo está generando más de US\$ 500 millones de dólares en productos exportados, transformándose de esta manera en uno de los rubros de comercio exterior más importantes dentro del sector, sino que genera miles de empleos y, en vastos sectores del secano costero, es la principal actividad que desarrollan los pequeños productores.

El Instituto de Investigaciones Agropecuarias, INIA, es, sin duda, la principal institución dedicada a la investigación agropecuaria en el país. El INIA no cuenta con ningún campo experimental dedicado preferentemente a la investigación vitivinícola y el laboratorio oficial que posee en el Centro Experimental de Cauquenes se encuentra inactivo. No dispone de investigadores con dedicación exclusiva al rubro, ya sea en viticultura o enología y el único ingeniero agrónomo enólogo que posee, destina el 85% de su tiempo a labores administrativas. En la página 62 se incluye un listado con las investigaciones en ejecución por el INIA y otras instituciones.

Las universidades que están realizando alguna actividad de investigación son las universidades tradicionales. Se destacan, la Pontificia Universidad Católica de Chile, la Universidad de Chile y en menor medida la Universidad de Concepción. Recientemente, la Universidad de Talca, gracias al financiamiento de un fondo concursable, creó un Centro Tecnológico de la Vid y el Vino, donde trabajan dos jóvenes profesionales del sector.

Uno de los problemas más serios que debe enfrentar la investigación en el país, es la falta de financiamiento. En la actualidad se cuenta con algunos fondos concursables estatales, tales como el FONDEF, el FONTEC, el FDI y el FIA que posibilitan obtener recursos para la investigación y para las capturas tecnológicas. Este último programa, el que es operado a través del MINAGRI (FIA) y de la CORFO, financia en parte significativa los gastos de viaje de productores chilenos para conocer avances tecnológicos en el país o en el extranjero. Haciendo uso de este mecanismo, al menos dos grupos de productores han viajado al extranjero con estos fines en los últimos años.

Las organizaciones gremiales del sector tienen una escasa vinculación con la investigación. Sólo CHILEVID está participando, junto a la Universidad de Talca, en el proyecto de reciente data, Centro Tecnológico de la Vid y el Vino.

Las demandas tecnológicas a las instituciones de investigación no han sido, en general, explicitadas por el sector privado, aún cuando este último suele criticar la falta de investigaciones relacionadas con el quehacer del sector. Cada empresa que ha tenido necesidad de implementar innovaciones tecnológicas, ha recurrido a sus propios profesionales o ha procedido a contratar especialistas para resolver estas materias.

10. Inversiones nacionales en el sector

A continuación se presenta un detalle con las inversiones realizadas por algunas empresas chilenas, según se indica en el Panorama de la Vitivinicultura Chilena, publicación del SAG del año 1999.

Viña Concha y Toro invierte sobre US\$ 7 millones de nuevas plantaciones, bodegas de vinificación y guarda.

Viña Santa Rita invirtió US\$ 15 millones en 1997, para así enfrentar en mejor pie el mercado internacional, lanzando además dos marcas nuevas y comprando un terreno de aproximadamente 600 ha para ampliar la producción.

Viña San Pedro invirtió US\$ 45 millones en el bienio 1997-98. En el fundo San Pedro, hoy se alza una planta de más de 12 mil metros cuadrados de extensión, considerada la más grande y moderna de Chile. La obra alberga las líneas de producción, embotellado y embalaje de la viña, junto a nuevas cubas de acero inoxidable, con una capacidad de 18 millones de litros, lo cual significó un aumento de un 50% en la capacidad de guarda y vinificación, llegando así a un total instalado de 52 millones de litros. Este proyecto, denominado San Pedro Siglo XXI se completó con la adquisición de 1600 ha en las zonas de Molina, Chépica, Tolihue y Penciahue acumulando 2.600 ha para la producción de vinos, que estarán en el año 2003 en plena producción.

Viña Santa Carolina invirtió en el año 1995 US\$ 2 millones, a lo que se debe agregar US\$ 3 millones por inversiones en años anteriores, para llegar a US\$ 8 millones en los próximos años.

Viña Errázuriz, con un programa de inversiones en los últimos 5 años que ascendió a US\$ 13 millones: 6 millones para la adquisición y desarrollo

⁴ Víctor Costa.

de viñedos, 6 millones para equipamiento de bodegas y uno para la compra de barricas de roble francés y americano.

Viña Tarapacá, desde que sus actuales dueños se hicieron cargo en 1992, sus ventas se han duplicado en el mercado local y ha tenido un fuerte crecimiento exterior. Los activos fijos se calculan en US\$ 20 millones, a lo que hay que agregar otros US\$ 6 millones en capital de trabajo.

Viña Santa Inés, en el valle del Maipo, está invirtiendo más de US\$ 3 millones, en la modernización de la bodega, que incluye vasija de acero inoxidable, prensas neumáticas, etc.

Las empresas medianas como Cousiño Macul, Undurraga y otras más pequeñas como Santa Mónica, Torreón de Paredes, Discover Wines, Echeverría, hacen inversiones que privilegian la producción de vinos finos, en muchos casos destinados exclusivamente a la exportación.

Mención aparte se debe hacer de las inversiones de la Viña Francisco de Aguirre S.A. en Ovalle, en el Norte de Chile, donde efectuó una inversión de US\$ 5 millones, aprovechando las condiciones de clima en esta zona, con nieblas matinales, suelo y luminosidad que le da a sus productos características propias exclusivas.

La Viña MontGrass, en el valle de Colchagua, alcanzó inversiones por US\$ 7 millones, con instalaciones diseñadas especialmente para la producción de vinos finos, incorporándose tecnología de vanguardia, desde las cubas de acero inoxidable, barricas de roble francés, salas de envejecimiento y guarda de temperatura controlada, hasta la línea de embotellado.

11. Proyectos realizados y fomentados por instituciones y universidades nacionales

a. Instituto de Investigaciones Agropecuarias (INIA)

Centro Experimental de Cauquenes

Proyecto:

- Validación de los niveles tecnológicos en el cultivo de la vid para vino, en el secano costero de la VIII Región.

Centro Experimental La Platina

Proyecto:

- Agrometeorología de la vid, pronóstico fitosanitario y características edafoclimáticas del Valle de Casablanca como productor de vinos finos.

- Efecto en rendimiento y sus componentes de la infección de los virus Cherry Life Roll Virus (CLRV) y Greap Fan Life virus (GFLV) sobre vid.
- Asociación entre la presencia de fitoplasma y síntomas de amarillez y detención de crecimiento en plantas de vides.
- Evaluación de la condición virológica de predios de vides e identificación de plantas libres de virus conocidos.
- Evaluación de variedades.
Objetivo: Evaluación productiva y enológica de cultivares poco conocidos en nuestro medio (Merlot Burdeos, Carmeneire y Shiraz en Casablanca).
- Evaluación de las variedades Chardonnay y Cabernet Sauvignon injertadas sobre cinco portainjertos, creciendo en suelos de replante y con alta infestación de nematodos.
- Identificación de variedades de vid usando marcadores moleculares. Instituto Nacional de Desarrollo Agropecuario INDAP.
- Elaboración y Comercialización de vinos especiales en el Area de Limarí.
Objetivo: Elaboración de vinos dulces y secos como alternativa al rubro pisquero.
- Modernización del proceso de vinos de la Sociedad Agrícola Los Perales Ltda., en el área de Limache.
- Producción y comercialización de cepajes finos de Viña la Patagua (Cabernet Sauvignon y Merlot), en el área de Santa Cruz.
- Producción y comercialización de cepajes finos en la comuna de Peralillo (Sociedad Agrícola y Vitivinícola St. Blanca Ltda. área de Santa Cruz).
- Producción y comercialización de uva y vino (Sauvignon Blanc, Cabernet Sauvignon, Merlot y Chardonnay).
- Plantación uva Merlot en Palquibudis, en el área de Curicó.
- Plantación viñas viníferas Cabernet y Merlot San Gerardo, en el área de Talca.
- Establecimiento cepas finas de *vitis vinifera*, Merlot y Chardonnay, en el área de Talca.
- Cambio de cepajes viñas viníferas Villa Alegre.
- Establecimiento de viñas de cepas finas (Merlot, Chardonnay y Cabernet), en el área de Cauquenes.

- Planta de vinificación y comercialización de vino Moscatel de Alejandría. (Sociedad Agrícola de Guarilhue). Area de Coelemu.

b. Universidades

Universidad de Talca

Proyecto:

- Centro Tecnológico de la Vid y el Vino
Líneas de Investigación.
- Desarrollo de genética molecular para la identificación de cultivares de vid.
- Determinación de presencia/ distribución de virosis en viñedos.
- Técnicas de manejo de canopia.
- Introducción de nuevas variedades, clones y patrones de vid.
- Evaluación técnica económica de la mecanización en viñedos.
- Desarrollo de software de gestión de bodegas y viñedos.
- Determinación y análisis de coeficientes técnicos en el manejo del viñedo.
- Evaluación clonal de vides: obtención de selecciones chilenas.

Universidad de Concepción

Proyecto:

- Investigación de implantación vid vinífera cepas finas, en el secano interior de la VII Región.

Universidad Católica de Chile

Proyectos:

- Caracterización e identificación de cultivares para vinificación del vino chileno.
- Priorización de áreas geográficas chilenas con aptitud frutícola.
- Evaluación de patrones portainjertos en relación a *Margarodes Vitis*.
- Nutrición nitrogenada de levaduras usadas en fermentación de mostos.
- Empleo de levaduras y bacterias lácticas seleccionadas para uso enológico.

Universidad de Chile

Proyectos:

- Evaluación de la tolerancia de algunos portainjertos de vid al nematodo *Xiphinema index* Thorne y Allen.
- Evaluación de la tolerancia de cuatro portainjertos y dos cultivares de vid a la toxicidad del ión cloruro.
- Control del Palo Negro por medio de aplicación de sales cálcicas y magnéticas.

- Selección clonal de la variedad Cabernet Sauvignon.

- Ensayo de herbicidas suelo-activos en viñedos de un año de establecidos.

- Caracterización de la corredura en racimos del cultivar Merlot y evaluación de posibles métodos de prevención de este problema.

- Análisis de la influencia de diferentes sistemas de conducción (ascendente y descendente) sobre el microclima en el racimo, el rendimiento y la calidad del vino en el cultivar Cabernet Sauvignon.

- Efecto de la conducción de la variedad Cabernet Sauvignon en espaldera y en lira sobre el microclima del racimo, la producción y la calidad del vino.

- Comparación de la productividad e influencia del volumen de producción del cultivar Cabernet Sauvignon formado en sistema de Espaldera Alta y doble cortina de Genova (GDC).

- Efecto del deshoje sobre los aromas y la calidad enológica del cultivar Sauvignonasse.

- Desarrollo de sistemas de diagnóstico para la detección de Botrytis en uva (*Vitis vinifera* 1.) basado en el uso de anticuerpos monoclonales (acmo).

- Selección y caracterización de levaduras vinicas nativas de dos zonas chilenas productoras de vinos finos.

Regulación hormonal de las interacciones fuente (hoja) receptáculo (baya) en vid (*Vitis vinifera* 1.) y sus incidencia en la calidad de la uva.

c. Instituciones de fomento silvoagropecuario

Fondo Nacional de Tecnología. FONTEC. CORFO.

Proyectos:

- Misión a California de empresa agroindustrial vitivinícola y grupo de proveedores.
Objetivo: Capacitación a productores para interiorizar disponibilidad y manejo de recursos, junto con captar tecnología vitivinícola.
- Consultoría integral: tecnología en viñedos y procesos de vinificación.
Objetivo: generar mediante la consultoría, la formación tecnológica en un proceso de productores que aceleren su difusión en los sectores en los que ellos se insertan.

B. La cadena vitivinícola en Argentina

1. Superficie con viñedos

Según estadísticas oficiales, la superficie ocupada con vides era del orden de las 320.000 ha a principios de la década de los ochenta. Dicha superficie fue decayendo año a año, hasta registrar 260.199 ha en el año 1989. En el año 1990, con la información proporcionada por el V Censo, se ajusta dicha cifra a sólo 210.371 ha, cifra que ha permanecido constante hasta la actualidad (año 1997).

La región vitivinícola más importante es la de Mendoza, la que posee el 69% del total de la superficie plantada, seguida de San Juan con el 23%. El resto de los viñedos se encuentran ubicados en La Rioja, Río Negro y Catamarca (Cuadro 78).

La cantidad de viñedos existentes en el país a principios de la década de los ochenta, alcanzó a las 53.000 unidades. Dicha cifra fue disminuyendo año a año, hasta alcanzar las 43.752 unidades en el año 1989. En el año 1990, con los datos del V Censo, dicha cifra se ajusta a las 36.402 unidades. En la actualidad, y con los datos disponibles hasta el año 1997, el número de viñedos alcanza a las 34.700 unidades. De ellas, el 55% se encuentran en Mendoza y el 26% en San Juan (Cuadro 78).

La superficie por tipo de uva para los años 1996 y 1997, entendiendo por tales la uva para vinificar, de mesa (para su consumo como fruta fresca), para pasas y los cultivares híbridos, se detallan en los Cuadros 79 y 80. En primer término, hay que destacar que la superficie total de vides para vinificación disminuyó en aproximadamente 2.000 ha entre los años 1996 y 1997, mientras la uva de mesa aumentó en más de 500 ha, lo que representa un 11,6% de crecimiento. La superficie de uvas para pasas prácticamente no experimentó cambios. Hay que destacar que, del total de superficie con vides, las destinadas a la vinificación representan, aproximadamente, el 95% de la superficie total, la superficie de uva de mesa el 2,4% y la uva para pasas el 2,1%. La superficie con variedades híbridas es irrelevante.

La superficie de vides para vinificar, ocupada con variedades consideradas de alta calidad enológica, se detallan en el Cuadro 81. En dicho cuadro se señalan cifras correspondientes a los años 1990 y 1997, para poder analizar la evolución que ha experimentado la plantación de cepajes nobles en el país. Entre los años 1990 y 1997 la superficie de estas variedades aumentó en casi 7.000 ha, lo que representa, aproximadamente, mil hectáreas anuales.

La superficie con variedades de alta calidad enológica representaba, en el año 1990, el 12,8%

Cuadro 78. Superficie implantada con vid y número de viñedos

Años	Superficie implantada con vid (ha)				Cantidad de viñedos en el país			
	Mendoza	San Juan	Otras Provincias	Total	Mendoza	San Juan	Otras Provincias	Total
1987	190.982	58.780	24.943	274.705	25.051	11.182	10.135	46.368
1988	185.069	58.967	24.349	268.385	24.223	11.191	9.807	45.221
1989	178.324	57.741	24.134	260.199	23.086	10.952	9.714	43.752
*1990	146.709	46.150	17.512	210.371	20.118	9.037	7.247	36.402
1991	145.651	46.100	17.517	209.268	19.774	9.030	7.129	35.933
1992	145.218	45.828	17.706	208.752	19.661	9.032	7.103	35.796
1993	145.429	46.841	16.593	208.863	19.483	8.664	6.163	34.310
1994	144.539	47.571	17.728	209.838	19.219	9.025	6.744	34.988
1995	144.174	48.486	17.731	210.391	19.058	9.045	6.742	34.845
1996	143.765	48.868	18.006	210.639	18.902	9.066	6.730	34.698
1997	143.765	48.868	18.006	210.639	18.902	9.066	6.730	34.698

* V Censo.

Fuente: INV. Síntesis básica de estadística vitivinícola argentina. 1979-96. Pág. 5. Actualizadas con disquetes del INV.

Cuadro 79. Superficie por tipo de uva (ha), total país y provincia, 1996

Variedad	Mendoza	San Juan	Río Negro	La Rioja	Resto	Total
<i>Para Vinificación</i>	141.381,1	43.657,6	5.118,0	6.190,8	4.638,1	200.985,6
Tintas	36.217,5	4.046,1	1.956,7	985,5	783,4	43.989,2
Blancas	34.715,7	19.303,9	2.711,5	3.959,8	1.849,1	62.540,0
Rosadas	70.447,9	20.307,6	449,8	1.245,6	2.005,6	94.456,5
<i>De Mesa</i>	707,3	2.807,8	311,9	278,3	348,9	4.454,2
Negras	164,9	1.038,3	67,5	41,4	134,0	1.446,1
Blancas	210,3	892,8	137,3	71,9	96,7	1.409,0
Rosadas	332,1	876,7	107,1	165,0	118,2	1.599,1
<i>Pasas</i>	1.295,5	2.219,7	18,0	595,3	282,3	4.410,84.
<i>Híbridos</i>	100,4	11,8	--	--	136,2	248,4
<i>No identificada</i>	279,8	172,1	49,0	7,4	27,3	535,6

Nota: en Catamarca se registran 282,2 ha para pasas.

Fuente: INV.

Cuadro 80. Superficie por tipo de uva (ha), total país y provincia, 1997

Variedad	Mendoza	San Juan	Río Negro	La Rioja	Resto	Total
<i>Para Vinificación</i>	140.554,2	42.435,1	5.051,7	6.401,1	4.643,4	199.085,5
Tintas	37.694,4	4.378,0	1.735,5	1.144,7	149,8	45.102,4
Blancas	34.647,8	18.635,6	2.888,2	4.000,0	1.870,5	62.042,1
Rosadas	68.836,9	19.421,5	428,0	1.256,5	1.998,1	91.941,0
<i>De Mesa</i>	739,2	3.288,6	314,4	276,1	354,9	4.973,2
Negras	164,1	1.110,3	68,6	44,3	134,0	1.521,3
Blancas	234,4	1.179,8	137,1	65,7	95,2	1.712,2
Rosadas	340,7	998,6	108,7	166,1	125,5	1.739,6
<i>Pasas</i>	1.220,0	2.294,0	17,5	588,7	279,5	4.399,7
<i>Híbridos</i>	83,2	4,8	--	--	136,8	224,8
<i>No identificada</i>	221,9	82,0	22,6	7,4	25,4	359,3

Nota: en Catamarca, hay 279 ha para pasas.

Fuente: INV.

del total de la superficie de vides para vinificar, cifra que aumentó al 16,4% en el año 1997, alcanzando una superficie de 32.718 ha. De éstas, 19.741 ha correspondían a variedades tintas, el 60% del total, y 12.977 ha a variedades blancas (40% del total).

En el caso de las variedades tintas, los mayores aumentos correspondieron al Cabernet Sauvignon, Merlot, Syrah y Pinot Negro. Sin embargo, la variedad Malbec, con casi 10.000 ha, continúa siendo la variedad más importante. En las variedades blancas, las dos más significativas son la Chenin y la Ugni Blanc, que, en conjunto, suman 7.600 ha, representando, aproximadamente, el 60% de la superficie total. En relación con estas dos variedades, hay especialistas que objetan su clasificación como de alta calidad enológica, y afirman que deben emplearse

en cortes con vinos provenientes de otras variedades realmente finas.

En relación al aumento de la superficie, registrado entre los años 1990 y 1997, hay que destacar a la variedad Chardonnay, que ocupaba al año 1997 una superficie de 2.236 ha.

La superficie de los viñedos según la antigüedad de las plantaciones, se indica en el Cuadro 82.

La estratificación de la superficie total de viñedos existente en los años 1990 y 1997 se detalla en el Cuadro 83. De la información allí consignada, es interesante observar que los pequeños viñedos de hasta una hectárea representan una proporción muy pequeña de la superficie total. Los viñedos entre 5,1 y 15,0 ha constituyen el segmento más importante, aunque la propiedad de mayores superficies es extraordinariamente significativa.

Cuadro 81. Superficie de variedades con alta calidad enológica (ha)

Variedad	1990	1997
TINTAS	15.840,7	19.740,7
Barbera	958,1	1.172,0
Cabernet S.n	2.347,4	4.201,4
Malbec	10.457,0	9.893,5
Merlot	1.159,9	1.994,2
Pinot Negro	231,9	572,2
Syrah	686,5	1.907,3
BLANCAS	9.993,1	12.977,2
Chardonnay	908,2	2.236,2
Chenin	4.031,4	4.342,3
Riesling	293,4	190,4
Sauvignon	278,3	621,4
Semillón	1.255,4	1.273,5
Tocai	997,7	1.052,0
UGNI Blanc	2.228,7	3.261,4
TOTAL	25.833,8	32.718,0
Total finas	130.962,9	136.714,3
Total uvas de vinificar	202.146,1	199.085,5

Fuente: INV.

Cuadro 82. Superficie de viñedos según antigüedad de implantación (ha), 1997

Años	(ha)
1 a 3	8.654,6
4 a 8	9.344,6
9 a 15	15.945,5
16 a 25	62.080,4
más de 25	113.017,3
Total	209.042,4

Fuente: INV.

Cuadro 83. Estratificación de la superficie de viñedos (ha)

Estrato	1990 (ha)	1997%	(ha)	%
0 a 1,0	4.712,32	2,24	5.351	2,56
1,1 a 5,0	39.886,40	18,96	41.537	19,87
5,1 a 15,0	60.818,34	28,91	61.145	29,25
15,1 a 25,0	32.207,85	15,31	31.712	15,17
25,1 a 50,0	33.322,81	15,84	31.628	15,13
50,1 y mas	39.423,58	18,74	37.628	18,00
Total	210.371,30	100,00	209.042	99,98

Fuente: INV.

2. Producción de uva, vino y mosto

La producción total de uva en el país y la destinada a vinificación, por regiones, se detalla en el Cuadro 84. Dado que a partir del año 1988 se utilizó otra metodología para la recolección de las cifras, no se utilizarán los datos del año 1987 para efectuar los análisis que correspondan.

La producción total de uva ha descendido, desde los años 1988 y 1989, en los que alcanzaba volúmenes superiores a los 31 millones de quintales, a 20 millones de quintales en el año 1998.

En el caso de la producción de uva destinada a la vinificación, la disminución fue de los 30 millones de quintales a los 19,4 millones de quintales en 1998 (Cuadro 84).

La elaboración de vinos en el país ha experimentado una caída importante en la serie de años estudiada en el Cuadro 85. Allí se presenta desglosada la información por tipo de vinos, en los cuales el vino de mesa es, sin duda, el más relevante. Su elaboración ha caído de los 20 millones de hectólitros en los años 1988 y 1989, a los 11,5 millones en 1998.

Cuadro 84. Producción total de uva en el país y uva destinada a vinificación, por región, (miles de Qm)

Años	Producción total de uva				Producción de uva destinada a vinificación			
	Mendoza	San Juan	Otras provincias	Total	Mendoza	San Juan	Otras Provincias	Total
1987	26.249	8.639	2.047	36.935	26.155	8.002	2.032	36.189
1988	21.898	7.871	2.148	31.918	21.740	7.155	2.130	31.025
1989	20.137	7.444	2.124	29.706	19.768	6.747	2.109	28.624
1990	15.142	6.375	1.907	23.423	14.799	5.454	1.893	22.147
1991	13.581	5.472	1.763	20.816	13.340	4.773	1.746	19.859
1992	14.089	5.466	1.711	21.266	14.035	4.988	1.700	20.723
1993	9.943	7.768	1.699	19.410	9.909	7.294	1.688	18.891
1994	15.819	7.318	1.837	24.974	15.770	6.801	1.828	24.399
1995	19.752	6.838	1.958	28.548	19.664	6.272	1.937	27.873
1996	14.073	4.765	1.562	20.399	14.015	4.379	1.547	19.941
1997	17.645	5.422	1.752	24.819	17.591	4.942	1.729	24.263
1998	12.007	6.443	1.567	20.017	11.974	5.879	1.551	19.404

Fuente: INV. Síntesis básica de estadística vitivinícola argentina. 1979-96. Pág. 8. Actualizadas con disquetes del INV.

Cuadro 85. Elaboración de vino por tipo en el país, al cierre de la cosecha (hl)

Años	de mesa	regional	especial	otros *	Total
1987	25.983.256	**	34.544	**	26.017.800
1988	20.606.803	**	22.664	**	20.629.467
1989	20.286.155	**	31.352	**	20.317.507
1990	14.008.195	**	28.105	**	14.036.300
1991	14.471.789	**	28.483	**	14.500.272
1992	13.338.030	986.843	25.872	-	14.350.745
1993	13.182.373	1.279.015	17	9.437	14.470.842
1994	16.847.012	1.323.556	-	2.342	18.172.910
1995	15.019.834	1.417.747	515	4.959	16.443.055
1996	11.631.324	1.048.522	-	1.160	12.681.006
1997	12.432.743	1.067.549	-	-	13.500.292
1998	11.527.126	1.131.216	23	15.017	12.673.382

* Incluye vinos intervenidos y sin determinar. A partir de 1993, incluye vino dulce natural y de mesa liviano.

** Por modificación del formulario CEC-05, los vinos regionales (art. 18 Ley 14.878), bases y otros están incluidos en vinos comunes o de mesa.

Fuente: INV. Síntesis básica de estadística vitivinícola argentina. 1979-96. Pág. 12. Actualizadas con disquetes del INV.

El detalle de la elaboración de vinos en el país, por provincias, se presenta en el Cuadro 86.

La certificación de vinos, que consiste en disponer de los análisis necesarios efectuados por el Instituto Nacional de Vitivinicultura, INV, para garantizar que el vino sea genuino, por provincias y a nivel país, se detalla en el Cuadro 87. Allí puede observarse que el proceso de certificación se ha venido incrementado notablemente en los vinos finos, lo que sin duda es muy importante para la viticultura nacional.

Del total de vinos elaborados, en promedio, el 73% corresponde a vinos comunes, el 18%, a vinos finos y el 3% a vinos reserva. La producción de vinos finos se ha incrementado notablemente en las dos últimas décadas, pasando del 8% al 19% actual (Argentina. DNA).

La producción de mosto concentrado en el país es un rubro de la mayor importancia. Analizando la serie incluida en el Cuadro 88, puede observarse que después de un período de grandes producciones, en los años 1988 a 1990, en que

Cuadro 86. Elaboración de vino en el país, (por provincia) y otros productos vitivinícolas, al cierre de la cosecha (hl)

Años	Mendoza	San Juan	Otras Provincias	Total Vinos	Otros productos vitivinícolas
1987	18.655.334	5.789.409	1.573.057	26.017.800	2.577.835
1988	13.841.594	5.197.645	1.590.228	20.629.467	3.893.957
1989	13.656.105	5.014.055	1.647.347	20.317.507	2.654.033
1990	8.853.552	3.692.243	1.490.505	14.036.300	3.711.772
1991	9.674.360	3.498.776	1.327.136	14.500.272	1.519.402
1992	9.821.418	3.248.312	1.281.015	14.350.745	2.652.217
1993	7.738.400	5.434.457	1.297.985	14.470.842	763.040
1994	11.896.224	4.863.749	1.412.937	18.172.910	1.576.336
1995	11.571.931	3.435.082	1.436.042	16.443.055	6.055.824
1996	8.974.847	2.644.888	1.061.271	12.681.006	3.381.725
1997	10.089.636	2.316.313	1.094.343	13.500.292	5.993.211
1998	8.087.640	3.458.087	1.127.655	12.673.382	2.768.330

Fuente: INV. Síntesis básica de estadística vitivinícola argentina. 1979-96. Pág. 13. Actualizadas con disquetes del INV.

Cuadro 87. Certificaciones de vino por provincia (miles de hl)

Años	Mendoza		San Juan		Otras Provincias			Total		
	Fino	Reserva	Fino	Reserva	Fino	Reserva	Regional	Fino	Reserva	Regional
1987	1.639	751	123	110	28	11	6,79	1.790	873	6,79
1988	1.545	307	307	46	205	87	40,40	2.058	440	40,40
1989	1.581	462	176	37	141	45	--	1.898	543	--
1990	1.491	275	197	21	171	47	1,38	1.859	343	1,38
1991	1.755	443	160	18	182	47	--	2.096	508	--
1992	2.055	430	118	15	200	37	0,67	2.373	482	0,67
1993	2.052	283	294	21	154	36	--	2.500	341	--
1994	2.314	290	267	41	238	23	0,21	2.819	354	0,21
1995	2.940	218	321	58	191	9	--	3.452	285	--
1996	3.309	189	286	59	417	26	--	4.012	274	--
1997	3.209	0	345	-	286	-	0,04	3.840	0	0,04

Fuente: INV. Síntesis básica de estadística vitivinícola argentina. 1979-96. Pág. 17. Actualizadas con disquetes del INV.

las producciones oscilaron entre los 50 y 60 millones de litros, se inició una caída de la misma que significó que en los años 1993 y 1994 se alcanzaran producciones de sólo 18 y 20 millones de litros. A partir del año 1995 y como resultado de un acuerdo formal entre las provincias de Mendoza y San Juan, se inicia un vigoroso proceso de recuperación de la actividad, que se expresa en las producciones logradas a partir de ese año. En el año 1997 se superaron los 87 millones de litros.

En el proceso anteriormente citado, es interesante destacar la gran participación que le ha co-

respondido a la provincia de Mendoza, la que, a partir del año 1995, aplica la Ley provincial 6216, que obliga a los productores a destinar parte de la cosecha de uva para la obtención de mosto.

La elaboración de vinos espumosos en el país ha tenido una evolución muy interesante. Entre los años 1987 y 1997, su producción se ha elevado de 7 a 17,4 millones de litros, siendo Mendoza la región más importante del país (Cuadro 89).

El detalle del fraccionamiento (envasado) de los vinos en bodegas, por provincias y a nivel nacional, se incluye en el Cuadro 90.

Cuadro 88. Producción de mosto concentrado en el país (l)

Años	Mendoza	San Juan	Río Negro	Otras Provincias	Total
1987	23.632.843	12.227.295	199.550	-	36.059.688
1988	39.257.940	13.024.518	192.150	-	52.474.608
1989	35.985.981	13.230.963	226.000	20.660	49.463.604
1990	40.793.503	18.581.860	179.240	418.920	59.973.523
1991	19.127.956	16.165.075	176.800	211.239	35.681.070
1992	25.346.921	17.089.512	139.500	-	42.575.933
1993	13.054.484	4.852.219	-	-	17.906.703
1994	11.929.096	8.029.077	-	-	19.958.173
1995	38.676.014	35.566.900	-	-	74.242.914
1996	58.877.870	26.831.740	-	-	85.709.610
1997	59.194.877	28.013.262	-	-	87.208.139

Fuente: INV. Libros oficiales de los inscriptos como elaboradores de mosto concentrado. Recopilación parcial.

Cuadro 89. Elaboración de vino espumoso en el país (l)

Años	Mendoza	San Juan	Río Negro	Total
1987	6.325.423	700.490	-	7.025.913
1988	6.130.630	570.359	-	6.700.989
1989	6.118.376	424.754	-	6.543.130
1990*	6.404.845	536.501	6.042	6.947.388
1991	7.804.270	555.067	55.928	8.415.265
1992	11.382.357	1.331.234	20.157	12.733.748
1993	13.085.018	595.346	-	13.680.364
1994	12.513.460	510.933	75.400	13.099.793
1995	12.174.760	313.128	20.100	12.507.988
1996	14.913.196	423.108	59.339	15.395.643
1997	17.089.305	459.507	65.950	17.614.762

*En Río Negro se comienza a elaborar en diciembre 1990.

Fuente: INV. Síntesis básica estadística actualizada. Pág. 16. Libros oficiales de los inscriptos como elaboradores. Recopilación parcial.

Cuadro 90. Fraccionamiento de vino en bodegas por provincia (hl)

Años	Mendoza	San Juan	Otras provincias	Total
1987	7.428.761	3.261.529	860.399	11.550.689
1988	7.222.954	3.084.602	1.179.140	11.486.696
1989	7.270.050	2.771.853	1.190.718	11.232.621
1990	8.290.860	3.051.954	1.268.876	12.611.690
1991	8.545.994	2.998.495	1.010.839	12.555.328
1992	7.961.751	3.219.818	994.135	12.175.704
1993	7.231.239	3.417.644	1.107.691	11.756.574
1994	7.480.528	3.827.187	1.302.355	12.610.070
1995	7.789.649	3.624.638	928.171	12.342.458
1996	8.641.711	3.309.482	939.514	12.890.707
1997	9.496.478	2.950.545	988.492	13.435.515

Fuente: INV. Síntesis básica de estadística vitivinícola argentina.1979-96 Pág. 23. Actualizadas con disquetes del INV.

3. Consumo nacional de vino

El despacho de vinos de mesa y otros autorizados para el consumo, a nivel de provincia, se expresa en términos porcentuales en el Cuadro 91. La disminución de la importancia relativa de los vinos de mesa en favor de los otros tipos, refleja el mayor consumo que se ha producido de los vinos finos embotellados.

El consumo por habitante-año en el país, reflejando una tendencia mundial en los países productores, ha disminuido de los 90 litros en la década del sesenta a los 40 litros actuales (Cuadro 91).

Los despachos de vinos para el consumo en el país, según la modalidad de envío, se detallan en el Cuadro 92. Como allí puede observarse, los despachos totales han caído, desde los aproximadamente 18 millones de hectolitros en los años 1987 y 1988, a sólo 13,5 millones en los últimos años de la serie estudiada. Los despachos en damajuana han experimentado una disminución sostenida, pasando de 5,7 millones de hectolitros en 1987 a 3,1 millones de hectolitros en 1997, mientras el vino corriente en Tetra-Brik ha aumentado de 2,5 millones de hectolitros en 1987, a 6,7 millones en 1997. Es interesante observar que el vino embotellado se ha mantenido en vo-

Cuadro 91. Despachos de vinos autorizados para el consumo por provincia y consumo aparente de vino

Años	Por tipo en porcentaje								per cápita (*)
	Mendoza		San Juan		Otras provincias		Total del país		
	De mesa	Otros tipos	De mesa	Otros tipos	De mesa	Otros tipos	De mesa	Otros tipos	Litros por habitante
1987	81,27	18,73	94,50	5,50	86,03	13,97	85,15	14,85	58,11
1988	80,73	19,27	92,91	7,09	88,26	11,74	84,46	15,54	55,89
1989	81,39	18,61	94,00	6,00	88,35	11,65	85,22	14,78	53,67
1990	81,17	18,83	93,54	6,46	88,57	11,43	84,98	15,02	54,15
1991	77,86	22,14	94,14	5,86	83,98	16,02	82,55	17,45	52,39
1992	76,11	23,89	93,47	6,53	84,44	15,56	81,24	18,76	49,53
1993	70,43	29,57	93,87	6,13	79,85	20,15	77,73	22,27	44,43
1994	68,52	31,48	94,21	5,79	78,90	21,10	77,35	22,65	43,20
1995	73,50	26,50	93,65	6,35	76,06	23,94	79,61	20,39	41,08
1996	70,78	29,22	92,51	7,49	75,45	24,55	76,69	23,31	41,09
1997	69,33	30,67	90,36	9,64	73,37	26,63	74,25	25,75	40,80

(*) Calculado sobre total de vinos despachados hasta 1994, form. 1450 (pedidos de valores fiscales). En 1995, hasta junio MV-05, a partir de julio, MV-01 C.

Fuente: INV. Síntesis básica de estadística vitivinícola argentina.1979-96 Pág. 19. Actualizadas con disquetes del INV.

Cuadro 92. Despachos de vinos autorizados para el consumo en el país, según modalidad de envío (hl)

Años	FRACCIONADO EN ORIGEN					GRANEL	Total
	Damajuana	Botella	Tetra-brik	Sachet	Total		
1987	5.723.112	3.303.365	2.522.337	1.875	11.550.689	6.831.992	18.382.681
1988	6.709.350	2.671.470	2.105.276	600	11.486.696	6.374.453	17.861.149
1989	7.709.956	2.494.805	1.027.512	348	11.232.621	5.996.985	17.229.606
1990	9.711.293	2.234.936	665.431	30	12.611.690	5.102.372	17.714.062
1991	8.705.133	2.682.641	1.167.554	-	12.555.328	4.528.177	17.083.505
1992	7.386.076	2.506.253	2.283.375	-	12.175.704	4.019.158	16.194.862
1993	5.653.245	2.850.996	3.252.333	-	11.756.574	2.801.900	14.558.474
1994	4.834.493	3.451.783	4.296.127	27.667	12.610.070	1.569.474	14.179.544
1995	4.252.439	2.634.059	5.432.122	23.838	12.342.458	1.149.321	13.491.779
1996	3.726.695	2.791.055	6.354.695	18.263	12.890.708	651.117	13.541.825
1997	3.076.810	3.155.170	6.722.831	12.843	12.967.654	467.861	13.435.515

Fuente: INV. Síntesis básica de estadística vitivinícola argentina. 1979-96. Pág. 22. Actualizadas con disquetes del INV.

lúmenes del orden de los 3 millones de hectolitros, a lo largo de toda la serie estudiada. La caída de los despachos de los vinos a granel, está demostrando un significativo avance en el fraccionamiento de los vinos en origen.

En el mercado de las principales bebidas (vino, cerveza, gaseosas, jugos, agua mineral y bebidas en base a hierbas), durante 1996, el vino ocupó el tercer lugar en términos de volumen y el segundo en ventas. Sin embargo, esta posición se ve amenazada por la tendencia decreciente que ha experimentado el mercado del vino y creciente en la mayoría de las otras bebidas y también por el carácter oligopólico de estos mercados frente al carácter atomizado del mercado del vino (Cuadro 93).

En los últimos años, el mercado total de las principales bebidas creció a una tasa acumulativa anual de 8,3%. Los mercados que más crecieron fueron los de jugos y el de las bebidas analcohólicas en base a hierbas, siendo el de menor crecimiento el de la cerveza. En ese mismo lapso, el mercado del vino decreció a una tasa anual acumulativa del -3,9% (Cuadro 94).

En relación al consumo *per cápita*, en el período 90/96 se observa que el mismo creció de 129 litros a 192 litros para el total de bebidas analizadas. De todas las bebidas analizadas la única que cae es el vino, que pasa de 53 litros a 38 (Cuadro 95).

Cuadro 93. Mercado de bebidas (sin soda), características y dimensiones, 1996

Bebida	Tipo de mercado	Tendencia últimos cuatro años	Dimensión del mercado				Consumo <i>per cápita</i>
			Litros		Dinero		
			mill.	%	\$ (1)	%	
Cerveza	Oligopolio	Estable	1.029	15	1.020	18	29
Agua	Oligopolio	Leve Cto	673	10	300	5	19
Gaseosa	Duopolico	Estable	2.067	30	1.820	33	58
Vino	Atomizado	Decreciente	1.350	20	1.770	32	38
Jugos	Oligopolio	Creciente	1.630	24	540	10	46
Analcoholicas	Oligopolio	Creciente	78	1	137	2	2
Total			6.827	100	5.587	100	--

(1) Valorizados a precios del consumidor final

Fuente: Fondo vitivinícola Mendoza. Estudio de mercado de consumo de vinos y bebidas sustitutas. Pág. 143.

Cuadro 94. Evolución del consumo total aparente, (millones de l)

Bebidas	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	Tasa de variación 90/96
Cerveza	617	799	951	1.031	1.129	1.038	1.029	8,9%
Agua	354	397	461	520	570	590	673	11,3%
Gaseosa	1.007	1.556	1.955	2.056	2.253	2.003	2.067	12,7%
Vino	1.713	1.711	1.619	1.456	1.418	1.349	1.350	-3,9%
Jugo	487	681	981	1.177	1.478	1.647	1.630	22,3%
Analcoholica	26	37	56	60	62	64	78	20,1%
Total	4.204	5.181	6.025	6.300	6.910	6.691	6.827	8,3%

Fuente: Fondo Vitivinícola Mendoza. Estudio de mercado de consumo de vinos y bebidas sustitutas. Pág. 146.

Cuadro 95. Evolución del consumo per cápita (l)

Bebidas	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Cerveza	19	24	28	30	33	30	29
Agua	11	12	14	15	17	17	19
Gaseosa	31	47	58	61	65	57	58
Vino	53	52	48	43	41	39	38
Jugo	15	21	29	35	43	47	46
Analcoholica	1	1	2	2	2	2	2
Total	129	157	180	186	200	191	192

Fuente: Fondo Vitivinícola Mendoza. Estudio de mercado de consumo de vinos y bebidas sustitutas. Pág. 146.

En el estudio de mercado tantas veces citado, se señala que el sector del vino es el que menos invierte en publicidad, junto con los jugos. Su participación en el total invertido es del 8,9%, muy por debajo de la participación de las categorías: cerveza (33,6%) y gaseosas (31,5%).

Dentro de los medios de publicidad, la realizada por el vino en el medio televisivo es la que posee la menor participación respecto al resto de las bebidas. Este medio es la clave para generar imagen, posicionar y reposicionar categorías de productos y marcas de consumo masivo, por su capacidad intrínseca (medio audiovisual) y por su capacidad de contactar todos los niveles socio económicos (Fondo Vitivinícola Mendoza).

4. Comercialización interna

a. Empresas elaboradoras

De acuerdo a estadísticas del INV, en el año 1996 se registraron en el país un total de 1.578 bode-

gas elaboradoras, (1.125 en Mendoza y 309 en San Juan), de las cuales se encontraban en actividad 824. Datos de los primeros dos meses de 1997 dan cuenta de 749 Bodegas en producción, a nivel nacional, de las cuales 529 pertenecían a Mendoza, 154 a San Juan, alrededor de 30 a Río Negro y 15 a La Rioja.

Las principales empresas elaboradoras y el grado de concentración que presentan, son las siguientes: Peñaflores (13% del mercado), Cartellone (9%), Catena (7%), FECOVITA (7%) y Santa Ana. Para el caso de los vinos finos, las principales empresas son Santa Ana, FECOVITA, Chandon, Lavacque Norton y para vinos comunes, los grupos Pulenta y Cartellone. En 1997, Peñaflores concentró el 14% del mercado de vinos comunes y Santa Ana, con el 24%, el de vinos finos de bajo precio.

El 1,4% de las empresas producen el 25% del valor del sector. Ninguna empresa supera el 15% de la cuota de mercado. Cada bodega posee entre 3 y 4 marcas registradas y 1 o 2 operativas.

La capacidad instalada a nivel nacional asciende a los 78.000.000 de hl (se incluyen vinos, mostos y otros productos). El 89% de la capacidad instalada de almacenaje corresponde a bodegas y el resto a plantas fraccionadoras.

De acuerdo a datos del INDEC (1994), la elaboración de vinos ocupa el 4,8% de los puestos de trabajo en la industria alimenticia, que equivale a 13.186 plazas en 700 locales encuestados (Argentina. DNA).

b. Adquisición de uva

Una de las modalidades de obtención de la materia prima por parte de las empresas es a través de compromisos de compra establecidos con los productores. Pueden ser acuerdos formales (contratos agroindustriales) o informales (de palabra). En ambos casos puede existir, por parte de la industria, asistencia técnica brindada a los productores, principalmente en lo concerniente al manejo de los viñedos (enfermedades, plagas, métodos de riego), asistencia financiera mediante anticipos a cuenta del precio para los gastos de cosecha y transporte. En estos convenios el productor aporta su tierra y su gestión de la empresa, pero siempre acatando las directivas técnicas de las bodegas.

En el caso de mediar contratos, se establecen claramente los derechos y obligaciones de cada parte, existiendo penalidades en caso de incumplimiento. Dependiendo del tipo de contrato y de las estipulaciones que estén contenidas en él, se puede hablar de sistemas integrados o simples relaciones de compra-venta.

El sistema que se está imponiendo en algunos sectores agroalimentarios (vino, tomate, frutas y hortalizas destinadas a industria, etc.) es el integrado, debido a las ventajas que le otorga a cada parte (control de la calidad de la materia prima que ingresa a la industria, disposición de la materia prima en tiempo y forma, aumento de la productividad para el productor, asistencias técnica y financiera, entre otras).

Otra modalidad que también es representativa en el sector vitivinícola es el sistema integrado totalmente, es decir, las bodegas que poseen sus propios viñedos. En 1996, el 18% del total de la uva destinada a vino era materia prima propiedad de las bodegas, variando el porcentaje de acuerdo a cada provincia: Mendoza 16%, San Juan 26% y Río Negro 30%.

Estos datos resultan de suma importancia a la hora de elaborar estrategias productivas y comerciales por parte de las empresas y para mejorar la eficiencia global del sistema. La forma más segura de contar con materia prima de primera calidad, que asegure la obtención de vinos finos, es que las empresas dispongan de producción propia o que adquieran la uva a productores debidamente seleccionados y asesorados por dichas empresas (Nirno).

c. Venta total de vino en el mercado interno, por tipo de envase

Existe una marcada tendencia decreciente en la venta de vinos en damajuana, reemplazándola por el envase Tetra Brik. Como se indicó anteriormente en el Cuadro 92, en 1987 los volúmenes comercializados en el mercado interno se realizaban cerca de un 50% en damajuanas y sólo un 22% en Tetra Brik. Para 1997, este último representó cerca del 52% de los volúmenes totales, mientras que la participación de la damajuana bajó a un 24%.

Del total de los despachos de vinos realizados para el consumo interno cerca de un 75%, corresponde a vinos de mesa. Aunque ésta sigue siendo una cifra significativamente alta, se debe señalar que su participación ha ido disminuyendo, desde alrededor del 88% a fines de los años ochenta.

d. Precios promedios al consumidor

Existen diferentes fuentes de información sobre los precios a nivel del consumidor, las que no siempre coinciden o guardan diferencias razonables. A continuación se detallará la información que fue posible recolectar.

Según la Dirección Nacional de Alimentación, el precio promedio al consumidor para el vino común durante 1995 fue de 1,39 \$/l en 1996 fue de 1,22 \$/l y en 1997 de 1,24 \$/l (Argentina. DNA).

En 1996 los precios mensuales al consumidor de los vinos comunes, según un estudio de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación, fueron los que se indican en el Cuadro 96.

Según el INV, los precios reales del vino de mesa en el país, a nivel de trasladista, planchada y consumidor, son los que se indican en el Cuadro 97.

Cuadro 96. Precio al consumidor de vino común (\$/l)

Mes	1996
Enero	1.79
Febrero	1.78
Marzo	1.77
Abril	1.68
Mayo	1.64
Junio	1.62
Julio	1.61
Agosto	1.61
Setiembre	1.62
Octubre	1.62
Noviembre	1.64
Diciembre	1.65
Promedio	1.67

Fuente: Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación. Cadena alimentaria. Vinos. Diagnóstico.

Cuadro 97. Precio real del vino de mesa en el país (\$/l)

Años	Trasladista	Pianchada	Consumidor
1987	0,95	3,58	4,43
1988	0,80	3,53	4,69
1989	1,02	4,31	6,01
1990	0,68	3,10	3,89
1991	0,98	2,75	3,78
1992	1,08	2,58	3,68
1993	1,30	3,08	4,32
1994	0,87	3,05	4,22
1995	0,48	2,36	2,57
1996	0,63	2,28	3,15
1997	0,74	2,58	3,23

Fuente: INV. Síntesis básica de estadística vitivinícola argentina. 1979-96. Pág. 25. Actualizadas con disquetes del INV.

Cuadro 98. Exportaciones de vino por tipo (hl)

Año	Mesa	Fino y Reserva	Espumante	Especial	Otros	Total
1987	62.663	64.864	1.492	681	-	129.700
1988	87.705	32.992	2.723	1	-	123.421
1989	165.628	39.555	1.758	46	679	207.666
1990	386.798	55.447	1.949	107	1.235	445.536
1991	190.569	86.392	3.035	53	2.048	282.097
1992	81.637	140.657	3.554	74	1.462	227.384
1993	142.947	100.860	3.353	541	3.098	250.799
1994	118.775	101.076	2.496	18	3.945	226.310
1995	1.840.683	122.927	3.165	237	3.348	1.970.360
1996	843.602	267.965	2.428	641	5.230	1.119.866
1997*	777.821	418.063	2.923	-	5.875	1.204.682

* Cifras provisionales, sujeto a confirmación Permiso de Embarque.

Fuente: INV. Síntesis básica de estadística vitivinícola argentina. 1979-96. Pág. 27. Actualizadas con disquetes del INV.

5. Comercialización externa

a. Exportaciones

Las exportaciones de vinos se mantuvieron, hasta el año 1994, en un rango entre los 123 mil y los 446 mil hectólitos. A partir del año 1995, los volúmenes exportados aumentan considerablemente, situándose sobre el millón de hectolitros. Las exportaciones que crecen más significativamente, corresponden a los vinos de mesa y los vinos finos (Cuadro 98).

Según se desprende de las cifras del Cuadro 99, las exportaciones totales de vino del año 1998 cayeron en un 9,6% respecto a las del año anterior. Dicha disminución se debe a la situación de los vinos de mesa, cuyas exportaciones disminuyeron de 777,8 mil hectolitros en 1997, a 540,9 mil hectolitros en 1998, mientras las exportaciones de vinos finos, en el mismo período, aumentaron de 418,1 mil hectolitros a 538,8 mil hectolitros, registrando, por lo tanto, un crecimiento del 28,9%.

El valor de las exportaciones ha tenido, prácticamente, un aumento constante en toda la serie

estudiada, la que se inicia en el año 1987. En dicho año, el valor total de las exportaciones era de casi 7 millones de dólares FOB, valor que llega a los 140 millones en el año 1998 (Cuadro 100). El aumento más importante se produce en los vinos finos, que en el año 1998 ya supera los 100 millones de dólares FOB.

Las exportaciones de otros productos vitivinícolas, dentro de los cuales se destaca el mosto concentrado, se señalan en el Cuadro 101. Los aumentos más significativos se producen a partir del año 1995, fecha en que entra en vigencia el acuerdo de las Provincias de Mendoza y San Juan para destinar parte de la cosecha a la elaboración de mostos, con el objeto de retirar del mercado un determinado volumen de vino y afianzar, de esta manera, el precio de estos últimos. Sin perjuicio de lo anterior, las exportaciones de mosto concentrado sin alcohol, tuvieron una fuerte caída en el año 1998, cuando sólo alcanzaron a las 32,2 mil toneladas, cuando en el año 1997 habían llegado a las 110,9 mil toneladas.

Las exportaciones de mosto concentrado en el período enero-mayo de 1999, muestran una dis-

Cuadro 99. Exportaciones 1998/99 (hl)

Tipos de vino	Total 1998	Ene-may 98	Ene-may 99
Vino de mesa	540.914	259.466	145.070
Vinos Finos	538.841	217.384	156.500
Vinos Espumosos	4.571	883	509
Otros	4.716	1.532	2.107
Total	1.089.042	479.265	304.186

Fuente: INV.

Cuadro 100. Valor de las exportaciones por tipo de vino (miles de US\$/FOB)

Año	Mesa	Fino y reserva	Espumante	Especial	Otros	Total
1987	1.158	5.286	457	71	-	6.972
1988	2.624	4.111	725	-	-	7.460
1989	3.930	5.565	544	6	17	10.062
1990	6.889	7.660	640	22	23	15.234
1991	5.841	11.095	950	6	45	17.937
1992	4.272	16.532	1.227	15	49	22.095
1993	9.456	13.739	1.223	42	128	24.588
1994	8.412	14.082	945	4	164	23.607
1995	40.850	18.634	1.225	27	133	60.869
1996	29.199	35.422	982	39	214	65.856
1997*	45.476	72.138	1.200	-	294	119.108
1998	35.689	102.374	1.689	-	253	140.005

* Cifras provisionales, sujeto a confirmación Permiso de Embarque.

Fuente: INV. Síntesis básica de estadística vitivinícola argentina. 1979-96. Pág. 27. Actualizadas con disquetes del INV.

minución en relación a igual período del año 1998, como se indica en el cuadro 102.

El valor de las exportaciones de otros productos vitivinícolas se expresa en el Cuadro 103. Allí puede observarse que el valor de las exportaciones de mosto sulfitado, después de haber alcan-

zado valores muy interesantes en el año 1995, 3,6 millones de dólares FOB, se redujeron en el año 1998 a valores irrelevantes. En el caso del mosto concentrado, después de haber alcanzado valores superiores a los 96 millones de dólares en el años 1997, cayó a sólo 54 millones de dólares FOB en el año 1998 (Cuadro 103).

Cuadro 101. Exportaciones de productos vitivinícolas (volúmenes)

Año	Mosto Sulfitado hl	Aroma de uva t	Mosto concentrado (t)		
			c/alcohol	s/alcohol	Total
1987	-	11	2.567	13.683	16.250
1988	61.709	90	3.441	15.092	18.533
1989	116.151	2	3.967	47.834	51.801
1990	122.288	-	3.488	58.528	62.016
1991	2.106	-	2.982	32.550	35.532
1992	2.168	-	3.673	35.104	38.777
1993	-	3	1.453	2.667	4.120
1994	40.612	-	2.471	8.647	11.118
1995	283.870	-	12.123	70.689	82.812
1996	104.464	-	8.887	96.615	105.502
1997*	33.644	-	13.065	110.911	123.976
1998	s/i	-	11.699	32.263	43.962

* Cifras provisionarias, sujeto a confirmación Permiso de Embarque.

Fuente: I.N.V. Síntesis Básica de Estadística Vitivinícola Argentina. 1979-96 Pág. 29. Actualizadas con disquetes del INV.

Cuadro 102. Exportaciones de mosto concentrado (l)

Año	s/alcohol	c/alcohol
1998	32.263.157	11.698.730
Ene-May 98	13.927.866	3.917.268
Ene-May 99	12.538.489	3.087.815

Fuente: INV.

Cuadro 103. Valor de las exportaciones de productos vitivinícolas (miles de US\$/FOB)

Año	Mosto sulfitado	Aroma de uva	Mosto concentrado (t)		
			c/alcohol	s/alcohol	Total
1987	-	6	2.223	8.520	10.744
1988	650	36	2.690	9.398	12.087
1989	1.107	1	3.162	25.737	28.898
1990	1.840	-	4.856	28.582	33.438
1991	49	-	2.511	21.103	23.613
1992	71	-	3.676	37.506	41.183
1993	-	17	1.663	3.139	4.802
1994	639	-	2.691	6.669	9.359
1995	3.606	-	10.760	48.065	58.826
1996	1.403	-	8.291	77.628	85.919
1997*	798	-	13.246	83.563	96.809
1998	239	s/i	s/i	s/i	54.035

* Cifras provisionarias, sujeto a confirmación Permiso de embarque.

Fuente: INV. Síntesis básica de estadística vitivinícola argentina. 1979-96. Pág. 29. Actualizadas con disquetes del INV.

El *ranking* de las principales empresas exportadoras para en el año 1996 fue el que se indica a continuación:

- 1 - Peñaflo
- 2 - FECOVITA
- 3 - Bodegas y Viñedos Santa Ana
- 4 - Resero S.A.
- 5 - Arnaldo Etchart S.A.
- 6 - La Agrícola S.A.
- 7 - Coop. Vitivinícola Chivilcoy
- 8 - Finca Flichman
- 9 - Vinea S.A.
- 10 - Bodegas Chandon

Dicha situación se mantuvo para 1997, siendo las principales empresas exportadoras: Peñaflo, FECOVITA, Bodegas y Viñedos Santa Ana, Resero SA, Arnaldo Etchart SA, entre otras (Argentina. DNA).

Las exportaciones por tipo de vino según el país de destino, en volúmenes, se indica en los Cuadros 104 a 107. Allí puede observarse, para los años 1995 a 1997, que las exportaciones de vi-

nos de mesa se concentran, principalmente, en España, Paraguay y en 1997 se incorporan Chile y otros países. En materia de vinos finos, en el año 1998 adquieren gran importancia Inglaterra y USA. Lamentablemente, no se dispuso de los valores que implicaron dichas exportaciones, lo que habría permitido efectuar un análisis más acabado de este tema.

b. Importaciones

Las importaciones de vinos en el país, solo empezaron a tener una mayor presencia en la década de los noventa, observándose los mayores volúmenes importados en el bienio 1993-1994 (Cuadro 108). Sin embargo, su participación respecto al consumo interno, es poco significativa y no supera el 2% del total.

Respecto a los principales países de origen de las importaciones, se observa que, mayoritariamente éstas provienen de Chile, seguido por Alemania y España. Como se indica en el Cuadro 109, las importaciones desde este último país fueron significativamente altas en 1993. Se debe señalar que las cifras mencionadas en el Cuadro 108, no coinciden exactamente con las señala-

Cuadro 104. Exportaciones por tipo de producto y país de destino, 1995 (miles de hl)

País	Mesa	Fino	Otros	Total	Participación (%)
España	1.699,6	1,2	0	1.700,7	75,9
Paraguay	99,1	5,6	0,6	105,3	4,7
Sudáfrica	81,2	3,6	0	84,9	3,8
Uruguay	43,2	2,1	0,6	45,8	2,0
Japón	32,1	9,8	4,3	46,8	2,1
Resto	137,0	115,8	2,7	255,6	11,4
Total	2.092,2	138,1	8,2	2.238,5	100

Fuente: Dirección Nacional de Alimentación. Ficha técnica. Vinos. Argentina.

Cuadro 105. Exportaciones por tipo de producto y país de destino, 1996 (miles de hl)

País	Mesa	Fino	Otros	Total	Participación (%)
España	477,6	2,5	0	480	35,6
Paraguay	158,6	5,1	0,7	164,4	12,2
Sudáfrica	131	17,4	0	148,9	11
Francia	67,1	13,4	0	80	5,9
Rusia	23	33,9	0	56,9	4,2
Japón	43,4	30,8	5,2	79,3	5,9
Resto	149,3	183,9	2,4	336,5	25,2
Total	1.050	287	8,3	1.346	100

Fuente: Dirección Nacional de Alimentación. Ficha técnica. Vinos. Argentina.

Cuadro 106. Exportaciones de vino de mesa por país de destino, 1997 (l)

País	Miles de hl
Paraguay	252
Chile	119
Sudáfrica	108
Uruguay	79
Japón	75
Bolivia	48
Ecuador	28
Canadá	13
Otros	56
Total	778

Fuente: INV.

Cuadro 107. Exportaciones de vino fino por país de destino, 1997 (l)

País	Miles de hl
Inglaterra	88
USA	87
Japón	31
Alemania	28
Dinamarca	26
Canadá	26
Francia	18
Otros	113
Total	418

Fuente: INV.

Cuadro 108. Importaciones de vino de Argentina

Año	Volumen (miles de l)	Valor (1000/US\$)
1985	5	8
1986	-	-
1987	-	-
1988	6	19
1989	45	246
1990	-	-
1991	1.578	2.966
1992	2.817	6.847
1993	21.801	15.037
1994	28.173	19.886
1995	6.372	12.754
1996	5.105	12.603

Fuente: FAO. Anuario de Comercio.

Cuadro 109. Importaciones según país de origen (miles de l)

País	1993	1994	1995	1996	1997
Chile	13.200	17.600	2.760	2.360	3.520
España	14.000	2.800	510	590	1.890
Alemania	400	900	640	390	750
Otros	1.300	2.000	1.140	1.050	1.370
Total	28.900	23.300	5.050	4.390	7.530

Fuente: Dirección Nacional de Alimentación. Ficha técnica. Vinos. Argentina.

das en el Cuadro 109 dado que provienen de distintas fuentes.

6. Asociaciones estratégicas

En años recientes y coincidiendo con el auge de la industria vitivinícola argentina, algunas empresas extranjeras han llegado a establecerse en el país, ya sea asociándose con bodegas nacionales o instalándose en forma independiente. Este

proceso no sólo se ha limitado a incorporarse al proceso de producción y eventualmente de exportación, sino que en muchos casos ha implicado la plantación de nuevos viñedos de cepas finas en los lugares más apropiados.

Una recopilación de las asociaciones y adquisiciones de bodegas, instalaciones y viñedos que se han concretado en los últimos años, se detalla en el Cuadro 110.

Cuadro 110. Compradores de bodegas argentinas

Bodega	Comprador
1. Premier	Concha y Toro (Chile)
2. Santa Ana	Santa Carolina (Chile)
3. Vaschetti	Viña Morandé (Chile)
4. Vaschetti y Rossi	Agrícola y comercial Lourdes (Chile)
5. Navarro Correas	Cinba (Inglaterra)
6. Balbi	Allied Domeq (Inglaterra)
7. Norton	Swarosky (Austria)
8. Etchart	Pernaud-Ricard (Francia)
9. Cavas de Santa María	Bernard Taillan Vins (Francia) y Catena (Argentina)
10. Martins	Berberana (España)
11. Finca Flichman	Sogrape (Portugal)
12. Michael Torino	Peñaflor (Argentina/USA)
13. La Rural	Bodega Esmeralda (Argentina)
14. Toso	Llorente (Argentina)
15. Orfila	Cavas de Santa María (Argentina)
16. Casa Nieto y Senetiner	Pérez Companc (Argentina)
17. Santa Silvia	Galicia Advent Socma (Argentina)
18. Graffigna	Galicia Advent Socma (Argentina)
19. López	The Exxel Group (Argentina)
20. Rodas	Bodega Esmeralda (Argentina)

Fuente: Diario Los Andes. 10 de julio de 1999.

7. Organizaciones gremiales

Las principales organizaciones gremiales existentes en el país, la mayoría de las cuales tiene su sede en la ciudad de Mendoza, son las que se indican a continuación.

El Centro de Bodegueros de Mendoza es una organización fundada en el año 1935, que actualmente agrupa a 50 empresas vitivinícolas, las que concentran entre el 80 y 90% de las exportaciones de vinos del país y aproximadamente el 60% del mercado interno del vino. Entre los servicios que presta a sus asociados y al país, edita en forma bimensual la revista Bodegas y Terruños.

La Unión Vitivinícola Argentina, UVA, es una entidad gremial empresaria a nivel nacional, que agrupa a las empresas vitivinícolas integradas desde la producción hasta la comercialización, con el envasado de los vinos en el lugar de origen de la uva. Se formó en el año 1990, a partir de la Asociación de Fraccionadores de Vino en Origen, AFVO. Actualmente forman parte de ella 110 pequeñas y medianas empresas y cuenta en

calidad de adherentes a productores vitícolas, bodegas trasladistas y empresas proveedoras de insumos y servicios. Edita en forma bimensual la revista UVA.

Otras entidades gremiales son la Asociación de Cooperativas Vitivinícolas de Mendoza, el Centro de Viñateros y Bodegueros del Este, que nuclea a bodegas trasladistas y la Asociación de Viñateros de Mendoza, que agrupa a productores pequeños. A nivel nacional, existe la Asociación Vitivinícola Argentina, AVA, cuya sede está en la ciudad de Buenos Aires.

8. Legislación y tributación

La Ley Nº 14.878 del año 1959 es el cuerpo legal que norma el funcionamiento del sector. Dicha ley, que, naturalmente, ha tenido algunas modificaciones, creó el Instituto Nacional de Vitivinicultura, INV, que es dependiente del Ministerio de Economía y cuyas principales funciones son, actualmente, controlar técnicamente la producción, la industria y el comercio vitivinícolas.

El cuerpo legal citado anteriormente define los diversos tipos de vinos existentes en el país y prohíbe la adición de agua, materias colorantes, ácidos minerales y edulcorantes no provenientes de la uva (Artículo 20).

La graduación alcohólica de los vinos de mesa, (damajuana, tetra y otros) es fijada anualmente por el INV, siguiendo un procedimiento preestablecido, que contempla el escuchar a un Comité Técnico Asesor. Los vinos finos, por ley, no pueden tener una graduación alcohólica inferior a los 11,5º grados.

La legislación vigente no contempla la denominación de origen de los vinos, aunque actualmente se encuentra en trámite un proyecto sobre el particular.

El INV ha establecido que los productores y elaboradores deben presentar al Instituto algunas declaraciones para disponer de algunas informaciones necesarias para el más adecuado desenvolvimiento del sector. Anualmente y al finalizar la cosecha, los productores deben presentar una declaración jurada sobre el volumen cosechado, sin indicación de grado. Los bodegueros, por su parte, deben hacer una declaración mensual del movimiento y existencia de vino.

En el año 1994 la vitivinicultura argentina estaba afectada en una de sus cíclicas crisis, causada por el sobre-stock de vinos. Por ello, las entidades representativas de la actividad vitivinícola de Mendoza, que abarcan desde el productor de uva hasta los fraccionadores de vino de todo el territorio provincial, se pusieron de acuerdo con sus pares de la provincia de San Juan, para lograr un acuerdo que permitiera un ordenamiento de la actividad, convocando para ello a los Gobiernos de ambas provincias (Fondo Vitivinícola Mendoza).

Este acuerdo, que en Mendoza se transformó en la Ley 6.216, consiste en la aplicación de \$ 1 por quintal de uva ingresado a las bodegas, con el único fin de destinar lo recaudado a la promoción del consumo de vino en el país y en el exterior, a través de la formación de una entidad que cumpliera con este fin: el Fondo Vitivinícola Mendoza. Este impuesto se complementa con un aporte del Gobierno Provincial, de igual magnitud. Es importante señalar que la misma ley prevé la desgravación del impuesto a todos aquellos productores que, de su producción de uva, destinen un porcentaje a elaboración de mosto o

jugo de uva. Además, el sobrante de mostos de una bodega puede ser compensado con el faltante de otra bodega. Ese porcentaje es fijado por los Gobiernos de Mendoza y San Juan anualmente y es del orden del 20%. (Fondo Vitivinícola Mendoza). En la Provincia de San Juan no existe una ley sobre este particular y el sistema es manejado directamente por el Gobierno Provincial.

En materia tributaria, el vino, en Argentina, sólo está afectado al Impuesto al Valor Agregado, que tiene una tasa del 21%. Por otra parte, el arancel aduanero general que grava a las importaciones de vinos es del 20% (Hodger, 1999).

9. Innovación tecnológica

La industria bodeguera está en un proceso de reactivación a través de la incorporación de nuevas tecnologías, innovación de la línea de productos y estrategias de *marketing* definidas. El sector primario se encuentra en un proceso de renovación de viñedos y cepas, acorde con las nuevas demandas del mercado (Nimo).

El objetivo de las empresas está enfocado al logro de vinos de excelente calidad y productividad, a la diversificación de la producción y la adecuación tecnológica de las plantas elaboradoras y fraccionadoras, teniendo en cuenta criterios internacionales que permitan producir para exportar, tratando de mantener los mercados conquistados y desarrollando otros. El progreso de las empresas se pone de manifiesto en los premios otorgados a los vinos argentinos en distintos eventos internacionales y en su reconocimiento en diferentes países del mundo (Hodger, 1999).

Las inversiones realizadas por las principales bodegas en materia de tecnología de procesos y cambio de cepajes, entre 1993 y 1997 superaron los US\$ 230 millones (Argentina, DNA).

El Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria, INTA, constituye el principal centro de investigación vitivinícola. Otras instituciones que participan en este tipo de actividades, son la Facultad de Ciencias Agrarias de la Universidad Nacional de Cuyo y la Facultad de Enología de la Universidad Juan Agustín Maza, ambas ubicadas en la Provincia de Mendoza. En opinión de directivos de la Estación Experimental Agropecuaria, EEA, del INTA de Mendoza, la labor que desarrolla esta institución en investigación vitivinícola, representa, aproximadamente, el 90% del total de este tipo de investigación que se realiza en el país.

Las actividades relacionadas con el programa de investigación del INTA son desarrolladas por el Proyecto Regional Vitivinícola. De acuerdo a los antecedentes contenidos en el Informe Anual 1997 de la Estación Experimental Agropecuaria de Mendoza, las actividades ejecutadas se clasifican en: experimentación en fincas e investigación propiamente dicha.

Las principales actividades realizadas por este centro en 1997, en materia de experimentación en fincas, son las que se indican a continuación:

- comportamiento vitícola y enológico de variedades de vid en la zona Norte de la Provincia;
- control de la podredumbre de los racimos de la vid. Análisis comparativo de tratamientos con azufre y cal hidratada, respecto a fungicidas dicarboximidas;
- además, concluyeron tres años de experimentación de sistemas de manejo que incluían diferencias en los sistemas de riego, control de las malezas, podas de plantas y manejo de la canopia.

En cuanto a las investigaciones realizadas, el Informe Anual cita las que se indican a continuación:

- desarrollo de clones a partir de materiales adaptados a la zona de producción;
- manejo de canopia, sistemas Parral, Espaldero, Lira, GDC y Cordón Cuadrilateral en las cv. Malbec, Chardonnay y Cabernet Sauvignon;
- manejo de suelos sin labranza;
- simulación de manejo mecanizado de la canopia de Chardonnay en espaldero alto;

- eficiencia de sistemas neumático y neumático electrostático en la aplicación de pesticidas;
- efectos en la productividad de la uva para distintas dosis de fertilización de nitrógeno y fósforo;
- investigación en el relevamiento del estado nutricional, características edáficas y prácticas culturales en viñedos de alta calidad enológica de los cvs. Chardonnay, Malbec y Cabernet Sauvignon;
- pruebas de eficacia de los fungicidas botricidas fluazinam (en Chenin) y pyramithanil (en Cereza);
- análisis de los residuos de los fungicidas captan, folpet, diclofluanid, triadimefon, penconazole y miclobutanil en el cultivar Sauvignon Blanc;
- determinación de la aptitud enológica de cultivares viníferos en 10 distintas regiones del país;
- ensayo de cepas de levaduras en la producción de vinos;
- en el área económica se han realizado diversos estudios relacionados con la competitividad del vino argentino, el esquema del funcionamiento del mercado argentino de vino a granel y mosto y una evaluación económica de la cosecha mecánica de uvas y riego presurizado.

De acuerdo a los planes priorizados del Proyecto Plurianual Vitivinícola de 1999, cuyas líneas de trabajo fueron priorizadas por el Consejo Local Asesor de la EEA Mendoza del INTA, se han establecido los temas de investigación, con sus presupuestos anuales correspondientes, que se indican en el Cuadro 111.

Cuadro 111. Planes priorizados del Proyecto Plurianual Vitivinícola de 1999

Líneas de trabajo	Monto solicitado (\$)
Estudio de la enfermedad 'hoja de malvón' etiología y control integral.	70.640
Mejoramiento de la cv. Malbec por selección clonal y evaluación del comportamiento vitícola y enológico de clones importados.	66.500
Cambio tecnológico en la viticultura de regadío en Mendoza.	
- Ajuste del manejo de la tecnología de riego presurizado para viñedos de Mendoza.	54.200
- Sistemas de mecanización integral en vitivinicultura de regadío.	55.000
- Sistemas de información económica.	
- Estudio de cambio tecnológico en el sector vitivinícola y su vinculación con la cadena de valor.	14.600
Laboratorio de investigación y servicios.	
- Química de productos naturales y microbiología.	160.470
- Ampliación Centro de Estudios Enológicos EEA Mendoza- INTA.	55.000
- Campaña de transferencia tecnológica para la producción de uvas y vinos competitivos en la zona cálida de la provincia de Mendoza.	73.300
Total	549.710

Fuente: INTA. EEA Mendoza. 1999. Proyecto del sector vitivinícola para la generación de tecnología competitiva.

C. La cadena vitivinícola en Uruguay

El presente análisis de la cadena vitivinícola de Uruguay, corresponde a un breve compendio de los principales aspectos que fueron estudiados en el documento 'Transición, aprendizaje e innovación en la industria vinícola uruguaya', elaborado por Michele Snoeck de la Universidad de la República, en el año 1999, el cual ha sido complementado con algunas estadísticas de la FAO y la OIV.

1. Superficie con viñedos y producción de vino

De acuerdo a estadísticas de la FAO, la superficie total de viñedos (incluye vides de uva de mesa y viníferas) era de 20.000 ha en los años 1989/1991 y ha ido disminuyendo drásticamente, llegando a cultivarse sólo 9.000 ha en 1997 (Cuadro 112).

Cuadro 112. Superficie total de viñedos y producción de vino

Año	ha	1000 l
1986	18.000	71.000
1987	19.000	74.000
1988	19.000	74.000
1989	20.000	85.000
1990	20.000	90.000
1991	20.000	80.000
1992	12.000	80.000
1993	12.000	107.000
1994	12.000	109.000
1995	9.000	85.000
1996	9.000	95.000
1997	9.000	95.000

Fuente: FAO. Anuario de Producción.

La producción de vinos entre los años 1986-1990 experimentó un sostenido crecimiento, alcanzando los 90 millones de litros, decayendo a 80 millones de litros en los años 1991 y 1992. Posteriormente se observa un nuevo incremento estabilizándose la producción en una cifra del orden de los 100 millones de litros (Cuadro 112).

2. Tamaño e importancia del sector

La producción nacional de vino se sitúa en el entorno de los 100 millones de litros, con variacio-

nes, en el curso de la última década, que corresponden principalmente a diferencias en los niveles anuales de cosecha de uva, los que son altamente dependientes de las condiciones climáticas. En términos cuantitativos, el sector vinícola es de poco peso en la industria nacional dado que sólo contribuye con poco más del 1% al valor bruto de la producción industrial. En cuanto a la cadena vitivinícola, ésta representa un poco menos del 5% del Producto Interno Bruto del complejo agroalimentario.

A nivel internacional, el volumen de producción de vino de Uruguay es marginal: representa el 0,2% de la producción mundial y el 3% de la del MERCOSUR. No alcanza a significar la décima parte de la producción argentina (1.500 millones de litros) y equivale a menos de la tercera parte de la producción brasileña o chilena (370 millones de litros en ambos casos). La escala de producción uruguaya no permite competir en costos en el rango de vinos elaborados masivamente (vinos comunes), especialmente si se tiene en cuenta la proximidad de Argentina, quinto productor mundial. En el Cuadro 113, se señalan los principales indicadores del sector vitivinícola uruguayo.

3. Antecedentes del sector industrial

Uno de los cambios más notorios en la evolución de la estructura de la oferta vinícola ha sido la disminución del número de bodegas elaboradoras de vino. De las más de 600 bodegas existentes en 1976 sólo quedan actualmente 337, aunque debe precisarse que hace veinte años un buen número de las bodegas eran rudimentarias, consistiendo a menudo en una pequeña planta de vinificación que el viticultor utilizaba cuando no lograba el precio deseado para su uva.

De 1990 a 1995, la contracción fue del orden de 20% y afectó a todos los estratos productivos inferiores al medio millón de litros al año, mientras que el número de bodegas que elaboran volúmenes mayores, experimentó un crecimiento notorio (Cuadro 114). Aún con este último incremento, los dos estratos de mayor tamaño sólo comprendían en 1995 el 13% de las bodegas. La viticultura uruguaya sigue siendo un sector conformado, predominantemente, por pequeñas y medianas empresas.

La evolución recién mencionada determinó una acentuación de la concentración de la produc-

ción en las empresas de mayor tamaño relativo. La participación de los dos estratos superiores a medio millón de litros en el volumen total de pro-

ducción aumentó de 46% en 1990 a 56% en 1995 (Cuadro 115).

Cuadro 113. Principales indicadores del sector vinícola uruguayo

Producción (1997):	103 millones de litros
Participación producción nacional en producción mundial:	0,2%
Participación producción nacional en producción MERCOSUR:	3%
Origen de la materia prima:	100% nacional
Capacidad instalada total (1995):	198 millones de litros
Capacidad en uso (1995):	158 millones de litros
Capacidad ociosa:	20%
Ventas internas de vinos nacionales (1997):	88 millones de litros
Ventas internas nac. incluyendo licorosos a base de uva (1997):	90 millones de litros
Ventas internas de vinos importados (1997):	9 millones de litros
Ventas internas totales (consumo interno):	99 millones de litros
Participación importaciones en consumo interno:	10%
Consumo por habitante en Uruguay (1997):	33 litros
Consumo por habitante en MERCOSUR:	Argentina, 48 litros Brasil, 2 litros Paraguay, 2 litros
Consumo por habitante en Francia (1er. lugar en el mundo):	64 litros
Lugar mundial de consumo por habitante de Uruguay:	10 ^º
Exportaciones (1997):	1,1 millones de litros
Participación exportaciones en producción nacional:	1%
Número de empresas en el sector (bodegas elaboradoras, 1997):	337
Naturaleza jurídica de las empresas:	particulares, 62% societ. comerciales, 36% cooperativas, 2%
Superficie del viñedo implantado (1997):	9.431 hectáreas
Lugar del país en el mundo en términos de extensión del viñedo:	35 ^º
Producción promedio por hectárea de viñedo:	9 mil litros
Personal ocupado en el sector vinícola, permanente (1995):	1.146 técnicos 12% operarios 67% administrativos 21%
Personal zafra (1995):	960

Fuente: Snoeck, Michele. Transición, aprendizaje e innovación en la industria vinícola uruguayo. 1999.

Cuadro 114. Distribución de las bodegas según tamaño, 1990 y 1995

Estrato de producción (en litros)	Nº de bodegas		Tasa crecim. %	Distr./rango %
	1990	1995		
Hasta 50 mil	137	111	-19	33
Entre 50 mil y 100 mil	83	64	-23	19
Entre 100 mil y 250 mil	103	77	-25	23
Entre 250 mil y 500 mil	67	45	-33	13
Entre 500 mil y 1 millón	18	23	28	7
Más de 1 millón	18	21	17	6
Total	426	341	-20	101

Fuente: Snoeck, Michele. Transición, aprendizaje e innovación en la industria vinícola uruguayo. 1999.

Cuadro 118. Exportaciones de vino de Uruguay

Año	Volumen (miles de l)	Valor (1000 US\$)
1985	13	16
1986	2	5
1987	-	-
1988	5	8
1989	14	29
1990	16	39
1991	47	103
1992	98	237
1993	101	223
1994	139	306
1995	192	403
1996	950	1.207
1997	1.066	S/I

Fuente: 1985/96 FAO. Anuario de Comercio.

1997. Snoeck, Michele. Transición, aprendizaje e innovación en la industria vinícola uruguaya. 1999.

Es fundamentalmente en el mercado europeo donde se ha desarrollado la exportación, región que representó, en 1997, el destino del 81% de las ventas externas de vino. Inglaterra es el principal comprador (46% del volumen total de exportación), además de otros nueve países europeos que importan vino uruguayo en cantidades variables (Holanda, Noruega, Dinamarca, Bélgica, Francia, Suecia, Alemania, España, Italia). Pese al papel marginal del MERCOSUR como región de destino, Brasil es el tercer país importador en volumen. También se ha incursionado en países de otras regiones como China, Canadá, Estados Unidos, México, Australia, Japón y Taiwan (Cuadro 119). El hecho que los mercados de destino se hayan diversificado de 6 a 20 países en un lapso de tres años -de 1995 a 1997- es indicativo de la activa búsqueda de nichos de mercado por parte de Uruguay y del interés que despiertan en el mundo productos provenientes de países emergentes como exportadores de vino.

Es de destacar, sin embargo, que las exportaciones de vino son todavía de poca relevancia en la economía vinícola uruguaya: representan apenas el 1% del volumen total de producción y son efectuadas por unas quince bodegas. Pero el aumento de los volúmenes exportados en los últimos años señala que el vino uruguayo ha llegado a cierto nivel de calidad, puesto que, no solamente ha sido probado en el exterior como curiosidad exótica sino que estas primeras muestras fueron seguidas de pedidos crecientes. Asimismo,

el vino uruguayo ha tenido un nivel destacado de actuación en concursos internacionales patrocinados por la Organización Internacional del Vino. Finalmente, se debe señalar que la elevación de la calidad de la materia prima y el progreso técnico en su procesamiento no se expresan únicamente en los vinos finos sino también en los vinos de mesa o comunes. Los resultados de las catas nacionales muestran una evolución favorable de las características sensoriales de los vinos de mesa presentados.

b. Importaciones

La vulnerabilidad de la producción uruguaya a la competencia externa crece a medida que se avanza en el programa de desgravación arancelaria en el ámbito del MERCOSUR. El cronograma arancelario estableció una reducción progresiva de la tasa aplicada a los vinos importados por Uruguay desde los países miembros, de 30% en 1993 a 0% en enero del año 2000 (Cuadro 120). En el caso de las importaciones de fuera de la subregión, se fijó una única rebaja de 30% a 20% en 1995. El cuadro mencionado permite observar que a cada rebaja arancelaria ya aplicada correspondió, el mismo año, una elevación del volumen de importaciones, el cual pasó de 2,1 millones a 9 millones de litros de 1993 a 1997. Actualmente, las importaciones no representan más del 10% del consumo interno de vino, pero es altamente probable que su importancia crezca en los próximos años.

dos tercios de la materia prima procesada en los estratos de mayor tamaño relativo (más de medio millón de litros al año), provinieron de terceros.

b. Venta de vino

En 1997 los mayores volúmenes de venta estaban representados por los vinos comunes que alcanzaron a 85,9 millones de litros. El volumen de ventas de Vino de Calidad Preferente (VCP) alcanzó a 2,4 millones de litros, lo que representa el 3% de las ventas internas de vinos nacionales (Cuadro 117). Si a esta cantidad se le añaden las exportaciones, presumiblemente los mejores vinos del país, puede decirse que los vinos comercializados como finos representan un 4% del volumen total de ventas de vino uruguayo.

Estas cifras distan considerablemente de los niveles de participación de vino fino que fueran reportados en el Censo de Bodegas de 1995 (10%). Alguna diferencia puede atribuirse a la comercialización diferida de vinos de calidad como los de crianza, que pueden tener un largo tiempo de estacionamiento, a la constitución de un stock para poder enfrentar pedidos futuros de exportación, o a cierta falta de rigor de los bodegueros a la hora de declarar el volumen de vino fino. Pero bien podría verse reflejada, de esta forma, la elaboración de ciertos volúmenes de vino de mejor calidad que el común (buen vino de mesa), que aún no tiene una franja definida en el mercado.

Este tema está vinculado con una modalidad de fraccionamiento del vino fuertemente enraizada

en el país: el 80% del vino fraccionado se distribuye en damajuanas de 10 litros, para luego venderse al menudeo al consumidor final. Esta modalidad de comercialización se ve actualmente protegida por una norma otorgada a título de excepción a Uruguay en el MERCOSUR. De acuerdo al Reglamento Vitivinícola Subregional, los vinos pueden circular únicamente en envases no mayores a los 5 litros de capacidad. No obstante, en el caso de Uruguay, se autorizan los envases mayores a 5 litros, mientras que el vino de los países miembros solamente puede entrar al país en envases de 1 litro máximo. Esta excepción al reglamento regional, en consideración al proceso de reconversión de la vitivinicultura en Uruguay, dejará de tener efecto sólo en el año 2007.

6. Comercialización externa

a. Exportaciones

El despegue de las exportaciones de vino y su vigoroso crecimiento durante los años noventa marca un cambio profundo en la economía vinícola uruguayo. Hasta fines de la década del ochenta, las ventas al exterior eran esporádicas y correspondían a menudo al consumo de barcos extranjeros en el puerto de Montevideo. En 1989, el volumen exportado fue mínimo (14 mil litros) pero ese año marcó el inicio de un proceso de inserción en los mercados externos; el volumen exportado aumentó de 98 mil litros en 1992 a poco más de 1 millón de litros en 1997 (Cuadro 118).

Cuadro 117. Comercialización de vinos comunes y finos en 1997

Vinos nacionales	Volumen (millones de litros)	%
Vinos comunes	85,9	-
Licorosos comunes*	1,76	-
Subtotal vinos comunes	87,66	97
Vinos finos (VCP)	2,38	-
Licorosos (VCP)*	0,13	-
Subtotal vinos finos	2,51	3
Total ventas internas	90,18	100
Total ventas externas	1,07	-
Particip. de vinos finos y export. en ventas totales de vino uruguayo	4%	-

* En los licorosos están incluidos los vinos espumosos y otros derivados del vino, (vermouth).

Fuente: Snoeck, Michele. Transición, aprendizaje e innovación en la industria vinícola uruguayo. 1999.

Como se indica en el Cuadro 121, las importaciones totales de vino, según la FAO, han experimentado un importante incremento, alcanzando los 8.522.000 litros en 1996.

El impacto de las importaciones aparece con más fuerza cuando se analizan los segmentos de mercados en los que compiten con los productos nacionales. Por ley, las importaciones deben realizarse en envases de 1 litro o menos, de modo que la competencia se da principalmente en el mercado de vinos comunes de 1 litro y en el de vinos finos (VCP) de 750 ml. Con respecto a este último, en 1990 los vinos importados representaban el 7% del consumo nacional, en tanto que en 1995 la participación se había elevado al 21%. En los vinos comunes de 1 litro, de 1990 a 1995 las ventas nacionales se deprimieron un 33%, mientras que las importaciones crecieron 2.150%.

Argentina es el primer proveedor, seguida de Chile. En 1995, ambos países aumentaron notablemente su grado de penetración en el mercado uruguayo, lo que coincidió con la rebaja arancelaria de 30% a 20% para los productos desde y fuera del MERCOSUR (Cuadro 122).

7. Innovación tecnológica y reconversión

El uso del término reconversión en el sector vitivinícola alude a la transformación de los viñedos y modernización de las bodegas, ambos dirigidos a la obtención de un producto final de mejor calidad y, por ende, más competitivo.

La transformación del sector ha sido una iniciativa de carácter exclusivamente privada en sus inicios, en la que la metodología CREA (Centros Regionales de Experimentación Agrícola) ha permitido potenciar comportamientos innovadores de empresas líderes. Los grupos que funcionan exitosamente suelen ser los que integran una élite empresarial. A ello parece deberse el hecho que

no se hayan conformado más de tres grupos CREA en el sector; no es una metodología de aplicación universal o de rescate.

De la misma manera, los pocos acuerdos de cooperación interempresarial que existen en la industria vinícola (consorcios de exportación horizontal o diversificados, *joint-venture*, acuerdos de distribución, acuerdos de subcontratación) corresponden a iniciativas de empresas líderes, frecuentemente las mismas que integran los grupos CREA. Estas empresas están en un aprendizaje continuo de la calidad y, también, de las interacciones empresariales e institucionales. Podrían calificarse de *learning organisations*, que han internalizado un concepto de creatividad, en oposición a la toma de decisiones rutinaria. En este sentido, es posible considerar que unas 15 a 20 empresas vitivinícolas conforman un *arranjo* sectorial, con externalidades positivas hacia el resto del sector.

a. Cambios varietales

Desde principios del presente siglo, existió una importante implantación de híbridos en el país –vidas resistentes pero de menor calidad enológica que la *Vitis vinifera*–, y hubo una rápida adaptación a las condiciones locales de la Tannat-Harriague –variedad que se volvió virósica o fue perdiendo algunas de sus cualidades en su reproducción espontánea. Otra variedad que se difundió ampliamente es la Isabella, *Vitis americana*, conocida localmente como Frutilla y de muy bajo valor enológico, aunque la costumbre de consumir el vino que produce está firmemente enraizada en el interior del país. El proceso de reconversión de los viñedos consistió entonces, entre otros factores, en la implantación de nuevas variedades *Vitis vinifera* y en la sustitución de la Tannat-Harriague por cepas nuevas de Tannat, de selección clonal y libres de virus, importadas de Francia.

Cuadro 122. Evolución de las importaciones por origen (porcentajes)

Años	Argentina	Chile	España	Francia	Alemania	Otros
1992	20	13	22	17	19	33
1993	13	10	38	15	17	33
1994	14	24	26	30	29	23
1995	53	53	14	38	35	11
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: Snoeck, Michele. Transición, aprendizaje e innovación en la industria vinícola uruguayo. 1999.

La renovación de la tecnología vitícola –emprendida por algunas empresas a través de la conformación de grupos CREA (Centros Regionales de Experimentación Agrícola)– fue el factor que originó el proceso de transformación del sector vitivinícola. Sin esta preocupación respecto a la materia prima, no hubiera sido posible apuntar hacia la elaboración de vinos de calidad para la apertura de los mercados. La transformación de los viñedos ha sido un proceso de larga maduración. Sólo una parte de los viñedos ha sido reconvertida, mediante la sustitución de cepas deterioradas y la diversificación de variedades de buena aptitud enológica.

A mediados de la presente década, el 49% del viñedo nacional estaba implantado con variedades *Vitis vinifera* (4.661 ha de 9.431 ha).

El Censo de Bodegas, realizado por el INAVI en 1995, permite analizar la composición de la materia prima que éstas procesan y destacar algunos rasgos de su evolución (Cuadro 123). El 59% de la materia prima del vino nacional proviene de *Vitis vinifera*, un 11% más que en 1990. De las más de 50 variedades de uva implantadas en el país, la Tannat-Harriague y la Moscatel de

Hamburgo son las que mayor participación individual tienen en la materia prima. La Tannat, prácticamente desconocida a nivel internacional, dado que sólo se produce en una pequeña región del sur de Francia, es la variedad que está permitiendo que el vino uruguayo adquiera cierta identidad propia en los mercados externos. No obstante, la participación relativa de esta variedad en la elaboración del vino nacional ha disminuido en los últimos años, lo que indica que el proceso de arranque de las Tannat-Harriague envejecidas y virósicas ha sido sólo parcialmente compensado por la plantación de plantas nuevas de esta variedad.

En tercer lugar, si bien la Isabella está en franca disminución, los híbridos no sólo no han reducido su contribución a la elaboración de vino sino que la han aumentado levemente. La disminución en 11% de la materia prima no *Vitis vinifera* deriva así, exclusivamente, de la evolución de la Isabella. En prácticamente todos los estratos de tamaño de bodegas la participación de los híbridos blancos en la elaboración de vino ha aumentado o se ha mantenido constante, supuestamente en respuesta a la demanda interna.

Cuadro 123. Evolución del tipo de materia prima utilizada en la elaboración de vino, 1990/95 (porcentajes)

Tipo de materia prima	1990 %	1995 %
No <i>Vitis vinifera</i>		
Híbridos tintos	19	18
Híbridos blancos	7	10
Subtotal híbridos	26	28
Isabella-Frutilla	26	13
Subtotal no <i>Vitis vinifera</i>	52	41
<i>Vitis vinifera</i> tradicional		
Tannat-Harriague	18	13
Folle Noire-Vidiella	3	2
Semillon	3	2
Pinot Blanco	1	1
Moscatel de Hamburgo	13	16
<i>Vitis vinifera</i> de cultivo reciente		
Merlot	1	3
Cabernet Sauvignon	1,1	2
Cabernet Franc	0,2	1
Syrah	0,9	1
Sauvignon	0,03	1
Riesling	0,2	1
Ugni Blanc	0,7	5
Variedades con participación inferior a 1%	6	11
Subtotal <i>Vitis vinifera</i>	48	59
Total	100	100

Fuente: Snoeck, Michele. Transición, aprendizaje e innovación en la industria vinícola uruguayo. 1999.

Varias *Vitis vinífera* de cultivo reciente en Uruguay se están imponiendo con más fuerza en los viñedos, todas las cuales califican para la elaboración de vino fino. No obstante, éstas tienen una participación todavía limitada en la materia prima (14%). Al sumarles la Tannat, se llega a cerca de un tercio de la materia prima, pero ello incluye una cierta proporción de Tannat-Harriague que no son aptas para producir vinos tintos de calidad. Según informantes calificados, las Harriague, la mayoría de los moscateles y el Ugni Blanco, no tienen demanda potencial a largo plazo en el mercado externo, aunque es razonable pensar que los vinos finos elaborados con estas variedades se sigan consumiendo internamente.

La elaboración de vinos finos ha sido acompañada de una estrategia de comercialización externa. En este caso no fue la inexistencia de una demanda interna el elemento determinante, sino, principalmente, su poca elasticidad —en volumen y diversificación de abastecedores— frente a un número acrecentado de productores.

Cuando se analiza la distribución de la materia prima *Vitis vinífera* de cultivo reciente por tamaño de bodega, se advierte que la mayor parte de la misma es procesada por las empresas que elaboran más de 1 millón de litros de vino al año (Cuadro 124). La incorporación de materia prima de mayor valor enológico es un proceso claramente liderado por un número reducido de empresas, aquellas de mayor tamaño relativo, aun cuando éstas siguen manteniendo sus niveles de participación en la utilización de materia prima no *Vitis vinífera*. Cabe precisar, sin embargo, que lo anterior no implica que las bodegas líderes del sector tengan la exclusividad de estas nuevas variedades en sus viñedos.

b. Cambio en los procesos industriales

Numerosas bodegas han introducido modificaciones substanciales en su maquinaria, equipamiento y tecnología, para mejorar la calidad del producto final. Un ejemplo de equipamiento necesario para obtener vinos de calidad es el de filtración. En el período 1990-1995, esta práctica se extendió del 58% de las bodegas al 72%. Los equipos de frío constituyen otra referencia para medir la modernización de las bodegas, dado que son indispensables para elaborar un producto de calidad al utilizarse, tanto en el control de la temperatura de fermentación y en la clarificación de mostos y vinos, como en la estabilización del vino ya elaborado. En este caso, el número de bodegas que disponen de equipos de frío es aún muy limitado, un 8% comparado con 5% en 1990. En cuanto a la utilización de cubas de acero inoxidable como envase vinario, sólo constituye el 3% de la capacidad en uso siendo mayoritario el hormigón lustrado (75%), seguido por el hormigón revestido de epoxi (17%). No obstante, el 83% de la capacidad de envase en acero inoxidable fue introducida durante el período 1990-1995.

La aplicación de tecnología es también cuestión de conceptos y criterios enológicos, no siempre directamente vinculados a la adquisición de maquinaria. El INAVI señala, como ejemplo, la elaboración en blanco, es decir, sin intervención de hollejo en la fermentación. De 1990 a 1995, este tipo de elaboración se extendió del 11% al 74% de las bodegas que producen vinos blancos, las que, a su vez, representaban el 42% del total de bodegas en ambos años.

En el Censo de Bodegas (1995), unas cuarenta empresas declararon elaborar ciertos volúmenes

Cuadro 124. Distribución por estrato de la materia prima *Vitis vinífera* de cultivo reciente, 1995 (porcentajes)

Variedad	Estratos según volumen anual de producción						Total
	menos de 50 mil l	50 mil a 100 mil l	100 mil a 250 mil l	250 mil a 500 mil l	500 mil a 1 millón l	más de 1 millón l	
Merlot	1	2	14	12	14	57	100
Cab. Sauv.	1	3	13	13	19	51	100
Syrah	0	1	3	12	11	73	100
Cab. Franc	0	0	5	13	8	74	100
Sauv.	0	0	3	4	25	68	100
Riesling	0	0	1	9	13	77	100
Ugni Blanc	1	1	65	4	1	28	100

Fuente: Snoeck, Michele. Transición, aprendizaje e innovación en la industria vinícola uruguaya. 1999.

de vinos finos que, en total, significarían un 10% de la producción nacional de vino. No obstante, de acuerdo a la misma fuente, el volumen de vino comercializado explícitamente como Vino de Calidad Preferente (VCP) es muy inferior, al representar sólo el 2,3% de la producción total de vino. Corresponde aclarar que la legislación uruguaya reglamenta las condiciones de elaboración, presentación y circulación de los vinos que pretenden distinguirse, por su calidad, de los comunes. Para poder comercializarse como Vino de Calidad Preferente, no solamente el producto debe ser elaborado a partir de *Vitis vinífera* reconocidas y aceptadas por el Instituto Nacional de Vitivinicultura (INAVI) sino que debe también cumplir con determinadas cualidades analíticas y organolépticas, verificadas por este Instituto. Estos vinos llevan una boleta de circulación especial (estampilla), en la que figura la mención VCP y deben ser envasados en botellas de vidrio de no más de 750 ml de capacidad.

De las entrevistas realizadas a las 10 bodegas elaboradoras en las que se basó el estudio del cual se ha extraído la casi totalidad de los antecedentes expuestos, se distinguieron algunos rasgos comunes en el desarrollo de productos y procesos, tales como:

- a) un proceso de mejora continua de la calidad en la línea de vinos finos, que puede redundar en nuevos tipos de vino, un acercamiento a las características específicas de cada variedad o una diversificación de productos dentro de una variedad;
- b) el añejamiento o incluso la fermentación de vino en barricas de roble, lo cual presupone que el vino alcanzó cierta estructura y madurez para soportar el paso por la madera. No existe un método de producción estandarizado, sino que esta modalidad de agregar valor al vino debe experimentarse y puede significar la pérdida de cantidades importantes de los mejores vinos de la bodega;
- c) la experimentación a nivel de procesos, en particular en la línea de vinos espumosos naturales, que parece responder a un nicho de mercado a nivel regional.

c. Otras actividades innovadoras

Entre los esfuerzos más específicos de las bodegas entrevistadas en el citado estudio, para me-

jorar el posicionamiento interno, tanto en vinos finos como comunes, se destacan:

- a) la creación de una distribuidora propia (para el mercado interno), que comercializa otros productos comestibles además de los vinos;
- b) la reestructura de la red de vendedores y distribuidores (reasignación de zonas, nuevos puntos de venta o de distribución, etc.);
- c) la distribución de productos en Tetra Brick dado que gran parte del vino importado entra bajo esta forma, para lo cual se subcontrata a una empresa láctea que dispone de una línea de envasado de este tipo;
- d) el desarrollo de un envase de vidrio novedoso, no retornable («El vidrio se va a imponer nuevamente, el Tetra Brick es una tormenta de verano, la gente se entusiasmó porque es un envase muy práctico, muy cómodo.»).

En cuanto a la comercialización externa, algunos aspectos de la estrategia, se refieren a viajes para establecer contactos con agentes en el exterior, la participación en ferias y la presentación de vinos en concursos internacionales. El total desconocimiento del vino uruguayo hasta hace unos pocos años, implicó un esfuerzo importante para las bodegas pioneras.

Los cambios anteriormente señalados han debido ir acompañados de nuevas formas de organización de las empresas. Varios bodegueros aclararon que un proceso de reestructuración había tenido lugar con anterioridad a 1995, como parte de la modernización de la bodega y de la empresa en general. Esto incluyó, por ejemplo:

- a) una redefinición y redistribución de las funciones dentro de la empresa, con mayor especialización de las tareas o de las áreas y, eventualmente, la colocación de encargados de áreas o sectores;
- b) la reorganización física de la bodega para poder aplicar los cambios de procesos;
- c) la reorganización del área comercial, orientada a la comercialización tanto externa como interna y/o
- d) la informatización (computarización) de la administración de la empresa.

8. Principales instituciones y asociaciones gremiales vinculadas al sector

Las principales organizaciones del sector tienen su sede en el sur del país: el Instituto Nacional de Vitivinicultura, INAVI, la Escuela de Enología en Canelones, el Centro de Bodegueros y la Asociación Nacional de Vinicultores en Montevideo.

Instituto Nacional de Vitivinicultura (INAVI). Fundado en 1987, desde su creación ha sido una pieza fundamental para el ordenamiento del sector y ha emergido a partir de un consenso entre el conjunto de actores públicos y privados. Las características particulares de este instituto sectorial paraestatal, con predominancia de agentes privados en su administración y régimen de funcionamiento también privado, le han dado flexibilidad en la conducción del sector y, fundamentalmente, han impuesto la co-responsabilidad entre los actores. La descentralización de la función de fiscalización en la figura del INAVI constituye otra particularidad del sector. Las actividades de control, desarrollo y promoción son financiadas por sus propios industriales a través de la recaudación de un impuesto aplicado a todos los productos y subproductos de la uva. Sin duda, el INAVI es un articulador del sector y funciona como una organización de organizaciones al integrar su Consejo de Administración delegados de todas las gremiales viti- y vinícolas, de los grupos CREA, de las cooperativas y de tres ministerios.

El INAVI tiene como principales funciones:

- a) promover el desarrollo de la vitivinicultura mediante actividades de investigación, extensión y divulgación;
- b) estudiar y planificar el desarrollo de la economía vitivinícola, analizando sus costos de producción, precios y mercados;
- c) incrementar, mejorar y promover la producción y distribución del material de multiplicación de la vid, asesorar en el manejo del cultivo de la vid y su explotación, y organizar la protección de los viñedos contra enfermedades, plagas, virus, heladas, etc.;
- d) desarrollar, a través de convenios con otras instituciones, tareas de experimentación en el campo de la ecología vitícola y de la explotación de las industrias derivadas de la vid;

e) promover el desarrollo de cooperativas en el sector;

f) promover y divulgar las cualidades de la uva y de sus derivados;

g) aplicar las normas, leyes y decretos vigentes relativos a las atribuciones precedentes, para lo cual tiene la función de fiscalización en toda la actividad del sector;

h) determinar, aplicar y ejecutar las sanciones por infracciones a las normas legales.

Escuela de Enología. Creada en 1948, depende de la Universidad del Trabajo (UTU) y ofrece una formación técnica de nivel medio, de tres años de duración, a la que se puede ingresar al finalizar el tercer año de estudios secundarios (ciclo básico). Tuvo su período de auge hace más de veinte años. No obstante, la Escuela evolucionó al compás de la educación pública en Uruguay en las últimas décadas y, actualmente, muestra signos evidentes de desactualización y serias carencias.

Existe una Comisión de Asesoría y Apoyo a la Escuela de Enología en la que están representados los gremiales del sector vitivinícola, la Asociación de Enólogos, los bodegueros, los grupos CREA y el INAVI, que la preside. Dicha Comisión, formada a principios de los años noventa, ha intentado reorientar a la Escuela y ha elaborado algunas propuestas que han sido sometidas a la UTU e, incluso, al Consejo Directivo Central, CODICEN. Dos de los integrantes de esta Comisión expresaron su desencanto en cuanto a la interacción entre los actores del sector vinícola y las autoridades de la enseñanza media.

Mientras subsista una indefinición con respecto al papel que desempeñará la Escuela de Enología en el futuro, la falta de oportunidades de formación y capacitación permanente para los jóvenes enólogos aparece como una severa debilidad del sector y un freno a su desarrollo.

Organización Nacional de Vinicultores (ONV) y Centro de Bodegueros del Uruguay (CBU). Existen dos asociaciones gremiales en el sector vinícola nacional, que nuclean a poco menos de la mitad de las empresas vinícolas. La Organización Nacional de Vinicultores (ONV) cuenta con el mayor número de afiliados (120), en tanto que el Centro de Bodegueros del Uruguay (CBU) -creado en 1930 y afiliado a la Cámara de Indus-

trias del Uruguay- agrupa a sólo 17 empresas, abocadas a la elaboración de vinos finos y de vocación exportadora. Varias de las empresas pioneras en la reconversión de los viñedos integran el CBU, que ha sido también un foco de gestión de la modernización industrial.

Tanto el CBU como la ONV tienen un delegado en el Consejo de Administración del INAVI. Éste informa a los socios de las cuestiones debatidas en el seno del INAVI, a la vez que transmite, a este último, la posición de la gremial. La cuestión de las Denominaciones de Origen es, por ejemplo, uno de los temas tratados.

En términos generales, la importancia del CBU deriva de su actitud activa en diferentes aspectos vinculados con la elaboración de vinos finos y su exportación. Las primeras actividades de promoción del sector en los mercados internacionales se originaron en su seno, a iniciativa de algunas empresas pioneras; luego, la creación del INAVI permitió desarrollar una política de promoción de mayor alcance en el sector.

Instituciones de apoyo a las actividades de *marketing* y comercialización externa. Entre las instituciones de apoyo a estas actividades se pueden mencionar:

- a) el Programa de Exportaciones No Tradicionales Agropecuarias (PENTA) del Ministerio de Agricultura, para viajes de estudio en el exterior (Australia, Nueva Zelandia) a iniciativa de los grupos CREA;
- b) GTZ, para la participación en ferias internacionales;
- c) la Dirección de Comercio Exterior del Ministerio de Economía, la Dirección de Promoción Comercial del Ministerio de Relaciones Exteriores y PromoExport del LATU, para información sobre oportunidades de negocios, rondas de negocios y eventos promocionales similares;
- d) el Instituto de Promoción de Inversiones y Exportaciones URUGUAY XXI para la participación en un evento promocional de Uruguay en Estados Unidos (Miami).

En general, la ayuda se circunscribió al financiamiento parcial de los costos involucrados en la participación de las bodegas.

Facultad de Química (Universidad de la República). La Facultad de Química no es ajena al proyecto de reforma de la Escuela de Enología. De ella surgió, en 1997, una propuesta en la que se sugería, entre otras cosas, realizar un convenio para impartir materias que no están al alcance de la Escuela, como microbiología y bioquímica y que darían bases más sólidas a los técnicos enólogos. Ello sería un primer paso hacia la tendencia mundial de fusionar las escuelas tecnológicas del vino con las universidades y armar centros que impartan, a la vez, cursos tecnológicos y científicos. Hoy, en el mundo, no existen escuelas tecnológicas del vino lejos de la universidad.

Por otra parte, esta Facultad –a través de su Sección de Enología– inició, en 1996, un programa de educación permanente en enología avanzada con profesores y especialistas invitados. Estos cursos, de corta duración, han cubierto temas como: tipificación varietal de vinos por su composición aromática (Dr. Versini, Italia), microbiología y biotecnología del vino (Dr. P. Henschke, Australia), principios prácticos para la elaboración del vino (En. Charles Hopkins, Sudáfrica) y composición de la uva y enología para vinos de exportación (Dr. P. Iland, Australia). Por otra parte, un curso de postgrado en biotecnología del vino se impartirá, anualmente, a partir de 1999. Los participantes podrán provenir de cualquier carrera universitaria y se aceptarán también egresados de la Escuela de Enología, previa evaluación.

Por su parte, la Facultad de Agronomía reinició un curso de enología, con otro enfoque que el de la Facultad de Química, después de haberlo suspendido durante varios años. Existen también algunos esfuerzos incipientes de formación en el área agroindustrial, que pueden resultar relevantes para el desarrollo de la industria vinícola, tales como un postgrado en tecnología de alimentos en la ciudad de Colonia y otro de gestión agroindustrial en la ORT.

Laboratorio Tecnológico del Uruguay (LATU). Es el organismo encargado de emitir los certificados de exportación después de efectuar un control de calidad de los productos. El LATU controla también las importaciones (vinos e insumos), a la par de INAVI y certifica la aplicación de normas internacionales de calidad. Promueve también el control de calidad mediante su apoyo a la Red Interlaboratorios, conformada por un grupo de empresas que desean verificar periódicamente sus sistemas de medición.

9. Limitaciones y demandas para el desarrollo del sector

La composición actual de las variedades de vides producidas muestra evidentes limitaciones ante el objetivo de incrementar significativamente las exportaciones. Para ello, se requiere, probablemente, intensificar aún más los esfuerzos de planificación de las plantaciones futuras, aplicando una selección todavía más estricta de variedades y clones y desarrollando la investigación en torno a las cualidades enológicas de los mismos.

La mayor parte de los viti vinicultores enfrentan serias dificultades en la comercialización de sus productos. Los viticultores, con un producto altamente perecedero, dependen de la demanda de las bodegas y tienen un poder de negociación limitado. Con excepción de algunos que disponen de variedades finas muy demandadas, pocos viticultores han desarrollado mecanismos alternativos para la comercialización o transformación de su uva en vino. La gran mayoría de los productores (2.000) no ha asumido cambios organizacionales, como el desarrollo de formas colectivas para la comercialización de la uva o su transformación industrial, o la organización de un mercado de proveedores con mecanismos de subcontratación avanzada. No han surgido modalidades alternativas al movimiento cooperativo, el cual no ha tenido el éxito esperado en la viticultura nacional debido a deficiencias a nivel de su gestión (falta de criterios empresariales) y/o fragilidades de sus integrantes frente a ofertas de compra individualizadas.

Pese a cierta dinámica empresarial e institucional innovadora en la vitivinicultura nacional, el sector está lejos de disponer de una red integrada de agentes, instituciones y políticas que aseguren la generación, difusión y utilización del conocimiento científico y tecnológico en la vitivinicultura nacional y que se pareciera así a un sistema sectorial de innovación. No parece existir un denso tejido de interacciones entre las empresas vinícolas e instituciones locales, nacionales y/o internacionales, con excepción del INAVI. Existen interrelaciones institucionales pero no presentan articulaciones sistémicas. Hoy en día, la generación del conocimiento en la industria vinícola (empírico y tecnológico) se da, fundamentalmente, en términos individuales (empresas, consultores) y, por ende, su difusión tiene ciertos límites. Como no existe una política nacional de ciencia y tecnología y la universidad sólo dispone de magros recursos para la I+D, la generación de conocimientos científicos se vuel-

ve también altamente dependiente de la acción de algunos individuos con cierta visión prospectiva.

Un sistema sectorial de innovación implica la presencia de los elementos que aseguren el desarrollo autosostenido del sector a largo plazo. En este sentido, existe un desbalance entre los avances logrados en algunas áreas y el rezago en torno a dos sostenes esenciales del desarrollo futuro: la formación de recursos humanos y la investigación. Con respecto al primero, el sector vitivinícola parece tener la capacidad interna para acordar mecanismos de adecuación de la enseñanza a las nuevas exigencias de la competitividad internacional, incluyendo aspectos que favorecerían la vinculación entre la Universidad y la enseñanza técnica. Ha movilizó recursos y agentes en esta dirección, pero no parece haber logrado este tipo de dinámica interactiva con los agentes responsables de la educación a nivel nacional.

En cuanto a la investigación, se debe destacar que el pasaje de la elaboración de vinos comunes a vinos finos no ha sido respaldado por un esfuerzo nacional de investigación enológica. Aun en viticultura, área en la que se ha concentrado la actividad de investigación, el conocimiento no ha progresado a la par de las necesidades. El desarrollo coordinado de las dos fases del sector exige un mayor esfuerzo de investigación local en ambas áreas. Ello, no sólo para adaptar variedades, tecnologías y conocimientos externos a las condiciones específicas del país sino, fundamentalmente, para lograr que los vinos uruguayos se posicionen en el mercado internacional en función de su identidad propia. El desarrollo de las características de tipicidad del vino será el factor determinante de los precios unitarios que podrán obtenerse a nivel mundial. Para un país con las características de Uruguay, la producción masiva a bajos costos no es una estrategia viable. La elevación de la calidad del producto ha sido el elemento clave en la inserción incipiente en los mercados externos, apoyado por una estrategia de comercialización acertada.

D. Algunas estadísticas de la cadena vitivinícola en Brasil

En base a antecedentes obtenidos de la FAO y la OIV y debido a la falta de antecedentes disponibles, para este acápite se ha contemplado señalar sólo algunas estadísticas básicas relacionadas con el rubro.

1. Superficie total con viñedos y producción de uva

Cuadro 125. Superficie total con viñedos y producción de uva

Año	1000 ha	1000 MT
1986	58	595
1987	59	557
1988	59	762
1989	59	717
1990	57	786
1991	57	619
1992	60	800
1993	60	786
1994	59	801
1995	61	837
1996	60	734
1997	57	902

Fuente: FAO. Anuario de Producción.

2. Producción de vino

Cuadro 126. Producción total de vino

Año	Vinos (MM l)
1986	280
1987	282
1988	285
1989	274
1990	311
1991	311
1992	358
1993	360
1994	360
1995	313
1996	232
1997	232

Fuente: FAO. Anuario de Producción.

3. Comercialización externa

a. Exportaciones de vino

Cuadro 127. Exportaciones de vino desde Brasil

Año	Volumen (miles de l)	Valor (1000 US\$)
1985	1.376	720
1986	2.533	1.633
1987	1.090	891
1988	2.212	1.769
1989	5.020	4.917
1990	4.500	5.000
1991	4.351	4.327
1992	7.553	7.675
1993	20.924	15.094
1994	15.127	13.044
1995	15.003	13.039
1996	15.412	16.002

b. Importaciones de vino

Cuadro 128. Importaciones de vino

Año	Volumen (miles de l)	Valor (1000 US\$)
1985	5.270	7.199
1986	8.298	12.050
1987	5.039	7.972
1988	6.000	11.000
1989	9.393	17.000
1990	9.500	21.000
1991	8.444	17.757
1992	6.291	12.370
1993	13.500	28.000
1994	22.662	43.989
1995	28.015	59.180
1996	23.394	43.057

Fuente: FAO. Anuario de Comercio.

IV. La cadena de la uva de mesa en los países del MERCOSUR

A. La cadena de la uva de mesa en Chile

1. Superficie con viñedos

a. Serie histórica

La superficie de huertos industriales plantada con vides de uva de mesa tuvo en el país un crecimiento notable hasta el año 1991, en el que se alcanzó una superficie de 48.800 hectáreas⁵. A partir de ese año, los arranques de viñedos han superado a las nuevas plantaciones, de tal manera que, en 1997, la superficie había disminuido a sólo 43.939 ha (Cuadro 129) En 1998, basado en cifras provisorias, se observaría un leve repunte de la superficie plantada.

Cuadro 129. Superficie total nacional (ha)

Año	Superficie total
1984	28.700
1985	33.355
1986	38.825
1987	43.530
1988	46.825
1989	47.800
1990	48.460
1991	48.800
1992	48.400
1993	47.600
1994	46.800
1995	46.018
1996	45.968
1997	43.939
1998	44.360

Fuente: Asociación de Exportadores de Chile, A.G. Documento estadístico. Temporada 1997/1998. En 1998, corresponde a cifras preliminares de ODEPA.

b. Superficie por región

Desde un punto de vista espacial, las plantaciones se extienden desde la Primera Región hasta la Región de la Araucanía, (IX Región), en una extensión aproximada de 2.700 kilómetros (Cuadro 130), abarcando una gran diversidad de cli-

mas. La superficie de las plantaciones existentes en las dos regiones ubicadas en la zona norte del país y como puede observarse en las cifras indicadas en el Cuadro 130, son absolutamente irrelevantes.

Cuadro 130. Superficie de uva de mesa por Región (ha)

Región	1997	1998
I Región	3,9	31
II Región	3,6	4
III Región	6.206,3	6.440
IV Región	8.257,5	8.680
V Región	10.499,7	10.500
Región Metropolitana	9.281,1	9.230
VI Región	9.151,9	9.115
VII Región	420,1	450
VIII Región	23,5	25
IX Región	6,7	5
Total	43.854,3	44.360

Fuente: 1997. VI Censo Nacional Agropecuario-INE. 1998. ODEPA, cifras preliminares.

En la Tercera Región, especialmente en el Valle de Copiapó, la producción de uva de mesa es la más temprana que se produce en el país. La cosecha se inicia en el mes de noviembre, mes en el que se inician los despachos por avión y principalmente por vía marítima a los mercados internacionales, especialmente a los Estados Unidos. Los precios que alcanza este producto en el país del norte son muy elevados, por la época del año en que se comercializan y por los volúmenes enviados.

La producción de la Cuarta Región es muy significativa y la precocidad de su cosecha depende de la ubicación geográfica de los viñedos. En los piedmont precordilleranos la cosecha prácticamente coincide con la obtenida en la Tercera Región, mientras que en la parte más baja de los valles, la uva no tiene diferencias significativas con la época de cosecha de la zona central del país.

La Quinta Región es la que posee la mayor superficie y diferenciación de variedades de uvas. Fue la región en la cual se inició la plantación masiva de este frutal en el país. Habitualmente, en esta zona la cosecha se inicia a principios del mes de enero y termina, con las variedades tardías, en el mes de abril.

La Región Metropolitana y la Sexta Región poseen importantes plantaciones de uva de mesa,

⁵ Se considera 'huerto industrial' aquel que tiene fines comerciales. No incluye huertos caseros.

las que son de menos edad que las correspondientes a la Quinta Región. La cosecha se inicia normalmente a mediados de enero y se extiende hasta el mes de abril. En el área ubicada más al sur, las cosechas de uva suelen verse afectadas por las primeras precipitaciones del año, aunque se ven favorecidas en materia de precios respecto a las regiones Quinta y Metropolitana.

c. Superficie por variedad y región

De acuerdo a los antecedentes obtenidos de los catastros frutícolas elaborados por CIREN-CORFO, la evolución de las superficies de las principales regiones productoras de uva de mesa, por variedad, indican los importantes cambios que ha experimentado el país en términos del número y tipo de variedades predominantes, los cuales se detallan en los Cuadros 129 al 133⁶.

Cuadro 131. Superficie plantada por variedad en la IV Región (ha)

Variedad	1982	1987	1992
Moscatel Rosada	-	344,06	-
Dawn Seedless	-	10,57	92,40
Perlette	-	308,27	366,30
Emperor	175,20	-	-
Ribier	225,30	393,12	818,00
Flame Seedless	39,27	1.297,23	1.171,90
Black Seedless	-	211,61	228,8
Thompson Seedless	1.198,55	3.421,08	3.958,00
Red Globe	-	2,50	217,30
Otras	141,00	575,00	483,00
Total	1.779,58	6.563,43	7.335,30
N° variedades catastradas	18	26	31

Fuente: Catastros Frutícolas CIREN-CORFO.

Cuadro 132. Superficie plantada por variedad en la V Región (ha)

Variedad	1981	1986	1993	1996
Almería	782,35	478,77	225,87	125,25
Blanca Italia	-	1,72	40,06	145,49
Dawns Seedless	-	24,23	226,51	201,74
Emperor	1.220,71	806,77	577,99	297,33
Ribier	1.256,3	913,62	1.121,73	795,1
King Ruby	77,66	621,23	641,1	487,3
Flame Seedless	100,94	2.572,25	2.222,52	2.502,38
Red Seedless	51,31	486,18	711,31	575,25
Black Seedless	28,39	378,81	410,98	292,04
Thompson Seedless	2.436,19	3.004,92	3.745,75	3.250,21
Red Globe	-	2,45	780,08	1.332,86
Superior Seedless	-	70,86	465,55	437,18
Otras	627,24	1.068,60	1.819,43	2.179,12
Total	6.581,09	10.357,10	11.743,25	10.851,21
N° variedades catastradas	30	44	39	49

Fuente: Catastros frutícolas CIREN-CORFO.

⁶ En los cuadros antes citados se incluyen los años en los que se han efectuado catastros.

Aunque las cifras disponibles para la Cuarta Región son bastante antiguas, (Cuadro 131), se puede observar que hay un aumento considerable de la superficie plantada con Ribier, Perlette y Thompson Seedless. Es probable que con posterioridad al año 1992, la superficie de Ribier se haya estabilizado o aún haya disminuído, ocasionado por la situación del mercado internacional, tal como se observa en las regiones que poseen catastros más actualizados. Es interesante observar, además, en esta Región, la irrupción de la variedad Red Globe.

En el caso de la Quinta Región (Cuadro 132), se observa una fuerte disminución de la superficie plantada de las variedades de uvas con pepas, tales como la Almería, Emperor y Ribier. La superficie de las variedades más importantes, tales como la Thompson Seedless y Flame Seedless se ha, prácticamente, estabilizado, mientras se observa un fuerte aumento de la superficie con Red Globe.

En la Sexta Región se repite la tendencia observada en las regiones anteriormente analizadas, con una disminución de la superficie de las variedades con pepas, tales como la Ribier, una estabilización de las variedades más importantes, aunque la Thompson Seedless muestra un aumento no despreciable y una fuerte presencia de la nueva variedad Red Globe (Cuadro 133).

En el caso de la Región Metropolitana (Cuadro 134), lo primero que llama la atención es la disminución de la superficie existente entre los años 1994 y 1998, lo que afecta a prácticamente todas las variedades, con la sola excepción de la Red Globe, cuya superficie pasó de sólo 180 ha en el año 1990 a casi 1.200 ha en 1998.

La Séptima Región, en el contexto nacional, es marginal desde el punto de vista de su contribución a la producción nacional, (Cuadro 135) y entre los años 1987 y 1995, su superficie plantada disminuyó de 2.300 ha a sólo poco más de 1.000 ha, afectando a prácticamente todas las variedades.

Cuadro 133. Superficie plantada por variedad en la VI Región (ha)

Variedad	1982	1987	1990	1996
Ribier	691,83	720,61	1.651,30	1.470,17
King Ruby	11,22	459,33	623,45	547,92
Flame Seedless	6,14	1.635,23	1.325,60	1.319,53
Red Seedless	9,74	231,51	291,08	225,88
Black Seedless	-	432,24	418,07	25,64
Thompson Seedless	1.333,71	3.076,32	4.128,10	4.641,57
Red Globe	-	-	205,92	968,26
Superior Seedless	-	-	90,55	158,26
Otras	172,01	95,10	135,48	499,97
Total	2.224,65	650,34	8.869,55	9.857,20
N° variedades catastradas	15	17	27	31

Fuente: Catastros frutícolas CIREN-CORFO.

Cuadro 134. Superficie plantada por variedad en la Región Metropolitana (ha)

Variedad	1990	1994	1998
Moscotel Rosada	-	-	-
Torontel blanca	-	-	-
Emperor	114,26	104,76	39,11
Ribier	1.650,48	1.755,74	1.018,48
King Ruby	324,03	261,84	197,41
Flame Seedless	1.752,88	1.497,90	1.239,27
Red Seedless	728,67	434,09	465,23
Black Seedless	558,55	295,27	129,86
Thompson Seedless	6.424,98	6.695,79	4.348,95
Red Globe	180,34	933,79	1.195,94
Otras	495,31	700,52	616,61
Total	12.229,50	12.679,70	9.250,86
N° variedades catastradas	25	28	36

Fuente: Catastros frutícolas CIREN-CORFO.

Cuadro 135. Superficie plantada por variedad en la VII Región (ha)

Variedad	1981	1987	1990	1995
Moscatel de Alejandría	-	0,28	37,39	54,66
Rosada de Curtiduría	28,91	19,40	82,78	46,53
Torontel Rosada	29,04	103,55	3,00	3,00
Sultanina Rosada	-	1.147,94	-	-
Ribier	46,17	83,25	185,95	128,53
Flame Seedless	-	-	617,66	378,75
Black Seedless	-	220,54	135,32	26,42
Thompson Seedless	207,50	613,12	630,20	335,33
Red Globe	-	-	11,15	53,66
Otras	15,99	111,38	85,58	42,16
Total	327,61	2.299,46	1.789,03	1.069,04
N° variedades catastradas	8	19	16	14

Fuente: Catastros frutícolas CIREN-CORFO.

Cuadro 136. Superficie nacional de vides para consumo fresco

Variedad/Región	Atacama	Coquimbo	Valparaíso	O'Higgins	Del Maule	Del Bío-Bío	Metropolitana	Total país
Thompson S.	2.251	4.198	3.434	4.608	273	1	6.044	20.809
Flame Seedless	1.731	2.176	2.187	1.387	287	-	1.465	9.233
Ribier	56	786	1.128	1.745	121	-	1.544	5.380
Red Globe	1.158	1.345	967	586	38	-	775	4.869
Ruby Seedless	-	3	626	650	8	-	268	1.555
Black Seedless	195	298	387	286	20	-	259	1.445
Superior	548	429	469	93	6	-	87	1.632
Red Seedless	-	30	620	240	3	-	444	1.337
Otras	103	252	355	113	10	-	410	1.243
Perlette	505	294	142	15	-	5	12	973
Emperor	-	64	511	19	-	-	76	670
Dawn Seedless	45	54	187	-	-	-	9	295
Almería	-	17	206	-	-	-	10	233
Moscatel Rosada	6	13	14	6	-	-	144	183
Otras	16	36	97	76	13	1	104	343
Total	6.614	9.995	11.330	9.824	779	7	11.651	50.200

Fuente: Servicio Agrícola Ganadero, SAG. Chile.

Según las cifras oficiales del Catastro Vitícola Nacional. 1998, publicado recientemente por el Servicio Agrícola y Ganadero, SAG, la superficie nacional de vides para consumo fresco alcanza a las 50.200 ha, cifra que es un 13,16% mayor que la registrada por otros organismos oficiales (Cuadro 130). Las cifras del SAG provienen de sus propios registros, los que están basados en las informaciones y declaraciones que legalmente deben efectuar los productores. En el Cuadro 136 se indican las cifras del catastro por regiones y variedades. En cuanto a estas últimas, las variedades más importantes son la Thompson S., con 20.809 ha, (41,4%), la Flame S., con 9.233

ha, (18,4%), la Ribier, con 5.380 ha, (10,7%) y la Red Globe con 4.869 ha (9,7%).

d. Estratificación de las propiedades

La distribución del número de propiedades por región con plantaciones de vides para consumo fresco, según rangos de tamaño de las propiedades, se incluye en el Cuadro 137. Allí puede observarse que existen en el país un total de 3.830 predios que poseen plantaciones, de los cuales 3.512 (un 91,7%) se ubican entre la Cuarta y Sexta regiones. De acuerdo al tamaño de las propiedades, un 75,5% de los predios tienen entre 1,1 y 20 ha de superficie.

Cuadro 137. Estratificación de las propiedades

Región/ tamaño	Tamaño de la propiedad (ha)						Total regional
	De 0 a 1	1,1 a 5,0	5,1 a 10,0	10,1 a 20	20,1 a 50	> a 50	
Atacama	21	55	26	48	33	38	221
Coquimbo	177	392	135	86	81	35	906
Valparaíso	99	565	307	200	109	18	1.298
O'Higgins	6	139	228	177	112	17	679
Del Maule	9	38	24	15	6	1	93
Del Bío Bío	1	2	1	-	-	-	4
Metropolitana	13	115	138	200	128	35	629
Total	326	1.306	859	726	469	144	3.830

Fuente: Servicio Agrícola Ganadero, SAG. Chile.

Cuadro 138. Superficie promedio de predios con plantaciones de vides para consumo fresco

Región	N° de predios	Superficie (ha)	Superficie (ha) Promedio/predio
Atacama	221	6.614	29,9
Coquimbo	906	9.995	11,0
Valparaíso	1.298	11.330	8,7
O'Higgins	679	9.824	14,5
Del Maule	93	779	8,4
Del Bío Bío	4	7	1,8
Metropolitana	629	11.651	18,5
Total	3.830	50.200	13,1

Fuente: Servicio Agrícola Ganadero, SAG. Chile.

La superficie promedio de los predios que poseen plantaciones de vides para consumo fresco se indica en el Cuadro 138. El promedio nacional indica que la superficie es de 13,1 ha, con un rango entre 29,9 ha en la Tercera Región, (Atacama), hasta cifras del orden de las 8,4 y 8,7 ha en las regiones Del Maule y Valparaíso. El mayor tamaño de las propiedades en la zona norte, se explica por la rigurosidad de las condiciones ambientales, el grado de aislamiento y las grandes inversiones en que han debido incurrir las empresas que se han establecido en aquellos parajes.

2. Producción de uva de mesa y pasas

La producción nacional de uva de mesa se ha estabilizado en cerca de 900 mil toneladas por temporada frutícola, la que se extiende desde el mes de octubre hasta mayo del año siguiente. Puede llamar la atención que la producción anual se haya mantenido en los últimos años, a pesar

que la superficie plantada disminuyó. Ello debe atribuirse, principalmente, a las mejores tecnologías empleadas, en donde los sistemas de riego tecnificado juegan, sin duda, un papel muy importante.

Cuadro 139. Producción estimada de uva de mesa (t)

Temporada	Toneladas
1989/90	730.000
1990/91	710.000
1991/92	800.000
1992/93	880.000
1993/94	880.000
1994/95	880.000
1995/96	890.000
1996/97	850.000
1997/98	880.000
1998/99	860.000

Fuente: ODEPA.

La producción de pasas en Chile se obtiene, básicamente, de los desechos de la uva de exportación, la que se obtiene directamente de los *packings* o de la uva que queda en los parrones una vez finalizada la cosecha de la uva de exportación, o de algunos parrones decréptos en los que la uva no alcanza los diámetros o calibres necesario para poder ser exportada. Las estadísticas de la FAO que se indican en el Cuadro 140, muestran una producción poco significativa en el país, en comparación con la uva para consumo en fresco. De acuerdo a estas cifras, la producción de pasas aumentó notoriamente a fines de los ochenta, experimentando una nueva alza entre 1993 y 1995, donde alcanzó las 32.000 toneladas. Posteriormente la producción disminuyó a 20.000 toneladas en 1997.

La mayor parte de la producción de pasas se destina a las exportaciones. En 1997, alrededor de un 20% se destinó al consumo interno.

Cuadro 140. Producción de pasas

Año	Pasas (MT)
1986	9.000
1987	9.000
1988	11.000
1989	25.000
1990	24.000
1991	27.000
1992	21.000
1993	26.000
1994	28.000
1995	32.000
1996	21.000
1997	20.000

Fuente: FAO. Anuario de Producción.

3. Consumo nacional de uva y pasas

De acuerdo a la información de la OIV, el consumo nacional de uva ha experimentado un aumento sostenido entre los años 1990 y 1996. En el año 1997 presenta una leve disminución (Cuadro 141).

Cuadro 141. Consumo nacional de uva por habitante

Año	t	kg/ habitante*
1990	25.700	1,96
1991	27.000	2,03
1992	28.300	2,09
1993	29.100	2,11
1994	30.600	2,19
1995	35.000	2,46
1996	42.900	2,98
1997	39.200	2,68

* Elaboración propia

Fuente: Oficina Internacional del Vino. El estado vitivinícola en el mundo e información estadística, 1997.

Por otra parte, el consumo nacional de pasas en el mercado nacional, de acuerdo a cifras de la OIV, es el que se señala en el Cuadro 142.

Cuadro 142. Consumo nacional de pasas por habitante

Año	t	kg/ habitante*
1990	3.610	0,28
1991	3.860	0,29
1992	4.040	0,30
1993	4.200	0,30
1994	3.900	0,28
1995	3.840	0,27
1996	3.930	0,27
1997	4.380	0,30

* Elaboración propia.

Fuente: Oficina Internacional del Vino. El estado vitivinícola en el mundo e información estadística, 1997.

4. Comercialización

La definición de una cadena de comercialización incluye las operaciones o transacciones entre agentes económicos, desde el productor de frutas hasta el consumidor final. Del total de uva de mesa producida en el país, para la temporada 1997/1998, alrededor de un 55% se destinó a la exportación, un 23% a la producción de vinos y mostos, cerca de un 17% a la producción de pasas, y sólo un 5% al consumo interno de uva en fresco.

a. Canales de comercialización en el mercado interno

Los canales de comercialización del consumo nacional de la uva de mesa están constituidos, fundamentalmente, por los mercados mayoristas, los que están ubicados, principalmente, en la ciudad de Santiago, a los cuales se han agregado, de forma reciente, las grandes cadenas de supermercados que contratan o compran la uva directamente a los productores.

Es necesario tener presente y distinguir que el consumo de uva se refiere a dos tipos claramente diferenciados: la uva que tradicionalmente ha consumido la población y que corresponde a diferentes variedades de Torontel y Moscatel y los desechos de la uva de exportación. Estos últimos se han ido incorporando lentamente al consumo masivo, gracias, en buena medida a su mayor poder de conservación, debido a su capacidad para soportar extensos períodos de almacenaje en frigoríficos.

1) Precios en el mercado interno

Los precios promedios de la uva al por mayor en el mercado interno, con excepción de los años 1990 y 1997, se han mantenido en un rango entre los 0,35 y 0,39 US\$/kg (Cuadro 143).

Cuadro 143. Precios reales de uva al por mayor, promedios anuales 1990/98 (\$ enero de 1999/kg, sin IVA)

Año	Pesos	US\$*
1990	147,33	0,29
1991	187,95	0,38
1992	192,15	0,38
1993	190,37	0,38
1994	173,36	0,35
1995	182,35	0,36
1996	177,62	0,36
1997	239,92	0,48
1998	196,21	0,39

* Se asume un tipo de cambio de \$500/US\$

Fuente: Elaboración propia en base a información de ODEPA.

Otra fuente de información de precios al por mayor proviene del Instituto Nacional de Estadísticas, INE, la que se incluye en el Cuadro 144. De la comparación de estas cifras con las indicadas por ODEPA, pueden observarse diferencias muy significativas.

Cuadro 144. Mercado interno, precios al por mayor, sin IVA, valor promedio en \$/caja de 18 kg (pesos de diciembre de 1998)

Año	Pesos	Dólares*	US\$/kg
1993	2.807,329	5,61	0,31
1994	2.458,785	4,92	0,27
1995	1.942,015	3,88	0,22
1996	2.089,845	4,18	0,23
1997	3.101,827	6,20	0,34
1998	2.731,550	5,46	0,30

* Se asume un tipo de cambio de \$500/US\$.

Fuente: Elaboración propia en base a información del INE. Anuario de precios.

b. Comercialización de la uva de exportación

En el análisis de la cadena de comercialización para la uva de mesa de exportación, se ha utilizado de un estudio realizado para ODEPA por la empresa EMG Consultores, denominado Factores determinantes de la rentabilidad en la producción frutícola: El caso de productores de uva de mesa y manzana. 1997. En dicho estudio se encuestaron a distintos agentes de la cadena de comercialización (productores, exportadores, proveedores entre otros), de las regiones V, VI y Metropolitana. Estos antecedentes se incorporan en los tres primeros numerales del presente acápite.

1) La operación del mercado

Para el análisis de la cadena del sector exportador se consideró sólo hasta aquellas transacciones que se realizan para dejar la fruta al costo de la nave, sin incluir los gastos de estiba, fletes y seguros asociados a la exportación.

Se han identificado dos modalidades de comercialización: una directa, donde el propio productor o grupo de productores exporta directamente sin demandar servicios a las empresas exportadoras y otra indirecta, entendiéndose por tal al productor que demanda bienes y servicios a las empresas exportadoras, tales como materiales de embalaje, servicios de *packing*, servicios de frío y transporte, asistencia técnica, financiamiento y, naturalmente, la comercialización de su fruta en los mercados internacionales.

Según la opinión de las propias empresas exportadoras, el mercado exportador se podría calificar como eficiente. Sin embargo FEDEFruta, una organización que agrupa a los productores, plantea que en el mercado existen problemas de transparencia.

Las empresas exportadoras juegan un rol primordial en la provisión de materiales y financiamiento, desplazando así a las empresas proveedoras e instituciones financieras. Lo anterior es importante porque puede encarecer los costos al productor ya que aparecen como un nuevo intermediario en la cadena y por otro, no permite a los productores elegir entre un mayor número de alternativas. De hecho, si se observan los contratos suscritos con las exportadoras, una de las cláusulas que llama la atención es aquella en que se fija la anticresis⁷ como forma de pago de las obligaciones del productor para con la empresa exportadora, en caso que el agricultor no pueda pagar oportunamente los créditos concedidos. Así el productor está sujeto a seguir trabajando y participando de los resultados de una sola empresa exportadora, impidiéndole contratar con aquellas que podrían ofrecerle un trato más ventajoso. Sin embargo esta relación no es trivial, porque las instituciones financieras prefieren prestar fondos a empresas exportadoras que a los mismos productores.

2) Características del mercado proveedor de bienes y servicios para la exportación

La particular modalidad de desarrollo del sector frutícola exportador gestó, desde su origen, una organización peculiar y espontánea, con vínculos informales entre productores y empresas exportadoras. Este sistema tuvo su origen en las relaciones de algunos productores con Frutera Sudamericana y David del Curto, que eran grandes productores y exportadores, pero también complementaban su abastecimiento para la exportación con compras a fruticultores medianos y pequeños. Estos últimos entregaban su producción para ser comercializada bajo diversas condiciones.

⁷ Contrato en que el deudor consiente que su acreedor goce de los frutos del predio que le entrega en garantía, con la obligación de aplicarlos al pago de la deuda.

⁸ Se conoce como generador a una lámina que contiene anhídrido sulfuroso y que se introduce en las cajas de fruta embaladas y destinadas a la exportación.

Las plantas instaladas posteriormente establecieron la modalidad de ofrecer servicios de exportación, orientando a los productores en el manejo en el huerto, en el proceso de cosecha, selección, *packing*, acondicionamiento para la exportación y transporte y en la gestión de venta en el exterior. Este último servicio incluía la asistencia técnica y la provisión de materiales.

En la actualidad, en Chile existen cerca de 100 centrales frutícolas o plantas agroindustriales que prestan estos servicios. Aún cuando son pocos los productores que se aventuran a exportar directamente, existen cada vez más asociaciones de productores que se reúnen para exportar y comprar sus insumos directamente a los proveedores.

A juicio de las empresas exportadoras, el mercado de los insumos es altamente competitivo, en razón del alto grado de descentralización de los servicios y materiales ofrecidos, así como por la transparencia del mercado. Apoyaría esta afirmación el hecho que FEDEFruta presta servicios, a un bajo costo, a los productores-socios, para obtener información acerca del cobro de los servicios y materiales, en cada temporada por las empresas exportadoras, lo que permite a los productores negociar en mejores condiciones sus contratos o incluso decidir cambiar de exportadora.

Esto ha redundado, aparentemente, en una alta competencia entre las exportadoras por mantener a los productores de fruta más eficientes. Sin embargo, según opinión de las empresas, aún permanecen en el mercado productores ineficientes debido a la alta demanda por fruta de los mercados internacionales.

Existe un gran número de empresas a nivel de todos los insumos, que proveen directamente materiales de embalaje y servicios, con excepción del caso de los generadores, para lo cual se han identificado sólo dos empresas proveedoras⁸.

Las empresas proveedoras manifestaron una relación comercial privilegiada con las exportadoras, que representan más del 80% de sus ventas.

Los servicios prestados por las exportadoras se registran en una cuenta corriente no mercantil a nombre de cada productor de fruta. En ella se cargan todos los gastos incurridos, los insumos vendidos, los servicios suministrados y los intereses que devengan las sumas de dineros que

son entregados anticipadamente a los productores, para capital de operación u otros.

La empresa exportadora paga el precio acordado por la fruta mediante abonos en su cuenta corriente a los 60 días de recibida la fruta. Esta cuenta corriente es liquidada a más tardar el 31 de Julio de cada año, época de cierre de las temporadas de exportación de fruta.

En lo relativo a costos, en opinión de FEDEFruta, las empresas exportadoras no hacen participar a los productores de los mejores precios obtenidos por los descuentos en la compra de grandes volúmenes de materiales de embalaje. Tampoco son compartidos los beneficios obtenidos en los reintegros, generándose una asimetría en el costo de materiales de embalajes de los productores, con respecto a las empresas exportadoras.

El financiamiento es otro aspecto que puede ser negociado en los contratos suscritos entre un productor de fruta y una empresa exportadora, aunque es facultad de la empresa exportadora concederle. Sin embargo, éste debe ser garantizado por el productor. Como todo mutuo en dinero, devenga intereses durante el lapso que medie entre la entrega o abono del respectivo financiamiento, hasta el día en que se produzca la amortización o pago del mismo.

El interés es mensual y variable, equivalente al interés corriente para operaciones en dólares de EE.UU. fijados mensualmente por la Superintendencia de Bancos. Generalmente se aplica la tasa libor más cuatro puntos porcentuales anuales, negociados entre la empresa exportadora y el productor de fruta.

Habitualmente, los contratos suscritos en este tipo de negocios estipulan una cláusula penal mediante la cual el productor, en caso de incumplimien-

to de las obligaciones que impone el contrato de compraventa, acepta constituir un contrato de anticresis cuya vigencia rige hasta que la empresa exportadora haya pagado de la totalidad del capital, intereses y/o el valor de los servicios, materiales e insumos que el productor estuviere adeudando a la empresa exportadora.

3) Costos de comercialización y rentabilidad de la uva de mesa de exportación

Según el estudio realizado por EMG Consultores, a juicio de los exportadores, los factores más relevantes que afectan los retornos obtenidos son: la gestión empresarial, conocimientos específicos, capacidad de endeudamiento, tecnología, diversificación de especies y economías de escala. En este mismo estudio se señalan algunas cifras sobre márgenes y costos de comercialización para dos variedades de uva de mesa, Flame y Thompson Seedless.

Los costos de comercialización promedio de empresas exportadoras para la uva de mesa, durante la temporada 1995/96, señaladas en el Cuadro 145 (comisión y costos de materiales de embalaje y servicios), para la variedad Flame Seedless y Thompson Seedless, ascienden a 0,404 US\$/kg y 0,461 US\$/kg, respectivamente, representando el 42,4% y 45,3% del precio FOB promedio.

Nótese que para ambas variedades existe una importante diferencia entre los costos de materiales de embalajes y servicios cobrados por las diferentes exportadoras, en la temporada 1995/96. De las cifras y porcentajes señalados, se observa que el costo de materiales y servicios prestados por las exportadoras, es un factor muy relevante en la determinación de la rentabilidad del productor.

Cuadro 145. Retorno neto y rentabilidad promedio de productores de uva de mesa de las Regiones V, VI y Metropolitana, temporada 1995/96, (US\$/kg)

Item	Flame Seedless	Thompson Seedless
Precio FOB promedio	0,802	0,866
- Comisión (8%)	0,064	0,069
- Costos materiales y servicios	0,340	0,392
Retorno neto	0,398	0,404
- Costos Indirectos	0,090	0,100
- Costos directos	0,330	0,420
- Costos totales de producción	0,420	0,520
Margen del productor	-0,022	-0,116

Fuente: EMG Consultores. Factores determinantes de la rentabilidad en la producción frutícola: el caso de productores de uva de mesa y manzana.

En el citado estudio se efectuó una encuesta a nivel de productores, para conocer los rendimientos por hectárea para las principales variedades, los ingresos, estructura de costos y márgenes brutos, los cuales se señalan en el Cuadro 146.

Otros estudios realizados en la V Región durante la temporada 1996/ 97, indican los ingresos, costos y márgenes de producción para las tres variedades más importantes en dicha región, utilizando niveles de tecnología medianos y altos, y precios obtenidos de un estudio de mercado ad-hoc (Cuadro 147).

De acuerdo a antecedentes analizados por FEDEFruta a partir de liquidaciones de productores que solicitan este servicio, se registran los costos de producción a nivel de huerto y los retornos promedios liquidados por las exportadoras a los productores para las cuatro variedades de exportación más importantes del país (Cuadros 148 y 149).

Como se observa en el Cuadro 148 los costos más altos corresponden a la variedad Thompson Seedless, la que requiere mucha mano de obra y el uso de ciertos agroquímicos de alto costo. En el otro extremo, la Red Globe, una variedad

Cuadro 146. Rendimiento, ingresos, costos y márgenes netos para la uva de mesa, promedios obtenidos en las Regiones V, VI y Metropolitana, temporada 1995/96

Item	Thompson	Red Globe	Flame S.	Ribier	Ruby S.	Red S.
Rendimiento (t/ha)	12	19	17	13	21	7
Ingreso bruto (M\$/ha)	4.038	5.747	4.374	3.809	5.060	3.764
Remuneraciones (M\$/ha)	1.375	1.867	1.236	356	1.910	1.232
- Fijas	482	544	528	238	286	431
- Temporales	893	1.323	708	118	1.624	802
Insumos (M\$/ha)	175	211	244	293	172	152
Servicios de terceros (M\$/ha)	182	598	365	0	174	340
Gastos generales (M\$/ha)	154	151	147	155	76	80
Varios e Imprevistos (M\$/ha)	93	138	104	45	131	92
Total costo directo (M\$/ha)	1.951	2.907	2.175	946	2.761	1.938
Margen bruto (M\$/ha)	2.087	2.840	2.198	2.863	7.069	4.413

Fuente: EMG Consultores. Factores determinantes de la rentabilidad en la producción frutícola: el caso de productores de uva de mesa y manzana.

Cuadro 147. Ingresos, costos y márgenes de la uva de mesa, para niveles tecnológicos medianos y altos en la V Región (\$ de 1997)

Item	Flame Seedless		Red Globe		Thompson Seedless	
	Mediano	Alto	Mediano	Alto	Mediano	Alto
Rendimiento kg	18.743	23.430	25.771	35.100,00	17.571	23.428,57
Ingreso* (\$)	3.579.897	4.474.970	6.004.709	8.178.300	3.466.809	4.622.457
Costos Directos (\$)	1.890.049	2.182.077	2.253.697	2.861.413	2.245.785	2.480.050
Margen Bruto (\$)	1.689.848	2.292.893	3.751.012	5.316.887	1.221.024	2.142.407

* Asume que un 70% de la producción se destina a exportación.

Fuente: Embalse de regulación para el Río Aconcagua. Estudio de factibilidad y diseño. Dirección de Obras Hidráulicas. Ministerio de Obras Públicas. Chile. 1999. Inédito.

Cuadro 148. Costo de producción, temporada 1997/98 (US\$/kg)

Variedad	US\$/kg
Ribier	0,48
Flame Seedless	0,49
Thompson Seedless	0,59
Red Globe	0,33

Fuente: FEDEFRUTA.

Cuadro 149. Retorno de las principales variedades (US\$/kg)

Variedad	1993/94	1994/95	1995/96	1996/97	1997/98
Ribier	0,23	0,40	0,38	0,50	0,65
Flame Seedless	0,47	0,49	0,40	0,72	0,68
Thompson S.	0,38	0,37	0,40	0,67	0,49
Red Globe	0,89	0,83	0,74	1,00	0,72

Fuente: FEDEFRUTA.

de alto rendimiento, presenta los costos unitarios más bajos.

El retorno de las variedades indicadas en el Cuadro 149 corresponde a las liquidaciones de un promedio de exportadoras para la serie de años que se indican. De la comparación de los retornos obtenidos por los productores y de los costos de producción, se deduce que la variedad más rentable ha sido la Red Globe, lo que explica su popularidad entre los productores y el aumento de la superficie plantada que ha experimentado en los últimos años. Le sigue en rentabilidad la variedad Flame Seedless, la que durante las dos últimas temporadas estudiadas ha presentado rentabilidades muy interesantes. En la variedad Thompson Seedless, los retornos dependen en forma muy importante de la época de cosecha y por lo tanto de comercialización.

Mientras la uva cosechada muy temprana en la temporada alcanza precios muy altos, la obtenida en los meses de enero y febrero se ve afectada por el grueso de la cosecha, lo que incide en sus bajos retornos. Al final de la temporada, la uva cosechada en el mes de marzo suele obtener buenos retornos. La variedad Ribier, como se observa en el Cuadro 146, ha presentado, en las dos últimas temporadas ha presentado retornos que se pueden calificar como interesantes. En la actualidad, los desechos de esta variedad alcanzan excelentes precios en el mercado, dado que se utilizan para la elaboración de vinos tintos, de alta demanda.

4) Exportaciones de uva de mesa

Las exportaciones de uva de mesa han tenido una tendencia creciente. Desde mediados de la década de los ochenta, en que se exportaban 214.000 toneladas, (promedio de los años 1984-86), se ha alcanzado, en el último trienio, un volumen promedio de 492.000 toneladas. Algo similar ha ocurrido con el valor de las exportaciones. Mientras entre los años 1984 y 1986 el valor de las exportaciones alcanzaba a los 210.00 dólares FOB, en el último trienio alcanzó a los 614.000 dólares FOB. El precio promedio en dólares FOB por kilogramo, en el mismo período antes analizado, aumentó de 0,98 a 1,25 (Cuadro 150).

En el año 1996, las exportaciones de uva chilena aportaron con un 96% a los volúmenes exportados de Sudamérica, representando un 24% del total de la uva de mesa exportada en el mundo.

Es interesante observar la participación que le corresponde a la exportación de uva de mesa en comparación a la exportación total de frutas en Chile. Como se observa en el Cuadro 150, al principio de la serie estudiada, en los años 1984 y 1985, la uva representaba alrededor del 59% del valor total de la fruta exportada, proporción que ha caído en los últimos años a cifras del orden del 46%. No obstante lo anterior, no cabe duda que esta fruta tiene un lugar preponderante en el contexto del comercio exterior frutícola chileno.

Cuadro 150. Exportaciones totales de frutas y uva de mesa

Año	Vid de Mesa			Total Frutas		Participación	
	Volumen (Toneladas)	Valor (Miles de US\$ FOB)	Precio FOB (US\$/kg)	Volumen (Toneladas)	Valor (Miles de US\$ FOB)	Volumen (Toneladas)	Valor (Miles de US\$ FOB)
1984	178.419	164.706	0,92	473.847	291.682	37,7%	56,5%
1985	231.527	215.594	0,93	532.898	355.671	43,4%	60,6%
1986	231.294	249.011	1,08	666.172	476.998	34,7%	52,2%
1987	271.536	275.713	1,02	730.374	527.401	37,2%	52,3%
1988	349.941	315.139	0,90	864.839	582.296	40,5%	54,1%
1989	353.618	282.076	0,80	882.279	552.649	40,1%	51,0%
1990	471.180	356.281	0,76	1.034.598	715.804	45,5%	49,8%
1991	419.203	480.778	1,15	1.124.658	971.879	37,3%	49,5%
1992	428.598	424.591	0,99	1.210.658	987.385	35,4%	43,0%
1993	440.774	460.926	1,05	1.174.439	885.847	37,5%	52,0%
1994	458.164	468.450	1,02	1.219.196	963.134	37,6%	48,6%
1995	442.818	511.305	1,15	1.312.763	1.146.996	33,7%	44,6%
1996	513.093	611.635	1,19	1.442.582	1.366.162	35,6%	44,8%
1997	471.413	627.797	1,33	1.316.393	1.279.385	35,8%	49,1%
1998	490.044	603.535	1,23	1.502.504	1.352.111	32,6%	44,6%

Fuente: Elaboración propia en base a información de ODEPA.

Cuadro 151. Exportaciones de uva de mesa, temporadas 1996/97 y 1997/98 según Región de origen (cajas)

Región	96 97	97-98
III Región	7.809.660	8.492.656
IV Región	12.794.231	12.515.868
V Región	12.446.799	15.472.133
VI Región	15.684.787	14.664.498
VII Región	324.290	348.398
Reg. Metropolitana	13.832.245	15.292.676
Otras	413.627	361.823
Total	63.305.639	67.148.052

Fuente: Asociación de Exportadores de Chile, A.G. Documento estadístico, temporada 1997/1998.

Cuadro 152. Exportaciones mensuales de uva de mesa, temporada 1997/98 (cajas)

Mes	Año	Cajas	Participación %
Septiembre	1997	3.033	0,0
Octubre	1997	5.109	0,0
Noviembre	1997	1.501.571	2,2
Diciembre	1997	7.480.779	11,1
Enero	1998	10.187.396	15,2
Febrero	1998	16.415.370	24,4
Marzo	1998	21.451.983	31,9
Abril	1998	7.610.236	11,3
Mayo	1998	1.804.830	2,7
Junio	1998	536.742	0,8
Julio	1998	144.839	0,2
Agosto	1998	6.164	0,0
Total		67.148.052	100,0

Fuente: Asociación de Exportadores de Chile, A.G. Documento estadístico. Temporada 1997/1998. Cuadro 8.

Las principales regiones que contribuyen a la exportación de uva son las regiones Quinta, Metropolitana y Sexta, medida en número de cajas. Le siguen en orden de importancia, la IV y III Regiones (Cuadro 151).

Las exportaciones mensuales de uva de mesa en la temporada 1997/98 se detallan en el Cuadro 152. Es interesante observar que las exportaciones se inician en el mes de noviembre, con fruta proveniente de la Tercera Región y prácticamente terminan en el mes de mayo, con las variedades con pepas más tardías. Como es sabido, la exportación de uva sin pepas al importante mercado norteamericano, está sujeta a las fechas impuestas por el *marketing order* establecido en dicho país, lo que implica que dichas uvas sólo pueden llegar a U.S.A. antes de mediados de abril.

Las exportaciones de uva de mesa por región de destino se detallan en el Cuadro 153. De las cifras allí expuestas se deduce la importancia que representa para Chile el mercado norteamericano, a través del cual ingresa uva a Canadá y en segundo lugar, el mercado europeo. Países de América Latina, del Lejano y Mediano Oriente también son importantes para el mercado chileno (Cuadro 154).

En el Cuadro 155 se detallan las exportaciones por variedad, según la región de destino, para la temporada frutícola 1997/98. En dicho cuadro es interesante observar la participación de las principales variedades en la exportación total de uvas. La variedad Thompson Seedless continúa siendo la más importante, con un 36,7%, seguida de la Red Globe, (22,8%) y la Flame Seedless (16,5%). A considerable distancia se ubican las

Cuadro 153. Exportaciones de uva de mesa según región de destino, últimas tres temporadas (cajas)

Mercados	95-96	96-97	97-98
EE.UU	33.717.287	32.633.917	37.279.845
Europa	23.586.315	18.403.034	15.783.802
Medio Oriente	1.749.913	1.129.218	1.438.809
Lejano Oriente	5.081.914	6.165.759	5.526.474
Latinoamérica	5.366.956	4.973.709	7.119.118
Canadá	2.240	2	4
África	13.032	-	-
Total	69.517.657	63.305.639	67.148.052

Fuente: Asociación de Exportadores de Chile, A.G. Documento estadístico, temporada 1997/1998.

Cuadro 154. Exportaciones de uva por principales países (t)

País	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Estados Unidos	282.672	277.018	264.488	287.285	274.436	288.930
Holanda	64.882	61.593	53.907	63.279	46.356	39.478
Reino Unido	16.786	24.167	28.013	36.234	26.952	26.696
Hong- Kong	8.455	9.140	15.781	18	37	32.231
Brasil	3.170	5.167	13.469	25.157	16.934	22.460
México	19.123	25.245	7.991	6.428	9.876	13.459
Japón	4.253	4.562	4.782	4.087	4.877	3.756
Arabia Saudita	6.560	6.441	5.261	4.822	5.905	4.666
Bélgica	4.936	4.999	5.813	1.061	1.633	3.508
Alemania	6.912	7.303	5.230	1.853	1.946	4.658
Otros	23.025	32.529	38.082	82.869	82.462	50.201
Total	440.774	458.164	442.818	513.093	471.413	490.044

Fuente: Elaboración propia en base a información de ODEPA.

variedades Ribier, Ruby Seedless, Sugraone, Black Seedless y otras, dentro de un total de más de 36 variedades exportadas.

En el Cuadro 156 se detallan las exportaciones de uva de mesa por variedad, para diferentes temporadas, con el objeto de visualizar la importancia y la evolución que han experimentado las diferentes variedades en el país. Como se observa en las cifras de dicho cuadro, la variedad Thompson Seedless continúa siendo la principal variedad en cuanto a volumen exportado, con una participación del 38,4% en la temporada 1997/98. Sin embargo, en la temporada 1983/84 representaba casi el 50% del total de la uva exportada, lo que demuestra como esta variedad ha ido perdiendo importancia relativa.

La segunda variedad más importante en la actualidad, medida por el número de cajas exportadas, es la Red Globe. Su producción se inicia a fines de la década de los ochenta y crece vertiginosamente, en virtud de su alta productividad, menores costos de producción, -comparadas con otras variedades- y altos precios en los mercados de destino, lo que la ha transformado, sin duda alguna, en la variedad más rentable en la presente década. En la actualidad su participación en las exportaciones alcanza al 22,8%.

La variedad Flame Seedless tuvo un crecimiento espectacular entre las temporadas 1983/84, en

las que se iniciaba su producción, hasta la temporada 1988/89, a partir de la cual su exportación se ha situado en alrededor de las diez millones de cajas, representando, en la última temporada analizada, una participación del 16,5%

La variedad Ribier, que actualmente ocupa el cuarto lugar en el ranking, con un 5,5% de la uva exportada, ha presentado una caída notable en los últimos 15 años. De haber ocupado el segundo lugar entre las variedades más exportadas y habiendo llegado a exportar más de diez millones de cajas en la temporada 1993/94, hoy no alcanza a las cuatro millones de cajas. Sin duda un factor que está incidiendo en esta situación, son los altos precios que las empresas vitivinícolas pagan por esta uva en las últimas temporadas. Dicha uva produce un vino tinto de buena calidad, generando, de paso, un buen negocio para sus propietarios.

En general, las variedades antiguas con pepas, tales como la Almería y la Emperador, se han ido abandonando, dado que no pueden competir con las nuevas variedades demandadas por mercados cada vez más exigentes. En el Cuadro 156 se analiza el caso de la Emperador, la que de 2.454.083 cajas exportadas en la temporada 1983/84, cayó a sólo 268.014 cajas en la temporada 1997/98.

Cuadro 155. Exportaciones de uva de mesa, temporada 1997/98, por variedades según región de destino (cajas)

Variedad	USA		Canadá	Europa	Lejano Oriente	Medio Oriente	L. América	Total
	Costa Este	Costa Oeste						
Thompson S.	12.632.532	3.375.806	2	7.948.852	89.532	447.680	1.276.520	25.770.924
Red Globe	1.983.369	703.049	-	2.385.198	5.286.283	473.049	4.471.887	15.302.835
Flame S.	8.274.640	2.156.641	-	584.671	29.226	-	65.100	11.110.278
Ribier	161.458	16.239	-	2.775.824	15.818	488.480	263.063	3.720.882
Ruby Seedless	1.614.597	569.370	-	122.318	11.200	-	4.967	2.322.452
Red Seedless	1.600.116	281.835	-	49.613	-	-	1.961	1.933.525
Sugraone	733.987	328.851	-	435.097	6.120	-	135.287	1.639.342
Black Seedless	1.045.769	405.558	-	23.930	11.596	-	4.554	1.491.407
Perlette	733.350	20.498	-	191.537	494	-	27.377	973.256
Otras	515.087	127.093	2	1.266.762	76.205	29.600	868.402	2.883.151
Total	29.294.905	7.984.940	4	15.783.802	5.526.474	1.438.809	7.119.118	67.148.052

Fuente: Asociación de Exportadores de Chile, A.G. Documento estadístico, temporada 1997/1998.

En el Cuadro 157 se indica la participación de las principales empresas que operan en el país, en el total de la uva exportada correspondiente a las dos últimas temporadas, para las cuales se dispone de cifras finales. De las diez empresas

más importantes que encabezan el cuadro, siete pertenecen a capitales extranjeros. Es interesante señalar que cada empresa, en general, actúa en forma absolutamente independiente del resto.

Cuadro 156. Exportaciones de uva de mesa por variedad (cajas)

Variedad	1983/84	1988/89	1993/94	1997/98
Thompson Seedless	11.449.567	21.471.101	28.307.209	25.770.924
Red Globe	—	68.477	2.720.741	15.302.835
Flame Seedless	373.984	10.505.729	9.060.070	11.110.278
Ribier	5.682.629	6.683.514	10.737.264	3.720.882
Ruby Seedless	366.349	1.876.433	2.116.046	2.322.452
Red Seedless	266.149	1.507.560	1.691.320	1.933.525
Sugraone	—	—	628.314	1.639.342
Black Seedless	23.893	1.593.504	1.743.951	1.491.407
Perlette	490.841	945.321	924.690	973.256
Emperor	2.454.083	1.081.567	780.157	268.014
Moscatel Rosada	359.310	156.819	259.812	143.333
Otras	2.096.356	2.230.113	4.333.030	2.471.804
Total	23.563.161	48.120.138	63.302.604	67.148.052

Fuente: Asociación de Exportadores de Chile.

Cuadro 157. Exportaciones de uva de mesa, temporadas 1996/97 y 1997/98, por principales empresas exportadoras (cajas)

Empresa	96-97	97-98
DOLE- CHILE S.A	7.228.319	8.140.633
DDC	5.004.710	6.767.037
UTC	5.379.368	4.974.488
UNIFRUTTI LTDA.	4.090.521	4.478.321
RIO BLANCO LTDA	3.025.901	3.552.055
EXP.CHIQUITA	1.794.216	2.255.344
AGROFRIO	2.119.032	2.011.295
FRUTEXPORT S.A	1.934.472	1.943.875
ZEUS SERVICE	1.948.769	1.813.127
ACONEX LTDA	1.366.532	1.524.483
FISHER SOUTH	1.576.250	1.501.109
EXSER LTDA	1.404.736	1.479.658
FRUSAN LTDA	1.580.308	1.288.208
EXP.SUBSOLE	1.147.808	1.202.756
CORPORA S.A	1.066.208	1.150.279
AGRICOM LTDA.	1.274.350	984.513
VERFRUT LTDA.	723.231	900.299
AGUASANTA	1.114.185	866.349
Otras	19.526.723	20.314.223
Total	63.305.639	67.148.052

Fuente: Asociación de Exportadores de Chile, A.G. Documento estadístico. Temporada 1997/1998.

5) Promoción de las exportaciones

Las exportaciones de uva de mesa se han visto favorecidas por un programa de fomento a las exportaciones, programa que es apoyado decididamente por PRO-CHILE, una entidad gubernamental dependiente del Ministerio de Relaciones Exteriores. PRO-CHILE, en un convenio tripartito con la Federación de Productores de Frutas de Chile, FEDEFruta y la Asociación de Exportadores de Chile A.G. ha realizado algunas campañas de promoción del consumo de uva chilena, directamente en algunos puntos de venta.

Las campañas de promoción son diseñadas por el sector privado y PRO-CHILE y posteriormente licitadas con empresas internacionales para su ejecución en terreno. En el caso de la uva de mesa, dichas campañas se iniciaron en el año 1995 y se han realizado en algunos estados de Estados Unidos, Japón y Corea. En Europa, las campañas han sido genéricas para la fruta chilena, incluyendo naturalmente, a la uva. La ejecución de los programas son supervisados en terreno por representantes de las organizaciones gremiales chilenas que participan en el convenio y por PRO-CHILE. Al final de las campañas se efectúa una evaluación de las mismas.

El Fondo de Promoción de Exportaciones Agropecuarias, es un fondo de financiamiento que es manejado por PRO-CHILE en conjunto con el Ministerio de Agricultura y provee los fondos necesarios para este tipo de actividades. El presupuesto total del Fondo para el año 1999, que debe financiar todas las actividades de esta na-

turalidad en el sector silvoagropecuario, es de US\$ 12.000.000.

6) Exportación de pasas

Durante el período 1994-1997, los volúmenes exportados de pasas han tendido a estabilizarse en cifras en torno a las 30.000 toneladas, sin embargo, como se observa en el Cuadro 158, el valor FOB de éstas ha mostrado una tendencia creciente durante el mismo período, producto de los mayores precios que han obtenido los productores en el mercado internacional. Se debe señalar que las cifras de producción de pasas señaladas anteriormente, al contrastarlas con los montos exportados, estarían siendo subestimadas por los anuarios de la FAO.

Los mayores volúmenes de pasas durante la temporada 1997/98 se destinaron a países de Latinoamérica (Cuadro 159), donde destacan Perú, Colombia y Brasil (Cuadro 160). Le siguen, en orden de importancia, las exportaciones hacia Europa y Norteamérica.

5. Organizaciones gremiales

En el país existen dos organizaciones gremiales que están relacionadas con la producción y exportación de la uva de mesa, que son: la Asociación de Exportadores de Chile A.G. y la Federación de Productores de Frutas de Chile, FEDEFruta. Otras organizaciones gremiales que representan a los agricultores, como la Sociedad Nacional de Agricultura, cuentan con un comité frutícola que se preocupa de defender los intereses de sus asociados.

Cuadro 158. Exportaciones de pasas, período 1989/97

Año	Toneladas	US\$ miles
1989	20.779	17.900
1990	26.399	25.900
1991	29.441	30.200
1992	16.127	19.000
1993	19.455	23.800
1994	31.845	36.300
1995	28.877	30.800
1996	29.682	34.400
1997	28.279	41.600

Fuente: Asociación de Exportadores de Chile, A.G. Documento estadístico. Temporada 1997/1998.

Cuadro 159. Exportaciones de pasas según región de destino (cajas)

Región	Temporada 97/98
E.E.U.U. Costa Este	115.967
E.E.U.U. Costa Oeste	20.162
Canadá	31.242
Europa	444.690
Lejano Oriente	42.370
Medio Oriente	1.470
Latinoamérica	1.611.870
Africa	-
Total	2.267.771

Fuente: Asociación de Exportadores de Chile, A.G. Documento estadístico. Temporada 1997/1998.

Cuadro 160. Exportaciones de pasas por principales países de destino (cajas)

País	95/96	96/97	97/98
Brasil	215.844	319.762	247.337
Colombia	131.183	293.819	353.816
Ecuador	45.999	114.365	99.094
Holanda	28.640	86.430	125.000
Inglaterra	28.526	75.730	132.670
México	216.100	519.343	328.743
Perú	165.578	289.292	362.280
E.E.U.U	66.660	216.758	136.129
Venezuela	112.414	145.059	167.369
Otros	308.992	343.831	315.333
Total	1.319.936	2.404.389	2.267.771

Fuente: Asociación de Exportadores de Chile, A.G. Documento estadístico.

La Asociación de Exportadores de Chile A.G., agrupa en la actualidad a 52 empresas exportadoras pertenecientes al sector hortofrutícola. Aunque representa al sector exportador, lo que en ocasiones implica que entre en conflicto con los productores, cuenta entre sus integrantes con muchas empresas que poseen fuertes intereses en el sector productivo. En el año 1992, la Asociación crea la Fundación Para el Desarrollo Frutícola, una entidad destinada a desarrollar y poner en ejecución proyectos de investigación aplicada e innovación tecnológica para la industria frutícola.

Los productores del sector frutícola se encuentran asociados en la Federación de Productores de Fruta de Chile, FEDEFruta, organización fundada en el año 1985 y que actualmente integran 20 asociaciones de productores y 600 personas naturales, involucrando a, aproximadamente, 2.500 productores. FEDEFruta se preocupa fundamentalmente de la defensa del gremio, de la promoción de la fruta en el exterior, en programas vinculados a PRO CHILE y presta diversos servicios a sus asociados. Edita mensualmente una revista que lleva el nombre de la asociación.

6. Demandas del sector empresarial

En el estudio realizado por EMG Consultores, citado anteriormente, el sector empresarial entrevistado planteó una serie de requerimientos para promover el desarrollo de la producción y comercialización de la uva de mesa en el país. Por considerarlo del mayor interés, se incluyen sus principales apreciaciones.

Los entrevistados critican la falta de investigación, que debería desarrollarse y promoverse

desde el ámbito de la autoridad. Se mencionó la idea de administrar conjuntamente los diversos fondos disponibles en el país y orientarlos a la investigación para mejorar aspectos tales como los materiales de embalaje o el desarrollo de nuevos pesticidas que no tengan efectos medio ambientales.

Asimismo, los entrevistados manifestaron preocupación en temas vinculados con los fertilizantes y fumigantes que serán requeridos para sustituir al bromuro de metilo. Incluso, las empresas exportadoras entrevistadas manifestaron su disposición para participar en conjunto con los centros de investigación y universidades, a fin de desarrollar alternativas a los problemas de embalaje, frío y otros relacionados con la producción de mejores especies y sistemas de riego.

En el mismo sentido, hubo consenso en manifestar la preocupación por la pasividad de la autoridad para realizar tareas destinadas a administrar los fondos con que cuenta el sector para la promoción de las exportaciones. Perciben que con una mejor y más eficiente administración de los distintos fondos existentes en las instituciones relacionadas con la agricultura y su desarrollo, podrían disminuir los costos de administración y mejorar su priorización en base a las necesidades sectoriales.

a. Educación y escuelas técnicas

La educación y desarrollo de escuelas técnicas que mejoren las capacidades técnicas productivas de los trabajadores del campo es una de las variables donde todos los entrevistados identificaron una tarea en que debería participar el Estado.

El bajo nivel educacional que caracteriza a la fuerza laboral es explicado, fundamentalmente, por la baja cobertura histórica del sistema educativo en el ámbito de la enseñanza media. Ligado a la escasa participación que existe en el medio agrícola, es considerado uno de los problemas que afectarán la productividad de este sector. Asimismo, los entrevistados criticaron el tipo de enseñanza con énfasis en lo científico humanista, lo cual no respondía a los desafíos que enfrenta el sector, principalmente, porque no reconoce las realidades productivas ni los vínculos que el sistema debe obtener con las particularidades del mercado del trabajo regional o local.

En lo relativo a la capacitación de la fuerza de trabajo que actualmente labora en el sector agrícola, señalaron los entrevistados que existen problemas concretos para aprovechar los beneficios tributarios que existen en nuestra legislación que regula esta materia. La gran mayoría de los agricultores utiliza el sistema de renta presunta para tributar y esto los imposibilita para obtener un crédito fiscal por los recursos destinados a capacitar al personal.

En adición a lo anterior, el problema de temporalidad en el trabajo agrícola dificulta aún más el aprovechamiento de los beneficios de la capacitación por parte del empresario, con el agravante que no existe seguridad que el trabajador en el futuro siga trabajando con él.

b. Infraestructura vial y portuaria

Existe preocupación, por parte de los empresarios, por la dotación de infraestructura vial y portuaria que aún presenta el país. Se afirma que la disponibilidad de infraestructura es una de las bases del desarrollo de la economía centrada en el comercio exterior y es claramente identificada como una de las tareas esenciales del Estado.

Esto se hace particularmente relevante en el caso de la agricultura, por ser éste uno de los sectores que demanda más intensivamente su uso dada la dispersión geográfica que caracteriza su producción.

De lo anterior se deriva la importancia de la disponibilidad de infraestructura adecuada, tanto para mantener la competitividad de la producción sectorial, por las características de perecibilidad de los productos que obliga a un manejo ágil de post-cosecha, como en materia de mejorar los accesos a la red de caminos regionales e interprovinciales, para conectarlos con los puertos.

c. Acción del sector público

La entrevista recogió también opiniones y percepciones respecto a la evaluación de las acciones del Estado en apoyo al desarrollo sectorial y consultó sobre propuestas nuevas de acciones.

En Chile no existe certificación de calidad obligatoria, la cual queda a criterio de los exportadores. El control sanitario es realizado por el Estado a través del Servicio Agrícola y Ganadero – SAG, organismo especializado del Ministerio de Agricultura.

El buen desempeño de este organismo le ha otorgado a Chile una ventaja para acceder con fruta fresca a los mercados más exigentes. Cabe señalar que las plagas cuarentenarias, la normativa de rotulación y envases, además de los registros de productos químicos permitidos, forman parte de las nuevas exigencias de los países desarrollados, que se aplican, en ocasiones, con distinto grado de discrecionalidad de las autoridades correspondientes.

Los entrevistados unánimemente reconocieron la profesionalidad y seria tarea que desarrolla el SAG en materia de control sanitario. No obstante, señalaron su inquietud por la tendencia a la burocratización de los trámites que deben seguir ante este organismo. Se planteó, por ejemplo, que existe una discrecionalidad en favor de las grandes empresas exportadoras en relación con las pequeñas. Se mencionó, también, la necesidad de contar con los inspectores en horarios extraordinarios, como una forma de disminuir el costo asociado de espera de una nave mercante. La reducción de este costo compensaría con creces el pago de horas extraordinarias que manifestaron estar dispuestos a pagar por la inspección respectiva.

Cabe señalar que la preocupación por la burocratización de este organismo fue uno de los problemas indicados por los entrevistados como aquellos que la autoridad económica conoce y son de fácil solución. Sostienen que, en este ámbito, sería recomendable aumentar la dotación del SAG en las épocas de mayor congestión en los puertos.

7. Investigación e innovación tecnológica

La investigación sobre la uva de mesa en Chile ha sido realizada, fundamentalmente, por el Instituto de Investigaciones Agropecuarias, INIA y por las universidades. En términos generales, las investigaciones realizadas no han sido coordinadas, son muy escasas y poco significativas para el sector.

Dentro de las instituciones que se encuentran investigando sobre esta materia, cabe señalar algunos proyectos recientes realizados por el INIA, los cuales se mencionan a continuación:

- comportamientos de vides, de mesa y pisqueras sobre diversos portainjertos;
- control biológico de nemátodos en parronales y viñedos;
- uva de mesa y vino (alternativas frutícolas para el secano interior);
- estudio de portainjertos en frutales y vides;
- obtención y preparación de uva para uso agroindustrial;
- decaimiento de los parronales en la V Región;
- mejoramiento genético de la uva de mesa.

A nivel de universidades, algunos de los proyectos recientes realizados por la Pontificia Universidad Católica de Chile, se refieren a las siguientes áreas de investigación:

- patología frutal: desarrollo de modelos predictivos para el pronóstico de enfermedades y su aplicación mediante sensores meteorológicos modulares;
- calidad y condición de llegada de la uva de mesa de exportación;
- material de propagación vitícola y empleo de patrones portainjertos.

Los productores y exportadores de fruta, con el objeto de abordar en profundidad el grave problema de la falta de investigación existente en el país, formaron en el año 1992, la Fundación Para el Desarrollo Frutícola. Inicialmente, concurrieron a la creación de esta fundación sin fines de lucro, cinco empresas exportadoras. A partir del año 1999, se incorporan a esta entidad las 47 empresas exportadoras restantes que pertenecen a la Asociación de Exportadores de Chile, lo que implica que las acciones que puede desarrollar la Fundación se fortalecen notablemente.

Las principales funciones de esta Fundación son el desarrollar y poner en marcha investigaciones aplicadas e innovaciones tecnológicas para la industria frutícola en general. Para cumplir sus objetivos, articulan proyectos de investigación con el INIA, universidades y otras entidades o investigadores particulares. Su financiamiento proviene de los aportes anuales de sus asociados, quienes contribuyen con un porcentaje del valor de sus exportaciones y de recursos provenientes de fondos estatales concursables.

Las prioridades de investigación que ha fijado la Fundación para el sector de la uva de mesa, se relacionan con el comportamiento de post-cosecha de las principales variedades, el control integrado de plagas y el mejoramiento genético.

Finalmente, no se puede dejar de mencionar la contribución que el sector privado ha tenido en el desarrollo de la producción de uva de mesa, fundamentalmente, a través de la introducción de nuevas variedades de exportación. En esta materia es interesante señalar el caso de la variedad Red Globe, introducida por un vivero privado de la Quinta Región, el que aún recibe un *royalty* por la venta de las plantas.

8. Aspectos legislativos y normativos

En el ámbito de las normas referentes a los requerimientos que debe cumplir la uva de mesa para su comercialización, tanto en el mercado interno como externo, se han establecido, por parte del Instituto Nacional de Normalización, entidad gubernamental dependiente del Ministerio de Economía, dos normas relacionadas con la uva de mesa, las que se indican a continuación.

La norma chilena 1818, oficializada en el año 1980, la cual se refiere, básicamente, a la comercialización de la uva de mesa en el mercado interno. En esta norma se establecen los estándares de clasificación de tamaño, color y grados de la uva. Asimismo, se establecen algunos requisitos básicos respecto a la variedad y embalaje, coloración, humedad del racimo, turgencia, limpieza de las uvas, promedio de madurez, entre otros. También se señalan aspectos referentes a los envases, rotulación, muestreo, inspección y aceptación y rechazo de la uva.

La norma chilena 1925, oficializada en el año 1982, establece los requisitos mínimos que deben cumplir las uvas de mesa para el mercado externo y complementa la norma 1818. Actualmente, esta norma se encuentra en proceso de revisión, en la cual participan instituciones públicas y privadas como el Ministerio de Agricultura, el Servicio Agrícola y Ganadero, universidades, exportadores, productores, PROCHILE, instituciones de certificación de calidad, entre otras. Los aspectos abordados en esta norma son similares a los señalados en la norma 1.818 y también hacen referencia a otras normas chilenas, tales como las N° 44, 1.426 y 1.549.

Sin perjuicio de lo anteriormente señalado, las propias empresas exportadoras fijan sus propias

normas sobre los requisitos que deben cumplir las diferentes variedades de uva para su exportación, ya se trate de residuos de pesticidas, o de calibre, grado de madurez, color, etc. de cada variedad.

El Servicio Agrícola y Ganadero, organismo público dependiente del Ministerio de Agricultura, es la institución responsable de controlar el cumplimiento de la reglamentación sanitaria que la uva de mesa debe cumplir para poder ser exportada. Para ello, cuenta con un equipo de inspectores que revisan la fruta en los lugares de embarque, principalmente en los puertos de Valparaíso y San Antonio en la Quinta Región y en el puerto de Coquimbo en la Cuarta Región y en el aeropuerto de Pudahuel en la Región Metropolitana.

9. Antecedentes arancelarios relacionados con el MERCOSUR ⁹

Los países integrantes del MERCOSUR, Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, establecieron una Unión Aduanera, eliminando entre ellos las barreras arancelarias para la casi totalidad de los productos. Además, para su relación con terceros países, establecieron un Arancel Externo Común (AEC) lo que implica que un producto proveniente de cualquier país sea o no miembro del MERCOSUR estará sometido al mismo nivel de derechos aduaneros si ingresa en cualquiera de los países del acuerdo.

La asociación de Chile al MERCOSUR trajo consigo una negociación de aranceles que implica que en un plazo máximo de 15 años casi todo el comercio entre Chile y dicho bloque estará libre de derechos (arancel cero). La negociación está planteada en términos de preferencias arancelarias crecientes, esto es, de porcentajes de rebajas al Arancel Externo Común.

Las preferencias otorgadas y recibidas por Chile no son idénticas para cada uno de los países integrantes del MERCOSUR, habiendo casos en que algún país otorgó de inmediato una preferencia de 100% (arancel cero) en tanto otro, para el mismo producto, otorga algunas preferencias sólo a partir del cuarto año de vigencia, la que va creciendo paulatinamente, hasta llegar a 100% en 10 años. Es el caso de la uva de mesa, que teniendo un arancel externo común de 13% recibe en Brasil una preferencia inmediata de 100% (arancel cero), en el caso de Argentina, una preferencia del 62% (arancel de 3,8%) durante los 10 primeros años y preferencia creciente hasta el 100% en el año 15 y en el caso de Uruguay 0% de preferencia durante los 10 primeros años, llegando, paulatinamente, de 10 a 100% entre los años 11 y 15.

El calendario de desgravación acordado entre Chile y los países del MERCOSUR para la uva de mesa y pasas, se presenta en los Cuadros 161 y 162.

Cuadro 161. Preferencias arancelarias otorgadas a Chile para la uva de mesa, período 1997-2011

País	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Argentina	62	62	62	62	62	62	62	62	62	62	62	62	67	83	100
Brasil	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Paraguay	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	33	50	67	83	100
Uruguay	0	0	0	0	0	0	0	0	0	17	33	50	67	83	100

Fuente: INV. Argentina.

Cuadro 162. Preferencias arancelarias otorgadas a Chile para las pasas, período 1997-2011

País	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Argentina	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	33	50	67	83	100
Brasil	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	33	50	67	83	100
Paraguay	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	33	50	67	83	100
Uruguay	0	0	0	0	0	0	0	0	0	17	33	50	67	83	100

Fuente: INV. Argentina.

⁹ INV. Argentina.

B. Cadena de la uva de mesa en Argentina

1. Superficie con viñedos

Según estadísticas oficiales, la superficie ocupada con vides era del orden de las 320.000 ha a principios de la década de los ochenta. Dicha superficie fue decayendo año a año, hasta registrar 260.199 ha en el año 1989. En el año 1990, con la información proporcionada por el V Censo, se ajusta dicho valor a sólo 210.371 ha, cifra que ha permanecido constante hasta la actualidad (año 1997). La región vitivinícola más importante es la de Mendoza, la que posee el 69% del total de la superficie plantada, seguida de San Juan con el 23%. El resto de los viñedos se encuentran ubicados en La Rioja, Río Negro y Catamarca (Cuadro 163).

La cantidad de viñedos existentes en el país, a principios de la década de los ochenta, alcanzó a las 53.000 unidades. Dicha cifra fue disminuyendo año a año, hasta alcanzar las 43.752 unidades en el año 1989. En el año 1990, con los datos del V Censo, se ajusta a las 36.402 unidades. En la actualidad, y con los datos disponibles hasta el año 1997, el número de viñedos alcanza a las 34.700 unidades. De ellas, el 55% se encuentran en Mendoza y el 26% en San Juan (Cuadro 163).

La superficie por tipo de uva para los años 1996 y 1997, entendiéndose por tales la uva para vinificar, de mesa, para pasas y los cultivares híbridos, se detallan en los Cuadros 164 y 165. En primer término, hay que destacar que la superficie total de vides para vinificación disminuyó en aproximada-

Cuadro 163. Superficie implantada con vid y número de viñedos

Años	Superficie implantada con vid (ha)				Cantidad de viñedos en el país			
	Mendoza	San Juan	Otras provincias	Total	Mendoza	San Juan	Otras provincias	Total
1987	190.982	58.780	24.943	274.705	25.051	11.182	10.135	46.368
1988	185.069	58.967	24.349	268.385	24.223	11.191	9.807	45.221
1989	178.324	57.741	24.134	260.199	23.086	10.952	9.714	43.752
*1990	146.709	46.150	17.512	210.371	20.118	9.037	7.247	36.402
1991	145.651	46.100	17.517	209.268	19.774	9.030	7.129	35.933
1992	145.218	45.828	17.706	208.752	19.661	9.032	7.103	35.796
1993	145.429	46.841	16.593	208.863	19.483	8.664	6.163	34.310
1994	144.539	47.571	17.728	209.838	19.219	9.025	6.744	34.988
1995	144.174	48.486	17.731	210.391	19.058	9.045	6.742	34.845
1996	143.765	48.868	18.006	210.639	18.902	9.066	6.730	34.698
1997	143.765	48.868	18.006	210.639	18.902	9.066	6.730	34.698

* V Censo

Fuente: INV. Síntesis básica de estadística vitivinícola argentina. 1979-96. Pág.5. Actualizadas con disquetes del INV.

Cuadro 164. Superficie de viñedos por tipo de uva (ha), total país y provincia, 1996

Variedad	Mendoza	San Juan	Río Negro	La Rioja	Resto	Total
1 Para vinificac.	141.381,1	43.657,6	5.118,0	6.190,8	4.638,1	200.985,6
2. De mesa	707,3	2.807,8	311,9	278,3	348,9	4.454,2
a) Negras	164,9	1.038,3	67,5	41,4	134,0	1.446,1
b) Blancas	210,3	892,8	137,3	71,9	96,7	1.409,0
c) Rosadas	332,1	876,7	107,1	165,0	118,2	1.599,1
3. Pasas	1.295,5	2.219,7	18,0	595,3	282,3	4.410,8
4. Híbridos	100,4	11,8	-	-	136,2	248,4
5. No identifica.	279,8	172,1	49,0	7,4	27,3	535,6

Fuente: INV.

Cuadro 165. Superficie de viñedos por tipo de uva (ha), total país y provincia, 1997

Variedad	Mendoza	San Juan	Río Negro	La Rioja	Resto	Total
1 Para vinificac.	140.554,2	42.435,1	5.051,7	6.401,1	4.643,4	199.085,5
2. De mesa	739,2	3.288,6	314,4	276,1	354,9	4.973,2
a) Negras	164,1	1.110,3	68,6	44,3	134,0	1.521,3
b) Blancas	234,4	1.179,8	137,1	65,7	95,2	1.712,2
c) Rosadas	340,7	998,6	108,7	166,1	125,5	1.739,6
3. Pasas	1.220,0	2.294,0	17,5	588,7	279,5	4.399,7
4. Híbridos	83,2	4,8	-	-	136,8	224,8
5. No identifica.	221,9	82,0	22,6	7,4	25,4	359,3

Nota: En Catamarca se registran 279 ha de pasas.

Fuente: INV.

mente 2.000 ha entre los años 1996 y 1997, mientras la uva de mesa aumentó en más de 500 ha, lo que representa un 11,6% de crecimiento. La superficie de uvas para pasas prácticamente no experimentó cambios. Hay que destacar que del total de superficie con vides, las destinadas a la vinificación representan aproximadamente el 95% de la superficie total, la superficie de uva de mesa el 2,4% y la uva para pasas el 2,1%. La superficie con variedades híbridas es irrelevante.

Los datos de superficie de uva de mesa anotados anteriormente y que corresponden a cifras oficiales del INV, son abiertamente cuestionados por algunos especialistas de la Provincia de San Juan, quienes afirman que en la actualidad, en dicha provincia habría del orden de las 4.500 ha de variedades blancas, 1.260 ha de variedades rosadas y 1.270 ha de variedades negras, lo que hace un total de 7.030, cifra que más que duplica a la señalada por el INV. De la misma manera, se indica que en el caso de las otras regiones, también habría diferencias muy elevadas. Se menciona el caso de un productor de uva de Río Negro, Expofrut, que tiene una superficie similar a la anotada por el INV para toda dicha provincia. En síntesis, se estima que la superficie efectiva plantada con uva de mesa en el país, la que no incluye las variedades anotadas como viníferas, (Cereza, Moscateles Rosada, Blanca y de Alejandría, entre otras,) sería del orden de las 10.000 ha, vale decir, el doble de la que mencionan las estadísticas oficiales.

Las principales variedades de uva de mesa existentes en el país, según datos del Instituto Nacional de Vitivinicultura se detallan en el Cuadro 166. Entre las variedades negras, la más importante es la Alfonso Lavalle o Ribier, la que representaba en el año 1997 más del 73% de la superficie de uvas negras. Le seguía en importan-

cia la variedad California. Entre las uvas blancas, la variedad Superior Seedless, con 653 ha, representaba en 1997 el 38% de los cultivares blancos, seguido de la Italia, con 318 ha, Almería, 207 ha y una variedad creada por el INTA, la Alba INTA, con 173 ha. En las variedades rosadas, la más popular es la Cardinal, con 828 ha, lo que representa más del 47% de su grupo. Le siguen en importancia, a mucha distancia, la Red Globe, con 335 ha, la Emperador, con 256 ha y la Flame Seedless con 138 ha.

Es interesante señalar la gran importancia que, en el total de la superficie existente, tienen las variedades con pepas, tales como la Ribier y California, en las negras, la Italia y Almería en las blancas y prácticamente todas las rosadas, con excepción de la Flame Seedless, cuando en la actualidad, en muchos mercados internacionales se le da preferencia a las uvas sin pepas.

2. Producción

La uva destinada al consumo fresco en el país disminuyó en un 60% entre los años 1987 y 1996-1998, alcanzando en la actualidad una cifra del orden de las 20.000 toneladas. La parte más importante de la producción proviene de la provincia de San Juan, la que contribuye con alrededor del 90% de la producción nacional.

La producción de uvas destinadas a la elaboración de pasas en el país ha tenido un comportamiento bastante errático a lo largo de la serie de años analizados, (1987 a 1998). La cantidad más baja se produjo en el año 1993, con 16.580 t y la más alta en el año 1990 con 43.890 t. Actualmente, dicho volumen alcanza casi a las 30.000 t, concentrándose el grueso de la producción en la Provincia de San Juan, con alrededor de un 90% del total (Cuadro 168).

Cuadro 166. Superficie de uva de mesa por principales variedades (ha)

Variedades	1996	1997
Negras: Alfonso Lavalle	1.078,9	1.116,5
California	250,1	275,3
Lattuario Nero	49,1	50,5
Black Seedless	47,7	66,6
Otras negras	20,30	12,40
Total Negras	1.446,10	1.521,30
Blancas: Superior Seddless	385,1	653
Italia	268,2	317,8
Almería	217	207,1
Alba (INTA)	182,4	173,1
Otras Blancas	356,30	361,20
Total Blancas	1.409,00	1.712,20
Rosadas: Cardinal	795,2	828,3
Emperador	273,4	255,7
Red Globe	218,7	335,4
Flame Seedless	126,4	137,8
Otras Rosadas	185,40	182,40
Total Rosadas	1.599,10	1.739,60

Fuente: INV.

Cuadro 167. Uva destinada a consumo fresco en el país (t)

Años	Producción total de uva en el país	Uva destinada al consumo en fresco			
		Mendoza	San Juan	Otras provincias	Total
1987	3.693.500	3.600	46.700	1.300	51.600
1988	3.191.800	9.900	47.200	1.200	58.300
1989	2.970.600	24.500	47.100	300	71.900
1990	2.342.300	27.100	56.300	400	83.800
1991	2.081.600	19.900	42.500	500	62.900
1992	2.126.600	3.700	28.900	200	32.800
1993	1.941.000	1.400	30.900	200	32.500
1994	2.497.400	2.200	25.400	100	27.700
1995	2.854.800	3.300	22.400	200	25.900
1996	2.039.900	1.900	19.100	600	21.500
1997	2.481.900	1.900	17.400	400	19.700
1998	2.001.700	1.200	18.500	400	20.100

Fuente: INV. Síntesis básica de estadística vitivinícola Argentina. 1979-96. Pág.10. Actualizadas con disquetes del INV.

Cuadro 168. Uva destinada a la producción de pasas en el país (t)

Años	Mendoza	San Juan	Otras provincias	Total
1987	3.202	15.619	275	19.096
1988	4.673	22.332	579	27.583
1989	5.839	19.589	458	25.886
1990	7.175	35.706	1.011	43.893
1991	4.235	27.346	1.191	32.771
1992	1.726	18.916	889	21.531
1993	1.072	14.559	944	16.576
1994	1.713	25.326	828	27.867
1995	3.002	33.211	1.907	38.120
1996	1.131	17.910	920	19.961
1997	1.528	24.010	1.815	27.354
1998	1.123	27.339	1.208	29.670

Fuente: INV. Síntesis básica de estadística vitivinícola argentina. 1979-96. Pág.10. Actualizadas con disquetes del INV.

3. Consumo interno

El consumo interno de uva en el país, según datos de la OIV, se ha mantenido en un rango de 26 a 30 mil toneladas entre los años 1992 y 1997. En los años 1990 y 1991, las cifras de consumo eran sustancialmente mayores (Cuadro 169).

Cuadro 169. Consumo de uva (t)

Año	Toneladas
1990	72.000
1991	58.800
1992	30.100
1993	35.900
1994	29.700
1995	29.400
1996	25.900
1997	30.000

Fuente: OIV. The state of vitiviculture in the world and the statistical information in 1997.

4. Comercialización

Los antecedentes sobre comercialización que se han podido reunir para la elaboración del presente estudio, corresponden sólo a la Provincia de San Juan y fueron obtenidos del Anuario Estadístico de la Cámara de Productores y Exportadores de Frutas y Hortalizas, 1998.

La importancia de la producción de uva en el contexto hortofrutícola de la Provincia de San Juan, queda de manifiesto al comprobar que ella representa actualmente, el 40% del total de ingresos generados en este rubro (Cuadro 170).

Los envíos anuales de uva en San Juan han tenido un interesante aumento en las últimas temporadas frutícolas, pasando de 33.167 toneladas en la temporada 1995/96 a las 43.209 toneladas en 1997/98. Un detalle de los envíos mensuales que se originan, se encuentra en el Cuadro 171.

Respecto a los despachos efectuados en la última temporada registrada, 1997/98, por variedad de uva, éstos se indican en el Cuadro 172.

Cuadro 170. Participación de la uva en el total de ingresos, por envíos hortofrutícolas, en la Provincia de San Juan (\$)

Item	1995/96		1996/97		1997/98	
	\$	%	\$	%	\$	%
Uvas	25.662.048	44	32.125.906	43	36.204.562	40
Otras hortalizas y frutas	32.452.228	56	41.881.285	57	54.187.171	60
Total	58.114.276	100	74.007.191	100	90.391.733	100

Fuente: Cámara de Productores y Exportadores de Frutas y Hortalizas de San Juan. Anuario Estadístico 1998. Pág. 17.

Cuadro 171. Envíos mensuales de uva de la Provincia de San Juan (t)

Mes	1995/96	1996/97	1997/98
Diciembre	1.017	3.312	3.573
Enero	9.669	9.999	12.332
Febrero	8.515	8.444	10.072
Marzo	7.921	6.900	10.720
Abril	4.489	5.093	5.515
Mayo	1.369	1.706	903
Junio	187	96	94
Total	33.167	35.549	43.209

Fuente: Cámara de Productores y Exportadores de Frutas y Hortalizas de San Juan. Anuario Estadístico 1998. Pág. 59.

Cuadro 172. Envío de productos frutihortícolas por variedad, en la Provincia de San Juan, temporada 1997/98 (t)

Variedad	Toneladas
Alfonso Lavalle	1.453,4
Cabernet	908,6
California	1.614,7
Cardinal	7.753,9
Cereza	16.408,0
Imperial	2.688,2
Moscatel	4.270,4
Red Giant	1.420,2
Red Globe	1.530,4
Ribier	507,6
Superior	3.563,3
Otras	1.090,5
Total	43.209,2

Fuente: Cámara de Productores y Exportadores de Frutas y Hortalizas de San Juan. Anuario Estadístico 1998. Pág. 10.

De acuerdo a las cifras disponibles, cada año se utiliza en forma más masiva el uso de frigoríficos para la adecuada conservación de la uva en la provincia. En la temporada 1995/96, 17.133 toneladas utilizaron servicios de frío, cifra que se elevó a las 32.534 toneladas en la temporada 1997/98, sobre un total de 43.209 toneladas (Cuadro 173).

En materia de embalajes, el más utilizado es la madera, (71%), seguido del cartón, (23%), según se señala en las cifras del Cuadro 174.

Los precios mensuales de la uva, durante las últimas tres temporadas registradas, son los que se indican en el Cuadro 175. Allí puede obser-

varse que los precios más altos corresponden al inicio de la temporada. Al finalizar la misma, los precios tienen una recuperación en relación a la época de mayor producción, que corresponde a los meses de enero a abril.

Por estimarlo de interés, se incluyen en el Cuadro 176 los antecedentes derivados de un estudio efectuado y publicado por el INTA sobre los costos operativos de diferentes cultivares de uva de mesa. Se incluyen las inversiones en el año cero, necesario para la implantación del viñedo y las producciones exportables obtenidas a partir del tercer año. El sistema de conducción, en todos los casos, corresponde a parrales.

Cuadro 173. Cadena de frío utilizada para la uva en la Provincia de San Juan (t)

Cadena	1995/96	1996/97	1997/98
Con frío	17.133	25.189	32.534
Sin frío	16.034	10.360	10.675
Total	33.167	35.549	43.209

Fuente: Cámara de Productores y Exportadores de Frutas y Hortalizas de San Juan. Anuario Estadístico 1998. Pág. 62.

Cuadro 174. Volumen de uva, por tipo de envase utilizado, en la Provincia de San Juan (t)

Tipo de envases	1995/96	1996/97	1997/98
Cartón	5.840	6.829	10.030
Granel*	362	383	2.449
Madera	26.965	28.337	30.731
Total	33.167	35.549	43.210

* Los envíos a granel tuvieron como destino la provincia de Mendoza.

Fuente: Cámara de Productores y Exportadores de Frutas y Hortalizas de San Juan. Anuario Estadístico 1998. Pág. 61.

Cuadro 175. Precios (\$/kg)

Mes	1995/96	1996/97	1997/98
Noviembre	3,15	2,89	2,46
Diciembre	2,03	1,68	1,58
Enero	0,89	0,77	0,65
Febrero	0,70	0,65	0,68
Marzo	0,72	0,82	0,66
Abril	0,79	0,85	0,85
Mayo	1,03	1,12	1,17
Junio	1,23	1,40	1,39

Fuente: Cámara de Productores y Exportadores de Frutas y Hortalizas de San Juan. Anuario Estadístico 1998. Pág. 60.

Cuadro 176. Costos operacionales y rendimientos de uva de mesa (pesos en moneda corriente, sin IVA)

Item	0	1	2	3	4	5
Sultanina, Perlette, Beauty Seedless						
Costos Rendimiento*	5.373,1	432,0	2.770,0	2.259,1 5.000 kg/ha	2.884,1 12.000 kg/ha	3.419,8 16.000 kg/ha
Alfonso Lavalle, Red Globe, Dattier de Beyrouth, Almería, Emperador, Alba, Italia, Exótica, Cardinal, Cereza, Lattuario Nero						
Costos Rendimiento*	5.373,1	432,0	2.770,0	2.259,1 5.000 kg/ha	2.884,1 12.000 kg/ha	3.419,8 16.000 kg/ha
Superior Seedless, Flame Seedless, Black Seedless						
Costos Rendimiento*	5.373,1	432,0	2.721,4	1.698,6 5.000 kg/ha	2.040,3 12.000 kg/ha	2.635,5 20.000 kg/ha

* Exportable

Fuente: Elaboración propia en base a información de INTA. Costos operacionales de cultivos bajo riego. Diciembre de 1998. Págs. 72 a 98.

5. Comercio exterior

a. Exportaciones

Las exportaciones de uva en fresco y pasas, en volúmenes y valores, para la serie de años 1985 - 1997, se incluyen en el Cuadro 177.

La exportación de uva en fresco ha tenido un comportamiento muy errático. En el año 1990 se exportaron 13.007 toneladas, para caer a cifras inferiores a las 5.000 toneladas en los años 1992 a 1994. En el año 1996 se logra una exportación récord de 13.549 toneladas, para caer al año siguiente a sólo 4.055 toneladas. Los valores de las exportaciones siguen, en general, la tendencia de las producciones, aunque durante las dos últimas temporadas los precios han estado muy altos¹⁰.

Los volúmenes de exportaciones de pasas registrados entre los años 1985 y 1997, presentan un comportamiento extraordinariamente irregular. Sólo en los últimos cinco años han variado de 2.700 toneladas y fracción, registradas en los años 1993 y 1997, hasta 7.004 toneladas en 1995 y 10.084 toneladas en 1996. En el Cuadro 177 también se incluyen los valores en US\$/FOB de las exportaciones de pasas.

b. Importaciones

Los antecedentes sobre las importaciones de uvas y pasas fueron obtenidos de la FAO y se indican en el Cuadro 178. Lo más interesante a destacar de los datos allí expuestos, son, sin duda, las importaciones de uva durante los dos últimos años de la serie (1995 y 1996), en los que se alcanzan volúmenes de hasta 4.306 toneladas, con un valor de 4.420.000 dólares.

¹⁰ Aparentemente hay un error en el valor de la uva en fresco y de las pasas correspondientes al año 1997. Dato obtenido de un diskette del INV.

Cuadro 177. Exportaciones de uva en fresco y pasas

Años	Volumen (En toneladas)		Valor FOB (En miles de US\$)	
	Pasas	Uva en fresco	Pasas	Uva en fresco
1985	2.124	746	-	-
1986	2.407	1.329	2.743	929
1987	2.782	2.595	2.336	1.941
1988	1.616	5.130	1.438	3.485
1989	3.125	9.582	2.946	5.656
1990	6.170	13.077	5.515	7.606
1991	5.604	8.576	6.113	6.289
1992	4.472	4.969	6.123	3.981
1993	2.714	3.615	4.586	3.759
1994	5.835	4.910	7.510	5.473
1995	7.004	8.519	8.581	9.164
1996	10.084	13.549	12.511	17.040
1997	2.783	4.055	11.594	14.918

Fuente: INV. Síntesis básica de estadística vitivinícola argentina. Años 1979-1996 y diskettes del INV. Pág. 30.

Cuadro 178. Importaciones de uva y pasas

Año	Importaciones de uva		Importaciones de pasas	
	Volumen (MT)	Valor (1.000/US\$)	Volumen (MT)	Valor (1.000 US\$)
1985	29	28	92	80
1986	37	8	1.689	1.536
1987	20	5	100	100
1988	92	80	13	28
1989	1.689	1.536	-	-
1990	100	100	-	-
1991	13	14	128	72
1992	5	11	451	225
1993	-	-	290	348
1994	200	259	96	97
1995	2.253	2.458	80	68
1996	4.306	4.420	58	74

Fuente: FAO. Anuario de Comercio.

6. Investigación

En materia de investigación, el INTA de Argentina ha realizado diversos estudios en materia de frutales, los cuales, naturalmente, incluyen a la vid de mesa. En términos generales se destacan los siguientes temas (Argentina. Grupo INTA):

- mejoramiento genético por técnicas convencionales y biotecnológicas obtención de cultivares, introducción de nuevos portainjertos y cultivares, evaluación agroeconómica de calidad de fruta;
- sistemas intensivos y sustentables de producción;
- prevención de daños por adversidades climáticas, sistemas de alarma;
- manejo integrado de plagas y enfermedades, tecnología de aplicación de plagicidas;
- diagnóstico del estado nutricional del cultivo;
- planificación y operación del riego gravitacional y presurizado;
- obtención, multiplicación y conservación de portainjertos y de cultivares con identidad y estado sanitario controlados;
- tecnología de producción de plantas, manejo de viveros, propagación acelerada de portainjertos por estacas y micropropagación;
- manejo de cosecha y postcosecha;
- oportunidad de cosecha según el destino de producción, programas de madurez;
- prevención y control de desordenes fisiológicos y patológicos durante la conservación frigorífica;
- conservación frigorífica en atmósfera convencional, modificada y controlada: condiciones apropiadas según especie y cultivar;
- economía de los sistemas, análisis y diagnóstico económico, evaluación de impacto económico de la moderna tecnología, estudios de competitividad, mercados y cadenas agroalimentarias.

C. Cadena de la uva de mesa en Brasil

El análisis de la cadena de la uva de mesa de Brasil, se ha basado, principalmente, en un documento elaborado por la Secretaría de Agricultura y Abastecimiento del Gobierno del Estado de São Paulo, denominado Agricultura en São Paulo. 1996. Algunas de las cifras del mencionado estudio han sido actualizadas basándose en las estadísticas de comercio exterior y de producción de la FAO.

1. Superficie

a. Serie histórica

En general, la superficie total de viñedos, durante el período 1986-1997, se ha mantenido relativamente estable en cifras cercanas a la 60 mil ha (Cuadro 179).

b. Superficie por región

A nivel regional, como se indica en el Cuadro 180 se destaca el Estado de Río Grande do Sul. En

1980, éste representaba el 67% de la superficie total y un 64,9% en 1993. La viticultura de Río Grande do Sul tiene un destino predominantemente vinícola.

La segunda área de importancia vitícola se localiza en São Paulo, que en 1980 registró una superficie de 10.581 ha de viñedos (18,4 % de la superficie nacional). En 1993 la superficie fue de 9.408 ha (15,7 %).

Le siguen en orden de importancia, la superficie plantada en Santa Catarina que en 1993 representó el 6,9% del total del país y Paraná que en el mismo año tenía el 4,9% de participación.

Cabe destacar, además, la importante expansión que ha ocurrido en áreas de la Región del Nordeste. En Pernambuco, la superficie total creció de 462 ha en 1980 a 1.861 ha en 1993. En Bahía se constituye un importante núcleo productor cultivándose 1866 ha en 1993 (3,1%). Estas áreas de plantación se encuentran bajo riego, produciendo uva casi todos los meses del año.

Cuadro 179. Superficie total de uva en Brasil

Año	ha
1986	58.000
1987	59.000
1988	59.000
1989	59.000
1990	57.000
1991	57.000
1992	60.000
1993	60.000
1994	59.000
1995	61.000
1996	60.000
1997	57.000

Fuente: FAO. Anuario de Producción.

Cuadro 180. Distribución de la superficie de uva en Brasil, por Estados Federales (ha)

Año	Río G. do Sul	Santa Catarina	Paraná	São Paulo	Bahía	Pernambuco	Brasil
1980	38.479	5.255	2.037	10.581	-	462	57.406
1985	39.212	5.781	2.352	8.459	-	732	57.857
1990	40.027	4.708	2.729	8.789	1.345	1.139	58.737
1991	39.983	4.293	2.860	8.939	1.463	1.229	58.767
1992	39.634	4.028	3.128	9.286	1.562	1.340	59.667
1993	38.924	4.123	2.953	9.408	1.866	1.861	59.991

Fuente: Agricultura en São Paulo. Instituto de Economía Agrícola. Gobierno de São Paulo.

c. Principales variedades

Las variedades de uva de mesa se clasifican en uvas finas y comunes. Las llamadas uvas de mesa rústicas o comunes, tienen menores costos de producción y precios ventajosos. Entre éstas, las principales variedades corresponden a la Niágara Blanca y la Niágara Rosada, cuyo destino es, casi exclusivamente, para la venta en el mercado interno.

La Niágara Blanca es un cultivar de *Vitis Labrusca* y fue introducido en São Paulo en 1894, desde donde se expandió a las regiones vitícolas del sur brasileño.

La Niágara Rosada se introdujo en 1933 en Louveira, en el Estado de São Paulo, donde tuvo una gran expansión, convirtiéndose en el cultivar más plantado y extendiéndose a las demás zonas vitícolas del sur y sudeste brasileño. Además de ser la variedad más cultivada en el país, tiene una importante participación en la formación de nuevos viñedos. Se destina, de preferencia, para la formación de parronales caseros para el consumo en fresco y también para la producción de vinos aromáticos.

También tiene importancia, en algunos segmentos de consumidores, la uva común de mesa de variedad Isabel. Se trata de una variedad de origen desconocido que fue identificado en 1816 y actualmente es la más cultivada en el país como uva para la industria, principalmente para la fabricación de vinos básicos y jugos concentrados, especialmente en Santa Catarina y Rio Grande do Sul. Llegó a representar cerca del 70% de las viñas nacionales. Es una planta muy vigorosa, productiva y de buena resistencia a las enfermedades fungosas. En el consumo de mesa, tiene la misma preferencia que las variedades Niágaras.

En los cultivos de la uva fina, se destacan las variedades Italia y Rubí, aunque existe una mayor amplitud de variedades a la que los productores pueden optar. Estas variedades son las preferidas en las nuevas regiones de plantación de uva de mesa, como el noroeste del Estado de São Paulo y, principalmente, el Valle de San Francisco. Las exportaciones brasileñas de estas variedades son las que más han ingresado al mercado europeo.

Los cultivares de uva de mesa fina se pueden dividir en dos grupos:

- a) de uvas con semillas, entre las que se encuentran Italia, Ruby, IAC-Patricia, IAC-Piratininga, Benitakala, Red Globe y Ribier y,
- b) de uvas sin semilla, dentro de las cuales se encuentran los cultivares Thompson Seedless (Sultanina), IAC-Maria, IAC-Paulistinha y Centennial Seedless.

La variedad Italia nace como resultado de un mejoramiento conseguido en 1911 de la hibridación de dos castas de *Vitis vinifera*. Fue introducida en el país en 1920. Dada las cualidades para su consumo en fresco, así como su buena adaptación a otras regiones, se convirtió en el principal cultivar de uva de mesa. Las regiones vitícolas con grandes áreas de uva Italia están localizadas en São Paulo, Paraná, Minas Gerais y en el Valle de San Francisco.

El cultivar Rubi se originó de una mutación somática del cultivar Italia. Sus características vegetativas y de producción son muy semejantes a las del cultivar que la originó, diferenciándose, básicamente, en el color rosado de las bayas y la coloración amermelada de las hojas, al final del ciclo vegetativo. La propagación de la uva Rubi ha sido limitada por la coloración irregular de las bayas en determinadas regiones, en ciertas épocas del año, exigiendo cuidados como la aplicación de Etephon o Ethrel y abonos potásicos para mejorar la coloración. Este factor también limita la ampliación de su época de cosecha, pues la producción de uva de calidad se limita al período de julio a octubre en las regiones emergentes. Aún así se trata del segundo cultivar más importante de uva fina de mesa, especialmente en São Paulo y en Paraná.

2. Producción

a. Serie histórica

De acuerdo a cifras de la FAO, la producción total de uva ha aumentado significativamente creciendo desde 595.000 toneladas en 1986 a 902.000 en 1997 (Cuadro 181).

Las cifras anteriormente señaladas presentan bastante semejanza con las registradas en el estudio Agricultura en São Paulo, en donde se indica la distribución de la producción de uva hacia la industria y uva de mesa (Cuadro 182).

Cuadro 181. Producción de uva en Brasil

Año	miles de t
1986	595
1987	557
1988	762
1989	717
1990	786
1991	619
1992	800
1993	786
1994	801
1995	837
1996	734
1997	902

Fuente: FAO. Anuario de Producción.

Cuadro 182. Destino de la producción de uva

Año	Producción total (t)	Uva de mesa (t)	Uva para industria (t)
1980	661.405	71.965	589.440
1985	714.979	174.204	540.775
1990	805.000	327.727	477.273
1991	648.000	238.681	409.319
1992	798.800	339.640	459.160
1993	785.958	335.787	450.171

Fuente: Agricultura en São Paulo. Instituto de Economía Agrícola. Gobierno de São Paulo.

No obstante las variaciones observadas en la producción durante el período de análisis, ésta refleja una tendencia al alza. Este crecimiento se deriva del aumento de la uva de mesa que pasó de 71.965 toneladas en 1980 a 335.787 toneladas en 1993. En cuanto a la producción de uva para la industria, ésta se redujo de 589.440 toneladas a 450.171 toneladas en el mismo período. En resumen, en 1980, del total de la cosecha, el 89,1% se destina a la industria y el 10,9% a la comercialización en fresco. Para 1993 la uva procesada representaba el 57,3% y la uva fresca un 42,7% de la producción.

b. Producción regional

La regionalización de la producción sigue un comportamiento bastante semejante al de la superficie plantada (Cuadro 183). La producción de Río Grande do Sul es la que representa la mayor participación relativa, con porcentajes del orden del 62 % al 70 % respecto del total.

Se debe destacar que Río Grande do Sul constituye el principal centro vinícola brasileño, seguido, en orden de importancia, por Santa Catarina, donde se destina un importante porcentaje de la uva a fines industriales.

En el Estado de São Paulo se cosecharon 146.360 t de uvas (22,1 % del nivel nacional), volumen que se redujo a 99.116 t en 1985. Desde ese año en adelante la producción crece a 119.610 toneladas en 1993. En Paraná, donde predomina la viticultura de mesa, la oferta de uva se incrementó, pasando de 16.288 t en 1980 a 41.186 t en 1992. En 1993 el volumen cosechado fue sólo de 29.639 t.

c. Epocas de cosecha

La dispersión territorial de las plantaciones en el país, su clima y las tecnologías disponibles, permiten producir uva de mesa en todos los meses

Cuadro 183. Producción de uva por Estado (t)

Año	Río G. do Sul	Santa Catarina	Paraná	São Paulo	Bahía	Pernambuco	Total
1980	415.585	75.383	16.288	146.360	-	4.590	661.405
1985	567.479	75.642	21.529	99.116	-	7.023	714.979
1990	538.705	70.805	36.000	126.224	18.783	14.483	805.000
1991	395.874	44.112	38.087	122.810	29.954	17.163	648.000
1992	505.462	56.630	41.186	123.657	45.648	18.510	798.800
1993	489.464	60.690	29.639	119.610	54.414	26.475	785.958

Fuente: Agricultura en São Paulo. Instituto de Economía Agrícola. Gobierno de São Paulo.

Cuadro 184. Epocas de cosecha de uva de mesa según regiones

Región	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Sur de Brasil												
Sur de São Paulo												
Norte de Paraná												
Valle de San Fco.												
Noroeste de São Paulo												
Total												

Fuente: Agricultura en São Paulo. Instituto de Economía Agrícola. Gobierno de São Paulo.

del año (Cuadro 184). Entre las tecnologías comúnmente practicadas destacan aquellas relacionadas con el manejo de la poda, los cultivos en invernaderos y el control del riego. Utilizadas en regiones sujetas a mayor irradiación, estas técnicas no sólo amplían el período de cosecha permitiendo reducir la estacionalidad de la oferta, sino que también permiten producir productos de calidad superior.

En el sur del país (Estados de Santa Catarina y Rio Grande do Sul), de clima subtropical, la cosecha se extiende de diciembre a febrero. En las zonas vitícolas al sudoeste de São Paulo (São Miguel Arcanjo y Jundiaí), la cosecha se produce entre diciembre y abril, vale decir, es un poco más amplia que en el extremo sur del país.

Las plantaciones suman una gran superficie en el área de transición entre el clima subtropical al tropical, comprendida entre el norte paranaense

y el noroeste paulista. Al norte de Paraná se pueden identificar dos épocas de concentración de cosecha, una con la conducción normal de las plantas —la cual ocurre entre diciembre y enero— y otra con manejo de poda y riego, que se produce de mayo a julio. En la región al noroeste de São Paulo, la cosecha normal se extiende de agosto a octubre, pudiendo ser ampliada a diciembre con manejo de poda y riego.

En la zona característicamente tropical, las plantaciones con manejo de riego y técnicas específicas, permiten cosechar uva fina de mesa desde abril a diciembre, habiendo posibilidades de ampliación para los demás meses. En esta región cabe destacar el Valle de San Francisco.

Para las principales variedades de uva de mesa, los períodos de cosecha en el estado de São Paulo son los que se señalan en el Cuadro 185.

Cuadro 185. Epocas de cosecha de uva de mesa en el Estado de São Paulo, por variedades

Región	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Niágara Blanca y Rosada												
Jundiaí	■											■
Indaiatuba	■											
Porto Feliz		■										
São Miguel Arcanjo		■	■									
Jales										■	■	
Estado de São Paulo	■	■	■							■	■	■
Italia y Rubi												
Jundiaí	■	■	■									
São Miguel Arcanjo	■	■	■									
Jales									■	■	■	
Estado de São Paulo	■	■	■						■	■	■	

Fuente: Agricultura en São Paulo. Instituto de Economía Agrícola. Gobierno de São Paulo.

d. Regiones emergentes

Las regiones emergentes en la producción de uva fina de mesa, presentan características peculiares de clima que le permiten obtener productividades elevadas, unidas a cosechas durante prácticamente todo el año, para lo cual los viñedos han sido adaptados a ciclos sucesivos con una programación de podas y control de riego. Esta programación posibilita una administración de la oferta de uva de mesa de acuerdo a la estacionalidad de producción, tanto para satisfacer la demanda de otras regiones brasileñas como la proveniente del exterior.

La cosecha en épocas de menores precipitaciones permite una mejor calidad del producto, con mayor grado de azúcar. Los niveles elevados de irradiación solar, unidos a las altas temperaturas, reducen el ciclo del cultivo en 30 días. Un cultivar Italia, puede producir en un ciclo de 150 días cuando normalmente éste es de 180 días en las regiones productoras de uva en que no se encuentran estas características.

A estas enormes ventajas comparativas, se asocia la presencia de mano de obra barata y precios de la tierra inferiores a los de otras regiones. En el país, estas ventajas se están aprovechando en dos regiones, en el valle de San Francisco y en el noroeste de São Paulo, haciendo

surgir fuertes y dinámicos polos vitícolas para la producción de uva de mesa fina de elevada calidad, con grandes productividades y costos competitivos en el contexto del mercado interno y externo.

El más importante de estos polos se localiza en el Valle de San Francisco, una región al noreste de Brasil donde el área de producción aumentó de 2.300 ha en 1991 a 3.500 ha en 1994 (52,1%), mientras que la producción regional evolucionó de 32.000 a 65.700 toneladas en ese mismo período (105,3%). Este crecimiento en la producción no sólo se deriva en un mayor aumento de la superficie, si no también, de los rendimientos que pasaron de 13,9 a 18,8 toneladas por ha (35,3%).

El Valle de San Francisco corresponde a la principal zona del país exportadora de uva. Las ventas hacia el exterior aumentaron de 1.100 toneladas en 1991 (37,9% de las exportaciones nacionales) a 14.000 toneladas en 1994. Del volumen de exportaciones de Brasil, el porcentaje de fruta de esta región representó el 79,4% en 1993. Todas esas características hacen que el Valle de San Francisco sea el mayor polo dinámico de la viticultura nacional.

En el noroeste de São Paulo, en condiciones climáticas semejantes, se forja un polo vitícola con iguales características. En 1990 existían sólo

90 ha en producción, superficie que evolucionó a 845 ha en 1994. Esta expansión se espera siga manteniéndose, dado que se visualiza un crecimiento en las superficies en formación, que incrementó la superficie de viñedos a 1.064 ha en 1994. Lo anterior se tradujo en un crecimiento en la producción de 1.700 toneladas en 1990 a 15.000 toneladas en 1994 (790,5%). La cercanía de esta zona a la capital de São Paulo permite que la mayor parte de la producción se destine a este mercado y a otras grandes ciudades, en condiciones locales mucho más favorables que otras regiones productoras del país.

3. Consumo aparente

El mercado interno de uva de mesa ha mostrado un crecimiento en el consumo aparente desde la década de 1980, donde se consumían 73.700 toneladas aumentando a 343.800 toneladas en 1988 donde alcanzó su máximo valor. En el período 1988-1993 el consumo aparente anual fue del orden de 318,0 mil toneladas en promedio (Cuadro 186).

El consumo por habitante también muestra un incremento significativo como resultado de un aumento de la oferta de uva superior a la tasa de crecimiento poblacional. Considerando los valores de 1980 y 1993, el consumo aparente de uva creció a una tasa media anual de 11,2%.

El consumo por habitante presenta variaciones entre los estratos de distintos ingresos y entre las diversas regiones. Los estratos de mayores ingresos consumen cantidades superiores de uva de mesa.

En las capitales de los Estados del sur y del sudeste el consumo anual *per cápita* es superior a la media nacional, como por ejemplo en São Paulo, seguido por Porto Alegre, Curitiba y Río de Janeiro.

4. Flujo de la comercialización

La comercialización de uva de mesa sigue los patrones definidos para las transacciones de productos perecibles, en los que la confianza reinante entre los agentes, se torna fundamental. En las áreas tradicionales existe un sistema de confianza mutua entre los distintos agentes de la cadena de comercialización, desde el productor al consumidor, que permite el funcionamiento de la estructura de distribución. En las operaciones de exportación surgen modernos *tradings* para actuar específicamente en ese segmento del mercado.

a. Sistemas de distribución en el mercado interno

El proceso de comercialización se inicia con la cosecha de la uva. En el propio viñedo se encuentran instalaciones situadas estratégicamente, en donde la uva es sometida a un proceso de enfriamiento antes de ser embalada, a fin de retardar el proceso de descomposición. La operación de embalaje es realizada por mano de obra con experiencia dado que exige mucho esmero.

Diariamente el viticultor envía las cajas embaladas hacia una central de embarque localizada en la ciudad más próxima. Este trabajo normalmen-

Cuadro 186. Consumo aparente de uva de mesa, por habitante

Año	Consumo aparente (t)	Población brasileña (1.000 hab)	Consumo por habitante (kg/hab/año)
1980	73.680	119.003	0,62
1985	173.495	130.939	1,33
1986	236.665	133.466	1,77
1987	225.201	136.042	1,66
1988	343.823	138.667	2,48
1989	311.074	141.344	2,20
1990	340.565	144.072	2,36
1991	247.932	146.825	1,69
1992	337.546	149.689	2,25
1993	327.193	152.547	2,14

Fuente: Agricultura en São Paulo. Instituto de Economía Agrícola. Gobierno de São Paulo.

te es realizado con camiones de tamaño menor. En el momento de la entrega en la central, la mercadería es identificada por productor. Una vez en el local son formados lotes identificados por el nombre de la firma que recibirá el producto y realizará las demás operaciones de comercialización.

La forma de venta característica es un sistema de consignación, que comprende el 60% de los negocios. Prácticamente todo el resto es transado con un precio a firme. En el primer caso el mayorista entrega una factura al viticultor con un precio de venta diario obtenido por el producto en el mercado central hacia donde fue destinado. En el segundo caso, existe sólo un registro de control de entrega. Los pagos de uvas entregados en el período son efectuados quincenalmente.

Otra forma de comercialización es a través de cooperativas de productores, que se encargan de la venta a los centros consumidores. Las cooperativas tienen una presencia especialmente relevante en el comercio de la uva fina. Estas tenían una participación de cerca del 14% en la década de los sesenta, llegando al 23% en la década de los noventa.

Los *tradings* surgieron con la expansión de la producción del noreste brasileño y representan alrededor del 13% de la cantidad transada, mientras los mayoristas que actúan principalmente en las regiones tradicionales, controlan cerca del 64% de la cantidad comercializada. Cualquiera que sea el agente de comercialización (consignatarios, cooperativas, *tradings*), el transporte de uva para los centros de consumo se realiza en camiones frigoríficos cuando los viajes son largos.

En los centros de consumo localizados principalmente en las capitales, el producto es recibido en centros de mercados o terminales donde los consignatarios venden a la red de minorista. Cuando el producto que está siendo comercializado proviene de una región distante, como sería el caso de la uva de mesa gaucha, o norestina en el mercado de São Paulo, normalmente los mayoristas localizados en la ciudad de origen venden a otros establecimientos de destino.

En el segmento minorista se observó, al final de los años sesenta, una predominancia de las ferias libres, con un 58% de la fruta transada, seguida de vendedores ambulantes con un 26%. Este flujo corresponde al sistema tradicional de comercialización de uva.

En los años ochenta los supermercados estaban ganando participación en la comercialización de uva de mesa, especialmente de uvas fina originaria de regiones vitícolas emergentes. En el caso de los supermercados, se estima que las redes más importantes comercializan cerca del 33% de la fruta en las principales regiones metropolitanas. Un 54% lo realizan las ferias libres.

Los grandes supermercados tienen sus propios centros de *packing*, acondicionados para la recepción de uva de las regiones productoras. Otras formas de intercambio son los realizados entre los *tradings* a las redes de supermercados, así como la venta directa de cooperativas, grupos de viticultores y mayoristas regionales para supermercados.

Las características de embalajes de uva utilizadas en el mercado brasileño fueron establecidas por la MAARA, por medio de la Portaria N° 127 de 4/10/91.

b. Sistema de distribución en el mercado externo

La uva fina de mesa destinada al mercado externo, sigue procedimientos muy semejantes a la central de embarque, existiendo una mayor rigidez en los contratos con los productores, dada la mayor exigencia de calidad en relación a los requerimientos del importador. En el mercado exportador predominan las empresas *tradings*, entre las que cabe destacar: Garziera Importadora e Exportadora Ltda, Caique S/A Industrialização e Exportação Ltda, Marinei Comercio, Importação e Exportação Ltda y Colibri Importadora e Exportadora Ltda. Se debe destacar que la principal organización exportadora brasileña de uva, fue la Cooperativa Agrícola de Cotia (CAC-CC), que tuvo un importante papel en la apertura del mercado vitícola, pero debió cerrar debido a una grave crisis financiera.

En lo relativo a la estrategia exportadora de uva fina de mesa en el Valle de San Francisco, ésta se encuentra ligada al trabajo conjunto de agentes organizados en VALEXPORT, asociación fundada en 1988 para proteger los intereses de los productores y exportadores de frutas de la región. Esta organización tiene a su cargo el monitoreo de la mosca de la fruta, para garantizar la calidad la producción y la formación de cámaras para la negociación de reuniones semanales de definiciones de precios en el mercado interno. Desde el punto de vista de las exportaciones, la principal acción de VALEXPORT está

en la formación del Brazilian Grapes Marketing Board (BGMB).

El BGMB tiene liderada las ventas de más de 60 empresas exportadoras de uva que actúan en el Valle de San Francisco, las cuales representan cerca del 85% de la producción y realizan sus operaciones con marca registrada y control de calidad propios. Esta organización se preocupa de la planificación de largo plazo, estructurando sistemas de información de producción y de precios. Se encarga de la compra de los embalajes y de otros insumos, en los que ha tenido reducción del 30% en los costos de adquisición. Esto garantiza una inserción competitiva del producto en el exigente mercado europeo.

La estructura de exportación liderada por VALEXPORT se complementa con la empresa Bel-Agro con sede en Holanda, principal centro reexportador europeo. Esta empresa organiza las ventas en Europa y presta servicios de *marketing* como agente en los mercados europeos.

Las dos principales formas de vender en el mercado exportador son por consignación y a precios fijos en que se establecen por anticipado las cotizaciones para los productos con patrones de calidad definidos, colocados en el puerto de destino.

Los mayores volúmenes exportados se realizan por vía marítima por el puerto de Suape, en Recife-PE, cuyos embarques crecieron de 55 toneladas en 1990 a 2.500 toneladas en 1992. Otro puerto importante, también en el noreste, ha sido el de Salvador-BA. En 1992, destacó también el puerto de Cabedelco-PB. En la región sur y sudeste, se concentran las cargas en el aeropuerto de Cumbica de São Paulo-SP, con una media de 326 toneladas y en el puerto de Santos-SP, con un media de 717 toneladas en el trienio 1990-1992. También se destaca el transporte por vía terrestre a través de Uruguaiana-RS, que totalizaron 1.700 toneladas, con destino al mercado argentino.

c. Exigencias de calidad en los mercados internos y externos

Durante el período analizado en el mercado brasileño no se han adoptado normas oficiales de calidad para la comercialización de la uva de mesa y, por consiguiente, existen productos con enorme falta de uniformidad.

d. Costos y retornos de producción

En el costo de la producción de la uva de mesa, como en todo cultivo permanente, se incluyen los gastos de formación del parronal y su mantenimiento durante las etapas de producción. El período productivo de un viñedo fino puede oscilar entre 15 a 20 años y de 22 a 28 años para la uva común, dependiendo del sistema de conducción al que fue sometido.

En la viticultura brasileña, la uva corriente prácticamente se produce en condiciones de secano. En cuanto a la uva fina, predomina el cultivo bajo riego.

Los costos variables de operación de la uva de mesa común sin régimen de riego, se mantienen relativamente constantes a partir del año dos, en montos cercanos a los R\$3.647/ha. Incluyendo los costos fijos, los costos totales alcanzan los R\$4.438 anuales (Cuadro 187), para una productividad de 2 mil cajas/ha de 8 kg. Como en los últimos años del período analizado, la media anual de los precios recibidos por el productor se situó alrededor de los R\$6,00/caja. El retorno recibido alcanzó márgenes muy interesantes. Dentro de los costos totales, los mayores egresos lo representan los insumos (32,8%), la mano de obra (23%) y la preparación de embalajes (22,1%).

Para el caso de la uva fina en régimen de secano, en la etapa de plantación los costos de producción alcanzan los R\$ 646,92/ha. Para el segundo año estos se elevan a R\$4.100/ha. En etapa de producción, los costos totales de la uva fina, (incluyendo los costos fijos) alcanzan anualmente los R\$5,337 por hectárea (Cuadro 187), lo que para una productividad de 1,750 cajas de 8 kg, representan un costo R\$3,05 por caja. Dentro de los costos totales, los costos variables alcanzan a R\$ 4,222/ha, los cuales están representados principalmente por los insumos, mano de obra y preparación de embalajes. Como los precios recibidos por el productor alcanzaron un mínimo de US\$3,9/caja, equivalentes a R\$ 3,31/caja, el retorno obtenido fue del 7,8%. Esta rentabilidad, si bien es baja, podría llegar a triplicarse dependiendo de la paridad del tipo de cambio del momento. En el mercado brasileño se han observado medias anuales en torno a R\$ 5.00 caja.

En el cultivo de uva fina bajo riego, los costos totales por ha, son bastante superiores, exigiendo un mayor nivel de capitalización del produc-

tor, además de un mejor manejo técnico. El costo de formación del parronal alcanza R\$ 12.400 en dos años, de los cuales 4.300 se realizan en el primer año y R\$ 8.000 en el segundo.

Los costos totales en la etapa de producción de la uva de mesa fina con riego presurizado, incluyendo los costos fijos, alcanza los R\$ 10.152 por hectárea (Cuadro 187), es decir, un 90,2% superior al cultivo sin irrigación. Dentro de éstos, los costos variables alcanzan los R\$ 6.403 por ha. A pesar del mayor costo por ha, la productividad media de viñedos bajo riego supera, en un porcentaje similar, a la del cultivo no irrigado, por lo que el costo por unidad de producto tiene prácticamente los mismos niveles (R\$ 3.95/caja).

Como la viabilidad técnica de programar las cosechas permite obtener producciones cuando los precios están altos, la rentabilidad podría llegar a incrementarse en alrededor de un 20% respecto a la rentabilidad media.

e. Costos y retornos de exportación

El análisis de los costos de exportación de la uva fina de mesa, fue realizado teniendo como referencia las dos principales regiones productoras que tienen un mayor potencial exportador, vale decir, el Valle de San Francisco y el noroeste del Estado de São Paulo. En el caso del Valle de San Francisco se tomó como ciudad de origen Petrolina (PE) y como puerto de embarque el de Suape. Para el noroeste de Sao Paulo, la ciudad considerada fue Jales (SP) y el lugar de embarque, el puerto de Santos (SP). En el caso de los países importadores, el puerto de desembarque considerado en los Estados Unidos es Philadelphia y en la Unión Europea, Rotterdam, en Holanda.

Los costos de comercialización desde las mencionadas ciudades de origen a los distintos puertos y lugares de destino y los retornos o precios a productor, son los que se señalan en el Cuadro 188. Como se desprende de dicho cuadro,

Cuadro 187. Costos totales de producción de uva fina y común, Estado de São Paulo, 1994 (R\$)

Item	Sin riego		Con riego
	Uva común	Uva fina	Uva fina
Costos variables	3.647	4.222	6.403
Costos fijos	791	1.115	3.749
Costos totales	4.438	5.337	10.152

Fuente: Agricultura en São Paulo, Instituto de Economía Agrícola, Gobierno de São Paulo.

Cuadro 188. Costos de comercialización y retorno al productor de uva fina desde el noroeste de São Paulo y Valle de San Francisco, según puerto y ciudad de destino, 1994 (US\$/caja)

Origen / Destino	Noroeste de São Paulo		Valle de San Fco.	
	EE.UU	U.E	EE.UU	U.E
Precio de venta lugar de destino (después de impuesto)	10,59	11,16	10,59	11,16
Comisión importador	0,84	1,00	0,84	1,00
Costos de desembarque en el puerto	0,13	0,13	0,13	0,13
Impuesto de importación	0,98	0,98	0,98	0,98
Transporte y almacenamiento en frigorífico	0,35	0,35	0,35	0,35
Distribución	0,35	0,35	0,35	0,35
Flete marítimo origen- destino	1,46	1,68	1,46	1,46
Precio FOB	6,48	6,89	6,48	6,89
Costo de embarque	0,23	0,23	0,12	0,12
Costo de almacenamiento en frigorífico	0,23	0,23	0,12	0,12
Costo de transporte a puerto	0,32	0,32	0,47	0,47
Costo de pre-enfriamiento	0,17	0,17	0,15	0,15
Costo de embalaje	1,2	1,2	1,2	1,2
Costos administrativos	0,45	0,45	0,45	0,45
Precio al productor	3,88	4,07	3,97	4,38

Fuente: Agricultura en São Paulo, Instituto de Economía Agrícola, Gobierno de São Paulo.

de los precios pagados en el lugar de destino, sólo una fracción minoritaria (entre un 36 y un 39%) es recibida por el productor, mientras que la diferencia se destina al pago de comisiones, transporte, impuestos, almacenamiento en frigoríficos, etc.

f. Precios en el mercado interno

La ciudad de São Paulo es el principal centro consumidor de uva de mesa y se considera como referencia para todo el mercado nacional, prevaleciendo la uva corriente respecto a la uva fina. Respecto a la uva corriente, el análisis de los índices estacionales para el período 1981-1988, muestran que los mayores volúmenes comercializados ocurren entre diciembre y enero. La amplitud de las variaciones de las cosechas alcanzan un 460%, lo que demuestra que la cosecha se concentra en algunos meses. El incremento de los precios es lento entre febrero y noviembre, manteniéndose estable entre los meses de diciembre a febrero, acorde a las variaciones de oferta y demanda. La amplitud de las variaciones de precios alcanza a un 72%, vale decir, mucho menor que la variación de los volúmenes.

Para el caso de la uva fina, los mayores volúmenes se comercializan entre diciembre y marzo, alcanzando su máximo en febrero. Los índices estacionales de volúmenes tienen una amplitud del 214%, lo que también revela una concentración de la oferta en determinados meses del año. Esta variabilidad es menor que en el caso de la uva común, debido a la posibilidad de producir en períodos de desfase en determinadas regiones. Los precios tienden a estabilizarse en los meses de octubre a febrero, con una menor coti-

zación en este último mes. La amplitud de variación de los precios mensuales alcanza el 111%. Éstos alcanzan los mayores valores entre los meses de septiembre a noviembre. La amplitud en las variaciones, tanto en la cantidad como en los precios, tenderán a reducirse de acuerdo al incremento que se observe en la oferta de uva en las regiones emergentes.

Los precios anuales de la uva a nivel de mayorista en la capital del Estado de São Paulo, para la fruta de variedad Italia, tuvieron una media de US\$ 8,41/caja en el período 1985-1993. A nivel del productor, el precio medio recibido fue de US\$ 6,31/caja (Cuadro 189).

Para el caso de la uva Niágara, los precios medios mayoristas de São Paulo fueron de US\$ 5,92/caja, en el período 1985-1993, pero con diferencias bastante notorias entre un año y otro. A nivel de productor, el precio promedio fue de US\$ 4,4/caja, con valores extremos de US\$ 2,89/caja en 1987 y US\$ 7,82/caja en 1989 (Cuadro 189).

5. Comercio internacional

a. Exportaciones

Durante los primeros años de la década de los noventa, (años 1990 a 1993), las exportaciones de uva mostraron un importante crecimiento, pasando desde 1,7 a 12,5 mil de toneladas. En los años siguientes, éstas empezaron a disminuir llegando en 1996 a exportarse 4,5 mil toneladas (Cuadro 190). Una importante participación han tenido las exportaciones de los productos de nuevas áreas de plantación, especialmente del nordeste brasileño.

Cuadro 189. Precios medios anuales de uva en el terminal de São Paulo de CEAGESP y precios recibidos por los productores de São Paulo, 1985-1993

Años	Italia US\$/cj. 8 kg		Niágara US\$/cj. 6 kg	
	Mayorista	Productor	Mayorista	Productor
1985	8,96	6,72	5,84	4,42
1986	8,18	6,13	4,1	3,07
1987	6,78	5,08	3,85	2,89
1988	7,51	5,63	5,23	3,92
1989	13,2	9,9	10,43	7,82
1990	11,06	8,3	5,37	4,02
1991	6,93	5,2	4,33	3,25
1992	6,92	5,19	7,17	5,38
1993	6,19	4,64	6,94	5,2

Fuente: Agricultura en São Paulo, Instituto de Economía Agrícola, Gobierno de São Paulo.

Cuadro 190. Exportaciones de uva

Año	Volumen (t)	Valor (1000 US\$)
1985	1.484	1.302
1986	2.928	3.152
1987	1.247	1.321
1988	3.161	3.359
1989	2.011	1.818
1990	1.700	1.700
1991	2.883	6.063
1992	6.878	7.662
1993	12.553	14.568
1994	7.092	8.524
1995	6.786	10.123
1996	4.516	6.296

Fuente: FAO. Anuario de Comercio.

El crecimiento que han experimentado las exportaciones radican especialmente en la demanda de países de la Unión Europea, las cuales aumentaron desde US\$ 97.000 a US\$ 10.863.000 entre los años 1980-1993. Los principales países de destino de las exportaciones de la Unión Europea corresponden a Holanda y Reino Unido. En los últimos años destacan también las exportaciones realizadas a Argentina (Cuadro 191), en el contexto del MERCOSUR.

La distribución mensual de las exportaciones de uva de mesa en el bienio 1992-1993, mostró los mayores volúmenes de noviembre a diciembre, cuando se comercializa cerca del 45 % de las exportaciones anuales. En 1993, durante el bimestre mayo-junio, se exportó cerca del 20% anual (Cuadro 192).

b. Importaciones de uva

Respecto al abastecimiento de uvas desde el mercado externo, los volúmenes importados han presentado enormes fluctuaciones, aunque durante los tres últimos años del período analizado, (Cuadro 193) éstas se han incrementado notablemente. En 1980, las adquisiciones externas de uva fresca alcanzaban a 1.800 toneladas, correspondiendo al 2,5% del consumo aparente. Un período en que el nivel de importaciones fue alto, ocurrió en el trienio 1989-1991, con una compra media de 12.377 mil toneladas anuales. En el bienio 1992-1993, esta situación fue revertida con una importación media de 4.643 toneladas anuales, lo cual se debió probablemente a la ocurrencia de la crisis económica que afectó al país, generando desempleo y reducción en el consu-

Cuadro 191. Exportaciones de uva de mesa, por bloque económico y principales países de destino (miles de US\$ FOB)

Año	Nafta			Unión Europea						Mercosur		Total
	Canadá	EEUU	Total	Bélgica	Francia	Alemania	Holanda	Reino Unido	Total	Argentina	Total	
1980	-	-	-	-	1	35	20	21	97	127	127	215
1985	317	151	468	96	71	105	284	167	746	38	41	1.302
1990	128	58	142	139	70	138	512	1.060	1.975	-	-	2.242
1991	230	-	156	83	65	72	2.496	2.717	5.471	288	298	6.064
1992	374	-	234	45	494	48	2.772	1.713	5.516	2.017	2.055	7.662
1993	305	26	331	999	769	289	6.754	2.925	10.863	3.259	3.317	14.568
1994	159	156	315	32	282	670	3.601	1.682	6.359	1.783	1.850	8.524

Fuente: Agricultura En São Paulo, Instituto de Economía Agrícola, Gobierno de São Paulo.

Cuadro 192. Distribución mensual de las exportaciones de uva fresca (t)

Mes	1992	1993	prom
Enero	171,48	429,34	300,41
Febrero	588,20	650,92	619,56
Marzo	258,66	531,44	395,05
Abril	328,07	865,26	596,67
Mayo	533,19	1.239,49	886,34
Junio	492,97	1.311,37	902,17
Julio	211,68	191,53	201,61
Agosto	164,20	368,52	266,36
Septiembre	251,77	478,19	364,98
Octubre	793,49	814,87	804,18
Noviembre	1.613,58	3.650,04	2.631,81
Diciembre	1.482,20	2.021,94	1.752,07

Fuente: Agricultura en São Paulo, Instituto de Economía Agrícola, Gobierno de São Paulo.

Cuadro 193. Importaciones anuales de uva

Año	Volumen (MT)	Valor (1000 US\$)
1985	812	688
1986	2.036	1.919
1987	2.606	2.703
1988	5.200	5.000
1989	11.000	13.200
1990	14.000	16.500
1991	12.132	12.717
1992	4.786	4.787
1993	4.500	4.700
1994	8.384	9.266
1995	23.708	25.589
1996	29.142	31.769

Fuente: FAO, Anuario de Comercio.

mo de frutas. En los años 1995 y 1996, se produce un aumento considerable de los volúmenes importados, registrándose un promedio de 26.425 toneladas.

En general, se podría afirmar que el país, prácticamente, se autoabastece de uva de mesa. Las importaciones de uvas finas, especialmente las provenientes de Chile y Estados Unidos, se encuentran dirigidas a segmentos del mercado de mayores ingresos.

6. La investigación en EMBRAPA

Las investigaciones de EMBRAPA en uva y vino comienzan con la identificación de las demandas de los productores, seguida de la elaboración de proyectos, posteriormente analizados por comi-

tés técnicos. Dentro de las diversas tecnologías generadas y promovidas por el centro se destacan las que se detallan a continuación.

- Desenvolvimento de tecnologia para obtenção de material vegetativo livre de vírus, com produção de produtoras/porta-enxertos e difusão aos viveiristas e viticultores.
- Geração de tecnologias para elaboração de vinhos e derivados, incluindo a seleção de leveduras.
- Lançamento das cultivares de uva de mesa Vênus, Dona Zilá e Tardia de Caxias, e da Moscato Embrapa, recomendada para elaboração de vinho branco meio seco.
- Identificação das viroses Necrose das nervuras e Mancha das nervuras que ocorrem de

forma latente na maioria dos cultivos de videira no Rio Grande do Sul.

- Desenvolvimento de sistemas de produção objetivando ampliar o período de oferta de uva de mesa para a região sul do Brasil.
- Recomendação de adubação foliar com boro, em macieira, proporcionando ao produtor ganhos pela melhoria da qualidade dos frutos e pela antecipação do período de colheita.
- Elaboração de metodologia e sistema de informação, Cadastro Vitícola do Rio Grande do Sul, visando a reestruturação do setor vitivinícola nacional.
- Promoção do desenvolvimento da viticultura em áreas não tradicionais, como alternativa rentável para pequenas propriedades, em parceria com órgãos oficiais e setor produtivo.
- Controle biológico da podridão de frutos mediante a utilização de *Gliocladium roseum* em cultivos protegidos de morangueiro.
- Identificação e estabelecimento de técnicas de controle de doenças no replantio de macieira.
- Recomendações de técnicas para o controle integrado das principais doenças fúngicas da videira e macieira.

D. Algunas estadísticas de la cadena de la uva de mesa en Uruguay

1. Superficie total con viñedos y producción de uva

Cuadro 194. Superficie total con viñedos y producción de uva

Año	Superficie 1000 ha	Producción de uva 1000 t
1986	18	120
1987	19	122
1988	19	122
1989	20	118
1990	20	123
1991	20	113
1992	12	106
1993	12	140
1994	12	143
1995	9	112
1996	9	125
1997	9	125

Fuente: FAO, Anuario de Producción.

2. Comercio exterior

a. Exportaciones de uva

Cuadro 195. Exportaciones de uva

Año	Volumen (t)	Valor (1000 US\$)
1985	—	—
1986	—	—
1987	—	—
1988	—	—
1989	—	—
1990	—	—
1991	15	17
1992	57	55
1993	445	124
1994	19	12
1995	28	29
1996	229	261

Fuente: FAO, Anuario de Comercio.

b. Importaciones de uva

Cuadro 196. Importaciones de uva

Año	Volumen (t)	Valor (1000 US\$)
1985	—	—
1986	5	3
1987	—	—
1988	73	61
1989	1158	1021
1990	335	341
1991	17	15
1992	31	26
1993	12	9
1994	246	212
1995	284	237
1996	310	214

Fuente: FAO, Anuario de Comercio.

c. Importaciones de pasas

Cuadro 197. Importaciones de pasas

Año	Volumen (t)	Valor (1000 US\$)
1985	191	162
1986	249	241
1987	200	200
1988	392	267
1989	284	160
1990	571	434
1991	519	424
1992	440	413
1993	563	591
1994	827	786
1995	588	579
1996	468	462

Fuente: FAO, Anuario de Comercio.

V. Bibliografía

- ARGENTINA. DIRECCION NACIONAL DE ALIMENTACION. (s.f.) Ficha técnica - vinos. Buenos Aires
- . GRUPO INTA. (s.f.) Perfil y capacidades. Buenos Aires, p. 27
- . INSTITUTO NACIONAL DE VITIVINICULTURA. (1998). Revista Vinífera 1 (4)
- CHILE. SERVICIO AGRICOLA GANADERO. (1998). La viticultura mundial frente a la situación chilena y proyecciones. Santiago, SAG p. 9-10
- . SUBDEPARTAMENTO VIÑAS Y VINOS. (1999). Panorama de la viticultura chilena. Santiago, SAG pp. 2, 7 y 8.
- CORPORACION CHILENA DEL VINO / FUNDACION CHILE. (1999). Directorio de la industria vitivinícola chilena. Santiago, pp. 147-148
- DEL POZO, J. (1998). Historia del vino chileno. Santiago. Editorial Universitaria p. 218
- ESTRATEGIA 2.025; la industria del vino austriana. (1998). Revista UVA (Argentina) nº 73: 26-34
- FAO. PROYECTO DE COOPERACION FAO/MINISTERIO DE AGRICULTURA. PROGRAMA DE TRANSFORMACION PRODUCTIVA Y DESARROLLO SOSTENIBLE EN LAS REGIONES VII A X. (1997). El sector vitivinícola en la VII y VIII Región. Santiago de Chile, Documento de Trabajo Nº 9, p. 17-18
- FONDO VITIVINICOLA MENDOZA. Estudio de mercado de consumo de vino y bebidas sustitutas. Mendoza, pp. 5, 143, 146, 149
- GROSS FUENTES, M. (1990). El sector vitivinícola chileno. Santiago, p. 89 (sin publicar)
- . (1998). Canales de comercialización de los pequeños y medianos productores del área de secano del sector vitivinícola de la VII y VIII Región. Santiago de Chile, ODEPA
- HODGER, D.A. (1999). Tarifas, impuestos y otros derechos aplicados a la importación de vinos para 65 países seleccionados por regiones geográficas. Mendoza, Argentina
- IICA. (1995). El Hemisferio Sur frente al mercado internacional de la fruta de clima templado. Montevideo, IICA
- MINAGRI / FUNDACION CHILE / COMITE DE INVERSIONES EXTRANJERAS. Chile, un país para invertir en agroindustria. Santiago, p. 17
- NIRNO, MERCEDES. (s.f.). Cadena alimentaria. Vinos. Diagnóstico. Buenos Aires, SAGPyA pp. 25-26.
- PEREIRA, ANA MARIA. (1999). Cuidado con la competencia. El Mercurio. Santiago de Chile. Mayo 9, p. 6
- PRIETO, J. (1995). El mercado del vino y sus perspectivas en América Latina. Tesis. Santiago de Chile, Pontificia Universidad Católica
- SOCIEDAD NACIONAL DE AGRICULTURA. CHILE. (1999). Vino, precauciones a futuro. Revista El Campesino. Feb. - marzo: p. 33

A vitivinicultura brasileira: entre a produção tradicional e o desenvolvimento industrial *

I. Evolução do setor face à abertura externa

A. Histórico introdutivo

As primeiras mudas de videira plantadas no Brasil eram provenientes dos Açores e da Ilha de Madeira. Este plantio foi realizado, perto de São Paulo, por Martim Afonso de Souza, em 1532. Ou seja, trinta e dois anos depois do descobrimento desta 'nova terra' pelo navegador português Pedro Álvares Cabral. Em seguida, de forma aleatória mas acompanhando a instalação de colonizadores, vinhedos serão introduzidos nas regiões tropicais do Nordeste, como Bahia ou Pernambuco. Essas videiras eram constituídas por variedades *Vitis vinífera*, muito sensíveis às doenças criptogâmicas resultantes das condições climáticas subtropicais (calor tropical e forte umidade). Três séculos mais tarde, no sul do país, serão introduzidas as variedades americanas (*Vitis labrusca*), mais rústicas e mais produtivas.

A expansão do vinhedo brasileiro virá no século XIX, com a chegada da imigração italiana no Estado do Rio Grande do Sul. Essa expansão concentrar-se-á numa pequena região da Serra Gaúcha. Ela se fará sobre base de variedades de origem americanas ou híbridas, a principal sendo a *Isabel*. Essa variedade foi introduzida, no ano 1840, à partir de enxertos que Marques Lisboa, diplomata em Washington, envia para o comerciante e viticultor Thomas Messiter. Variedade rústica e bem adaptada às condições climáticas, a *Isabel* espalhou-se pelos vinhedos próximos, substituindo variedades de *Vitis vinífera*. Além desta variedade, ainda hoje muito presente, outras, como Jacques, Seibel,

Herbemont, Concord ou Niagara, são também plantadas.

A colônia italiana, com seu sólido conhecimento vitícola, vai adaptar esse material vegetal vindo dos Estados Unidos a uma de suas práticas tradicionais em matéria de condução: a pérgula, habitualmente chamada de 'latada' no Brasil. Em uma época onde o fio de ferro era desconhecido, os quadros horizontais da 'latada', destinados a suportar e a distribuir a videira no alto para realizar sua cobertura total, podiam ser feitos unicamente de madeira ou vime, que eram recursos naturais abundantes. O encontro de uma variedade adaptada, e então produtiva, com uma técnica favorecendo também a quantidade, vai contribuir ao desenvolvimento de um setor vitivinícola destinado, a princípio, ao autoconsumo de um vinho colonial de gosto particular¹, proveniente de *Vitis labrusca*.

A partir dos anos 70, as variedades de origem européia (*Vitis vinífera*), que até então estavam em segundo plano, vão conhecer um desenvolvimento notável com a chegada de empresas multinacionais como Chandon, Martini, Heublein, Seagram, Remy Martin. É também o início da exploração industrial dos vinhedos, visando a comercialização de vinhos e derivados. Daí resulta a implantação definitiva das variedades Chardonnay, Cabernet sauvignon e Pinot noir, por exemplo. Implantação que é acompanhada pela introdução de novos modos de condução da videira, mais abertos para melhorar a qualidade de maturação, de tipo lira ou espaldeira. As condições de colheita são melhor observadas e as técnicas de vinificação melhor elaboradas nas grandes vinícolas, permitindo obter vinhos de melhor qualidade organoléptica. Chamaremos esses vinhos de 'finos', em oposição aos vinhos 'comuns'. Estes últimos vão, entretanto, continuar a representar, ainda hoje, o essencial da produção. De fato, apesar da renovação técnica impulsionada pelo setor industrial, a persistência dos hábitos de consumo (vinho colonial) e das técnicas impostas pela tradição italiana (*Vitis labrusca* e condução da videira em latada), orientou a produção sobre

¹ Em francês, existe a palavra *foxé*, para definir o gosto ou sabor particular de certas variedades americanas. Ele faz referência ao odor liberado por certos animais selvagens tais como a raposa (*fox*). Utilizaremos esta expressão em passagens deste trabalho.

* Por P. Byé; A. L. Da Silva; G. Desplobins y E. Penot.

um esquema técnico hoje dominante e dificilmente modificável a curto prazo, levando em conta os hábitos de produção e de transformação da uva.

B. Estado geral da viticultura brasileira

1. Situação atual do vinhedo

As áreas que haviam dobrado de 1945 a 1992, para se aproximar dos 64.500 ha anunciados pela UVIBRA² estão hoje reduzidas a 57.290 ha, segundo os números publicados pelo Ministério da Agricultura em 1998³. O vinhedo brasileiro está situado em vigésimo quinto lugar no *ranking* mundial (Quadro 1). Esse vinhedo está distribuído entre os Estados do Rio Grande do Sul, Santa Catarina, São Paulo, Paraná, Pernambuco e Minas Gerais. Aproximadamente 35% de sua superfície se destina à produção de

uva de mesa e 65% à uva transformada em vinho, suco e derivados.

Até o início dos anos 90, o Rio Grande do Sul detinha 70% da área plantada. Hoje, com um aumento moderado mas regular dos outros Estados produtores, ele responde por 60% (Quadro 2). Esse Estado continua, entretanto, a ser o primeiro produtor de uva do Brasil, com mais de 68% da produção em 1990 (Quadro 2). É, também, o primeiro produtor de vinhos finos e o único, de vinhos espumantes. Ao mesmo tempo, os estados de Santa Catarina e Pernambuco viram sua posição se reforçar, registrando a mais forte progressão em termos de área plantada, até 1992. Santa Catarina é hoje o segundo estado produtor de vinhos finos. Pernambuco, situado no Nordeste brasileiro, é capaz de obter até 2,5 colheitas por ano no Vale do São Francisco, graças à quantidade de sol desta região árida, aliada à irrigação.

Quadro 1. Superfície de videira cultivada e consumo de vinho no mundo

(1)	País	(2)	(3)	(1)	País	(2)	(3)	(1)	País	(2)	(3)
1	Espanha	1.240.000	39	9	Argentina	205.000	42	17	Africa do Sul	107.000	9
2	Itália	894.000	60	10	China	185.100	-	18	Alemanha	102.475	23
3	França	885.000	63	11	Moldavia	185.000	-	19	Uzbequistão	82.000	-
4	Turquia	570.000	<1	12	Grecia	124.000	31	20	Iugoslávia	78.750	17
5	USA	280.000	7	13	Ucrania	122.000	-	21	Austrália	72.120	19
6	Iran	260.000	-	14	Chile	119.200	15	22	Rússia	70.000	13
7	Portugal	257.000	58	15	Bulgaria	111.000	22	23	Geórgia	68.000	-
8	Romenia	251.730	29	16	Hungria	110.000	30	24	Azerbadjão	66.070	-

(1) *ranking* mundial

(2) área em ha

(3) consumo / ano / hab em litros

Fonte: Giovannini, 1998

Quadro 2. Evolução da superfície plantada no Brasil: 1945-1998 (em ha)

Estados	1945	1950	1960	1970	1980	1988	1992	1998
Rio Grande do Sul	24.299	26.339	28.788	47.753	38.264	39.839	44.940	34.411
São Paulo	3.227	4.790	13.313	10.153	10.200	8.574	7.737	9.504
Santa Catarina	1.767	2.592	4.865	4.661	5.085	5.552	6.451	3.636
Paraná	1.336	1.959	2.580	2.045	2.237	2.430	2.508	3.800
Minas Gerais	1.206	1.218	1.556	1.307	1.030	437	614	785
Pernambuco	10	13	39	121	392	667	1.209	2.800
Outros (Bahia)	157	124	174	157	137	639	-	2.351
Total	32.002	37.035	51.315	66.197	57.345	58.138	63.459	57.287

Fonte: Pont, 1996 / Giovannini, 1998

² UVIBRA: União da Viticultura Brasileira. União federativa das diferentes organizações de produção.

³ Na ausência de cadastro vitícola nacional e de consensus sobre as estatísticas publicadas pelos diferentes organismos agrícolas e vitícolas locais, as

referências numéricas nas quais apoiamos este estudo, às vezes diferem segundo as fontes utilizadas. Assim, nos limitamos a mostrar somente as tendências mais significativas.

2. Situação da produção vitivinícola

Com uma produção anual da ordem de 300 milhões de litros de vinho, o Brasil se situa no 15º lugar na classificação mundial dos países produtores, logo atrás da Grécia e da Hungria. O peso da viticultura brasileira no mundo é pequeno, representando somente 8% da atividade no continente americano, e 13% daquela da América do Sul, onde a Argentina e o Chile contam respectivamente com 28 e 16%.

Como já foi mencionado, o Rio Grande do Sul é o maior produtor de uvas do Brasil. Depois de ter aumentado regularmente desde 1920 (Quadro 3), sua produção de uva conheceu uma primeira baixa entre 1970 e 1980. Por volta de 1985, quando ela havia sido restabelecida, há um novo

decréscimo, seguindo uma tendência regular, até se estabilizar em um nível de equilíbrio que oscila, dependendo do ano, entre 220 e 250 milhões de litros de produto transformado total (vinhos, suco e derivados) (Quadro 4).

Assegurando em 1990, mais de 68% da produção destinada à industrialização (Quadro 5), este estado, sozinho, é hoje responsável por 92,3% da produção nacional de vinhos e derivados do país (Pont, 1996). Por isso, é principalmente a viticultura do Rio Grande do Sul que teremos como referência ao longo deste estudo, e é sua evolução que tentaremos compreender.

Os outros Estados produtores são, por ordem de importância, Santa Catarina, São Paulo, Minas Gerais e Paraná (Quadro 6).

Quadro 3. Evolução da produção total de uva (1.000 toneladas)

1920	1930	1940	1950	1960	1970	1975	1980	1985	1988	1994	1995	1996	1997	1998
100	125	185	156	271	411	360	210	500	550	410	410	317	385	314

Fonte: IBGE, 1998

Quadro 4. Produção total de vinhos e derivados (1.000 litros)

1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
199.603	367.515	310.852	203.964	256.129	257.607	290.204	298.445	220.188	267.767	213.311

Fonte: UVIBRA

Quadro 5. Distribuição da produção de uva no Brasil em 1990

Estados	Produção (t)	Produção (%)
Rio Grande do Sul	538.705	68,5
São Paulo	126.225	16,1
Santa Catarina	70.805	9
Paraná	36.000	4,6
Pernambuco	14.483	1,8
TOTAL	786.218	100,0

Quadro 6. Produção de vinhos e derivados por Estado (1.000 litros)

Estados	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994
Rio Grande Sul	199.603	367.515	310.852	203.964	256.129	257.607	290.200
Santa Catarina	18.702	26.189	18.327	-	-	-	-
São Paulo	21.459	4.194	4.544	-	-	-	-
Minas Gerais	5.354	2.147	1.153	-	-	-	-
Paraná	568	466	772	-	-	-	-
Total	245.686	400.511	335.648	-	-	-	-

Fonte: UVIBRA / EMBRAPA

a. A produção de vinhos

1) Período 1970-1990 (Quadro 7)

A produção total de vinho conheceu um período de crise na primeira década, com uma queda de mais de um terço. Depois, vai haver uma retomada da produção, até atingir, no final dos anos 90, o mesmo nível inicial.

Este período é marcado pelo crescimento quase contínuo dos vinhos ditos 'finos', obtidos à partir de variedades européias (*Vitis vinífera*). Essa produção é fortemente impulsionada pela chegada de empresas multinacionais⁴ no início dos anos 70, chegando a triplicar até o final do período. E isso faz com que a proporção de vinho comum, produzido à partir de variedades americanas e híbridas, vai passar de 90% em 1970, para 74% em 1990. Ela vai decrescer ainda mais até 1993, quando não representa mais do que 64% do volume total dos vinhos, contra 36% dos vinhos finos (Quadro 8).

2) Período 1991-1998 (Quadro 8)

A produção global de vinho baixou de 35% neste período. Como os vinhos comuns conservam 72% de seu volume inicial, esta queda afeta mais fortemente os vinhos finos, cuja produção não representa hoje mais que 45% de seu volume de 1990.

Assim, o volume de vinhos 'comuns' reencontra hoje seu nível do início dos anos 70, ou seja: 82% da produção total de vinhos, apesar de, como foi visto, ter chegado a 64%, no início da década, sob a pressão das variedades de *Vitis vinífera*. Estes vinhos são produzidos à partir de variedades americanas e híbridas, que estão mais adaptadas às condições climáticas. Além da longevidade, elas têm uma boa resistência às doenças e uma produção alta e constante. Elas produzem um vinho dito 'comum', de gosto foxé mais ou menos pronunciado. Esse sabor é geralmente bem apreciado pelos consumidores

Quadro 7. Evolução da produção dos dois tipos de vinhos: 1970-1990 (1.000 litros)

	1970	% en 70	1975	1980	1985	1990	% en 90
Vinho comum	217.209	90	177.401	130.308	276.512	210.548	74
Vinho fino	23.899	9,9	39.425	31.741	67.035	73.689	26
Total	241.108	-	216.826	162.049	343.547	284.237	-

Fonte: UVIBRA

Quadro 8. Evolução da produção dos dois tipos de vinhos: 1991-1998 (1.000 litros)

Vinhos	1991	1992	1993	%1993	1994	1995	1996	1997	1998	%
Vinhos comuns (<i>Vitis labrusca</i>)										1998
Tinto	90.321	118.639	101.203	69,5	161.480	167.174	115.897	116.458	102.127	56
Rose	11.401	19.163	14.333	9,8	12.302	15.473	12.947	24.514	16.547	9
Blanco	25.046	25.446	30.102	20,7	18.292	32.142	24.074	41.843	32.140	17
Subtotal	126.768	163.248	145.638	63,7	192.074	214.788	152.918	182.816	150.815	82
Vinhos finos (<i>Vitis vinífera</i>)										
Tinto	12.002	13.450	27.054	32,6	15.647	11.924	12.820	12.591	8.716	5
Rose	210	307	1.015	1,2	667	992	611	606	798	4
Blanco	33.307	38.856	55.015	66,2	42.420	34.210	31.894	33.792	23.384	13
Subtotal	45.519	52.613	83.084	36,3	58.734	47.126	45.325	46.988	32.899	18
TOTAL	172.287	215.861	228.722	100	250.808	261.915	198.243	229.804	183.712	100

Fonte: Pont, 1996 / UVIBRA, 1998

⁴ O francês Martini que lança em 1966 seu Château Duvalier, depois Chandon; o americano Heublein, Seagram (americano-canadense), Rémy Martin.

de todo continente americano, mas não agrada aos consumidores europeus. Ele muda de acordo com as variedades e se torna mais forte quanto mais longa é a fase de maceração. A produção de vinho a partir dessas variedades tende a diminuir desde o início da década, mas o cultivo delas pode resistir graças à abertura dos mercados internacionais de suco concentrado, no início dos anos 70, fato que relançou essa indústria e deu, assim, a essas variedades, um novo alento.

A participação dos vinhos 'finos' no volume diminuiu, perto da metade, desde o início da década, não representando, hoje, mais que 18% do total de vinhos, quando ultrapassava 33% em 1993. Ela retornou, desta forma, ao nível do início dos anos 70. Essa queda é particularmente forte nos vinhos tintos, que passam de aproximadamente 12% a 5%, o que pode, sem dúvida, ser explicado pela concorrência de vinhos estrangeiros, beneficiados pela abertura das fronteiras no ano anterior (item B. 3. d., p. 145). Apesar dos vinhos brancos estarem em queda de perto da metade da produção, com 13% do total de vinhos finos, eles representam doravante a maioria dos vinhos desta categoria, destinados mais a elaboração de espumantes. Esses vinhos são elaborados à partir de variedades de *Vitis vinifera*, menos adaptadas às condições climáticas, o que limita a sua longevidade e as tornam muito sensíveis a doenças. Elas produzem entre 25 e 50% a menos que as variedades americanas e híbridas e sua produção oscila mais em função das condições de cada ano. Introduzidas no início dos anos 70, elas conheceram uma grande progressão devida essencialmente aos grandes produtores e industriais que foram, progressivamente, impondo-as aos produtores locais. Apesar disso, uma queda vai se iniciar em 93, chegando, hoje, à estagnação.

b. Os produtos derivados

No momento em que as multinacionais vão se especializar em vinhos de qualidade, impulsionando a cultura de variedades européias (*Vitis vinifera*), uma importante unidade de transformação de uva em suco⁵ se instala, em 1974, no Rio Grande do Sul. Esta unidade cria uma forte demanda por uva produzida a partir de variedades americanas (*Vitis labrusca*), aumentando de forma considerável o mercado para esse tipo de uva. Vemos que os volumes produzidos de suco concentrado permaneceram estáveis entre 1988 e 1998. Já nesses dois últimos anos, eles apresentaram uma grande progressão, com aproximadamente metade do volume produzido sendo destinado à exportação (Quadro 9).

Um outro produto de diversificação para *Vitis labrusca*, 'o cooler', entra no mercado em 1987. Naquele ano, ele representou 4,5% da totalidade de vinhos e derivados; mas decresceu em seguida (Quadro 10). Ainda que não se tenha dados recentes, tem-se indicativos de que alguns industriais buscam reabilitar esse produto em seus projetos de diversificação, principalmente certas cooperativas. Não se pode esquecer, também, da produção do vinagre 'de vinho', que depende inteiramente da produção da *Vitis labrusca*.

Por outro lado, a produção de uva de mesa, que sai geralmente de variedades de *Vitis labrusca*, decresce fortemente no Estado do Rio Grande do Sul (Quadro 11). Os outros Estados produtores de uva, como São Paulo, Pernambuco ou Paraná, é que tendem a desenvolver essa produção.

Se a produção global de vinhos no Brasil perdeu mais de um terço daquele volume atingido em 1990, essa diminuição se fez sentir, sobretudo,

Quadro 9. Evolução da produção de sucos comercializados (1.000 litros)

Items	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
(1)	18.562	10.966	16.156	21.017	31.525	21.019	14.857	25.041	14.519	21.951	14.851
(2)	5.973	4.831	8.673	8.864	7.053	8.586	9.795	9.035	7.074	11.014	10.381
TOTAL	24.535	15.797	24.829	29.881	38.578	29.605	24.652	34.076	21.593	32.965	25.232
(3)	65,8	52,2	54,0	50,7	68,0	69,3	58,7	44,4	48,8	61,6	46,1

(1) Suco simples (2) Suco concentrado (3) % do volume para exportação(suco concentrado)

Fonte: UVIBRA

⁵ Suvalan em 1974, que mais tarde será Tecnovin, com uma capacidade atual de 250.000 toneladas de uva por ano.

Quadro 10. Vinhos e produtos derivados da uva comercializados em 1994

	(1.000 litros)	(em %)
VINHOS COMUNS	180.300	67,8
- tintos	140.200	52,7
- roses	13.800	5,2
- brancos	26.300	9,9
VINHOS FINOS	46.500	17,5
- tintos	13.300	0,5
- roses	1.600	0,6
- brancos	31.600	11,9
VINHOS ESPECIAIS(1)	1.400	0,5
VINHOS ESPUMANTES	2.700	1,0
SUCOS	16.500	6,2
- simples	6.500	2,4
- concentrados	10.000	3,8
FILTRADOS DOCE	12.200	4,6
COOLER (2)	2.800	1,1
OUTROS	3.500	1,3

(1) Vinhos especiais proveniente de assemblage de variedades híbridas e viníferas.

(2) Novo produto obtido a base de suco de fruta e compostos da indústrias de refrigerantes.

Fonte: EMBRAPA, 1995

Quadro 11. Evolução da produção de uva de mesa no Rio Grande do Sul (em kg)

Uva	1994	1995	1996	1997	1998
Tinta	3.853.587	80.197	1.389.173	374.934	21.638
Branca	234.275	54.775	903.463	505.316	114.881
TOTAL	4.087.862	134.972	2.292.636	880.250	136.519

Fonte: UVIBRA, 1998

nos vinhos finos. Para eles, o nível de produção baixou perto de cinquenta por cento. Ressalte-se que as uvas que os produzem (*Vitis vinífera*) não encontram outra utilização.

Já os vinhos comuns apresentam melhor tendência a resistir, apesar de uma baixa de mais de um quarto na produção. Mas, sobretudo, as uvas que os produzem (*Vitis labrusca*) podem ser destinadas, também, à indústria de suco e de bebidas em geral, visto sua melhor produtividade, aliada a um menor custo de produção.

Com uma grande diversidade de produtos elaborados (Quadro 10), vemos que essa diversificação depende fortemente do tipo de variedade cultivada (Quadro 12), o que vai ser determinante sobre as opções técnicas tomadas nesse nível.

3. O comércio de vinhos e produtos derivados

a. O consumo e os tipos de mercado

O mercado brasileiro é muito restrito, principalmente por causa dos hábitos de consumo orientados para outras bebidas tais como a cachaça, a cerveja, os refrigerantes e os sucos (Quadro 13). Em uma população total de 160 milhões de habitantes, somente 10 a 15% tomam vinho regularmente. Ou seja, são aproximadamente 16 milhões de consumidores que absorvem 98% da produção de vinhos e espumantes. Com somente 1,8 litros de vinho consumido por habitante e por ano (contra, por exemplo, 63 na França - ver Quadro 1, p.138), o consumo brasileiro varia muito segundo o nível de urbanização e a renda da população dos

Quadro 12. Tipos de produtos obtidos em função da variedade

Tipo	Variedade	Uva de mesa	Vinho comum	Suco	Cooler	Vinho especial (Vermute)	Vinho fino	Espumante
Americana	Isabel	X	X	X	X			
	Bordo		X+	X+	X+			
	Concord	X	X	X++	X			
	Herbemont		X			X		
Híbrida		X						
Vinífera tinta						X		
Vinífera branca					X+	X	X	

Nota: + ou ++ indica o nível de adaptação ao produto

Quadro 13. Consumo médio das principais bebidas em 1994 (hab/ano)

Bebidas	%
Cerveja	35,0
Refrigerantes	35,0
Leite	20,0
Cachaça (1)	6,7
Vinhos	1,8
Bebidas destiladas(2)	1,6

(1) Álcool de cana de açúcar

(2) Uísques, conhaques

Fonte: Pont, 1996

Quadro 14. Principais Estados consumidores de vinho no Brasil em 1994 (1.000 litros)

Estado	Consumo total	População (1.000)	Litros/hab.
São Paulo	114.285	31.192	3,7
Rio Grande do Sul	52.665	9.127	5,8
Rio de Janeiro	22.711	12.584	1,8
Paraná	19.582	8.415	2,3
Minas Gerais	14.616	15.746	0,9
Bahia	11.004	11.801	0,9

Fonte: IBGE, 1999

Estados (Quadro 14). Assim, as possibilidades de escoar o produto no mercado interno estão distribuídas de forma muito desigual (Quadro 15).

O mercado de vinhos brasileiros apresentou, no entanto, uma forte expansão nesses últimos trinta anos (Quadro 16). Com 245 milhões de litros de vinho adquiridos por ano, o consumo até aqui direcionado para os vinhos ditos 'comuns' parece ainda poder aumentar. De acordo com certos profissionais, a publicidade sobre as contribuições positivas que o vinho traz à saúde, somada ao efeito copa do mundo⁶, podem provocar um aumento das vendas, principalmente de vinhos espumantes, por ocasião das festas do novo milênio. Com uma colheita de 1999 anunciada

Quadro 15. Distribuição do mercado de vinhos no Brasil em 1990

Estado	Quantidade comercializada (litro)
São Paulo	992.000
Rio Grande do Sul	479.020
Rio de Janeiro	198.130
Paraná	166.860
Minas Gerais	124.470
Bahia	82.260
Santa Catarina	66.700

Fonte: IBGE, 1999

⁶ A Copa Mundial de Futebol de 1998, realizada em França, implicou numa forte divulgação deste país no Brasil, destacando-se a produção e hábito do consumo de vinhos.

como a colheita do século em quantidade e qualidade, verifica-se junto aos produtores de vinho uma grande efervescência para satisfazer as encomendas. O que permite que se pense que esta expansão, sem dúvida, não está terminada.

O acesso ao consumo está intimamente ligado ao nível social e conseqüentemente, à renda. Os vinhos ditos 'comuns', são essencialmente consumidos por uma população que ganha até 10 salários mínimos mensais (US\$ 700); a camada imediatamente superior, que ganha até 20 salários mínimos (US\$ 1800) e que não representa mais do que 5% da população, se consagra mais aos vinhos 'finos'. Os espumantes, ou 'champanhes', tem 50% consumidos pelos estratos que têm um poder de compra superior a 20 salários mínimos e 25%, por aqueles que ganham entre 10 e 20 salários mínimos.

O vinho não faz parte dos hábitos alimentares dos brasileiros. A exceção está na região sul do país – e das populações que daí migraram para outras regiões – onde a cultura européia deixou alguns traços. Sinônimo de *status* social, o vinho é uma bebida essencialmente 'festiva': 70% dos negócios de certas empresas são realizados por ocasião das festas de fim de ano. Além disso, o vinho ainda é considerado uma bebida para ser consumida apenas quando a temperatura é inferior aos 20 graus, o que corresponde, grosso modo, aos três meses de inverno austral (junho, julho e agosto). Sem cultura vinícola, o consumidor brasileiro define seu consumo pelo rótulo e pelo país de origem. Por isso, quando houve uma maior abertura das fronteiras, ele voltou-se para os vinhos de origem européia, em detrimento da produção local.

b. O mercado interno

O mercado brasileiro teve um aumento em suas vendas de 122% entre 1969 e 1994. Ou seja, houve um crescimento médio de 5,5% ao ano (8%, em 96). Noventa por cento das vendas são realizadas na região Centro-Sul (Quadro 16),

particularmente nos Estados do Rio de Janeiro, São Paulo, Paraná e Rio Grande do Sul⁷. Estes Estados concentram um pouco mais de um terço da população e é neles onde se encontram as maiores índices de consumo por habitante⁸. Esse consumo concerne, sobretudo, os vinhos finos.

As populações rurais de renda baixa da região de produção, na região de Bento Gonçalves, consomem o vinho 'comum'. Esse mercado estático e, sobretudo, local, se mantém há quatro ou cinco gerações. A partir dele, contudo, com a importante migração de gaúchos para outras regiões no interior do país, vão se abrir novos mercados para esse tipo de vinho de consumo corrente. Uma exportação para outros Estados, como Paraná, Mato Grosso do Sul, Mato Grosso e Goiás, por exemplo, passa a ganhar importância. Também nota-se o consumo deste tipo de vinho no meio urbano e no litoral, por homens de baixa renda, em misturas com refrigerante como o 'porta aberta' (vinho mais Coca-Cola).

Tendo em vista a forte estratificação do consumo, pode-se pensar que as perspectivas do mercado de vinhos comuns continuarão ligadas à capacidade do setor de manter preços modestos – ou diminuí-los ainda mais – para atingir outras categorias de consumidores de baixo poder aquisitivo. Para os vinhos finos, as perspectivas de desenvolvimento no mercado interno parecem abertas. Os movimentos recentes na economia brasileira indicam, de um lado, uma baixa do poder aquisitivo na classe média, que consome esse tipo de vinho, e, de outro, um encarecimento relativo dos produtos importados. Ressalte-se que o custo de produção elevado dos vinhos brasileiros, os tornam pouco competitivos em igual qualidade, face aos vinhos argentinos e, principalmente, chilenos. Entretanto, como 40% das pessoas declaram consumir vinho ocasionalmente (entre 1 vez por mês e 1 vez por semana), e somente 19% declaram consumir regularmente (pesquisa realizada em 1994 pelo grupo de pesquisa internacional sobre bebidas alcoólicas, citada por M. Pont), o potencial de consumo nas grandes cidades do sul do Brasil parece bastante forte.

c. As exportações

Fracas nos anos 80, elas tiveram uma importância relativa em meados dos anos 90, passando de 2,6% em 91 à 5,3% em 95. Atualmente elas voltaram a ser praticamente desprezíveis, situando-se ao redor de 2% (Quadro 17). Há marcas presentes nos mercados

⁷ Consumo respectivo desses quatro Estados: 1,8 – 3,7 – 2,3 e 5,8 litros/hab/ano, contra um consumo nacional médio/hab/ano de 1,8 litros.

⁸ Consumo de 5,8 l/hab/ano nesse Estado e de 35 l/hab/ano na zona de produção de Bento Gonçalves, contra 5,8 em média para todo o Rio Grande do Sul.

Quadro 16. Comercialização de vinhos e derivados por Estado, 1990 - 1995,
(1.000 litros)

Estado	1990	1991	1992	1993	1994	1995	Crescimento de 90 - 95 (%)
São Paulo	25.943	25.943	19.540	23.739	25.722	21.308	-17,9
Rio Grande Sul	15.544	16.807	13.402	17.114	15.974	14.051	-9,6
Rio de Janeiro	5.976	6.344	5.501	6.882	10.072	9.779	63,6
Paraná	3.686	3.390	3.350	12.585	9.723	8.305	125,3
Minas Gerais	1.872	2.272	2.855	4.192	3.506	3.962	111,6
Santa Catarina	1.672	1.387	1.537	2.172	2.802	2.638	57,8
Bahia	1.439	1.876	1.580	1.556	764	1.079	-25,0
Pernambuco	653	933	853	1.496	1.150	694	6,3
Distrito Federal	816	774	916	1.058	656	500	-38,7
Outros	4.107	3.302	4.689	6.635	5.595	4.352	6,0
Total	61.708	63.028	54.223	77.429	75.964	66.668	8,0

Fonte: UVIBRA, 1996

Quadro 17. Venda de vinhos e espumantes no mercado interno e externo,
(1.000 litros)

Mercado	1990	1990 (em %)	1991	1992	1993	1994	1995	1995 (em %)	Crescimento 90-95 (em %)
Mercado interno									
Brasil	61.708	95,7	63.028	54.223	77.439	75.964	66.668	90,4	8,0
Exportação									
EUA	2.749	4,3	3.188	4.660	6.025	5.651	6.344	8,6	130,8
Outros	42	0,1	24	38	49	341	758	1,0	1.704,8
Total	64.500	100,0	66.240	58.921	83.513	81.956	73.770	100,0	100,0
Importação									
				5.125			16.960		230,8 (de 92-95)

Fonte: UVIBRA, 1996

dos Estados Unidos (o Marcus James, da Cooperativa Aurora, era o terceiro vinho mais vendido no mercado dos EUA), do Reino Unido (onde o espumante Diamantina, da Chandon, foi duas vezes premiado) e do Canadá (Pont, 1996). Esses três países são os principais clientes do Brasil; o primeiro recebendo 78% das exportações e os outros dois, 5% cada um. Com a recente baixa da produção, essas exportações foram, contudo, praticamente interrompidas, tendo sido priorizada a satisfação da demanda interna. Além disso, a exigência de um padrão estável de qualidade para os vinhos destinados à exportação é dificilmente atendida, em função das condições climáticas das regiões produtoras no Brasil (item II. B. p. 147).

d. As importações

A abertura do mercado interno propiciou, em 1992, um verdadeiro crescimento das importações (Quadro 18), causando, desde então, uma concorrência exacerbada com os vinhos locais. A partir daí, o mercado brasileiro é visto um bom 'alvo' pelos países exportadores.

É assim que os vinhos brancos alemães (chamados 'vinhos azuis', por causa de sua garrafa desta cor), bem adaptados à preferência dos brasileiros por alimentos e bebidas de sabor adocicado, viram suas vendas explodir entre 1994 e 1996. Neste período, o volume exportado para o Brasil aumentou em 320%. Posicionados na

Quadro 18. Volume de importações e países de origem (em litros)

País	1992	1995	Crescimento 1992-1995 (em %)
Uruguai	45	20.547	45.560,0
EUA	15.975	104.058	551,4
França	304.929	1.315.413	331,4
Alemanha	2.348.496	9.872.919	320,4
Itália	479.583	1.364.049	184,4
Portugal	363.789	972.882	167,4
África do Sul	6.561	17.244	162,8
Espanha	44.361	100.080	125,6
Chile	1.007.369	2.267.541	111,6
Iugoslávia	25.596	51.840	102,5
Argentina	432.243	854.487	97,7
Israel	3.168	1.881	-40,6
Outros (1)	29.457	13.815	-53,1
TOTAL	5.125.572	16.956.756	230,8

(1) Áustria, Austrália, Bélgica, Bulgária, Eslovénia, Holanda, Reino Unido, Suíça, Tchecoslováquia, ex-URSS, México, Peru

Fonte: Pont, 1996

mesma faixa de preços que os vinhos locais correspondentes (US\$ 3,20), os vinhos alemães se beneficiam, então, do *status* mágico de produto importado para um consumidor que começava a ter acesso a esse tipo de novidade. Além disso, os vinhos argentinos e, principalmente os chilenos, muito competitivos graças às condições de solo e de clima e à ausência de problemas de doenças nos vinhedos, são sérios concorrentes nos vinhos tintos. No mesmo período 1994-96, a venda dos vinhos tintos destes países no Brasil, aumenta em 243%. A preço igual (US\$ 3,50) eles eram, até este ano, preferidos ao vinho nacional. Destaque-se que a Argentina exporta, também, vinhos comuns a preços muito baixos. Há, da mesma forma a importação de vinhos italianos. Os mais freqüentemente comercializados se situam entre US\$ 6.00 e US\$ 8.00. Quanto aos vinhos franceses, eles só representavam 7,7%

em volume, mas 13% em valor. Isso porque são importados quase que unicamente os grandes 'crus' classificados.

II. O setor de produção e seus níveis de organização e de regulação

A. A principal zona de produção

A produção no Rio Grande do Sul reflete todas as evoluções anteriormente descritas. Apesar de um desejo de reestruturação com a introdução, pelas multinacionais, de variedades de *Vitis vinífera* destinadas à elaboração de vinhos finos, a produção do Rio Grande do Sul permanece até hoje dominada, a mais de 80%, pelas variedades americanas (*Vitis labrusca*) e híbridas (Quadro 19). Destas, destaca-se a variedade

Quadro 19. Proporção das variedades das duas espécies no vinhedo

Espécies	1980	1982	1984	1986	1988	1990	1992	1994	1998
<i>Vitis labrusca</i>	82	82	81	78	79	78	79	81	81
<i>Vitis vinífera</i>	18	18	19	22	21	22	21	19	19

Fonte: EMBRAPA, 1995.

Isabel que, sozinha, representa 47,2% das áreas plantadas e perto de 56% do volume colhido (Quadro 20). Essa variedade, assim como a *Bordô*, é muito apreciada no mercado de vinhos comuns por causa da forte coloração que ela dá ao produto final. E esse aspecto é muito apreciado pelos consumidores brasileiros deste tipo de vinho. As áreas plantadas com variedades européias (*Vitis vinífera*) ainda são inferiores, hoje, a 20%, e são dominadas pelas variedades brancas destinadas à elaboração de espumantes (Quadro 21).

B. Condições pedo-climáticas

O vinhedo do Rio Grande do Sul está concentrado na Serra Gaúcha, zona vitícola relativamente homogênea. Ela corresponde à micro-região que engloba as cidades de Caxias do Sul, Bento Gonçalves e Flores da Cunha, principais municípios produtores, respondendo sozinhas por perto de 43% da produção nacional.

Essa micro-região, situada a uma altitude média de 700 a 800 metros, se caracteriza por um relevo

Quadro 20. Superfície e produção de uva das principais variedades cultivadas de *Vitis labrusca*

Americanas e híbridas	Área (ha)	% do total	Produção (t)	% do total americanas
Bordo	2.324	12,2	34.875	9,9
Concord	1.795	9,4	1.949	0,5
Herbemont	1.040	5,4	22.527	6,4
Isabel	8.979	47,2	197.691	55,9
Niagara branca	1.592	8,3	26.967	7,6
Niagara rosada	1.305	6,9	18.838	5,3
Seibel	943	5	16.038	4,5
total das 7 variedades	17.918	94,2	319.885	90,5
TOTAL – <i>Vitis labrusca</i>	19.012		353.570*	

* Uma parte da produção é transformada em suco.

Fonte: EMBRAPA, 1998. Cadastro vitícola do Rio Grande do Sul.

Quadro 21. Superfície e produção de uva para as 10 principais variedades de *Vitis vinífera*

Vinífera	Área (ha)	% do total	Produção (t)	% do total
Cabernet Franc	291	6,5	3.527	5,4
Cabernet Sauvignon	414	9,3	4.911	7,5
Merlot	336	7,5	4.663	7,1
Tannat	130	2,9	1.810	2,7
Total cinco variedades tinto	1.171	26,0	14.911	23,0
Chardonnay	235	5,2	2.387	3,6
Moscato Branco	568	12,7	12.922	19,8
Riesling Itálico	629	14,0	8.713	13,3
Sémillon	271	6,0	4.376	6,7
Trebbiano	493	11,0	7.541	11,5
Total cinco variedades branco	2.196	49,0	35.939	55,0
Total 10 variedades	3.367	75,0	50.850	78,0
TOTAL	4.472		65.337	

Fonte: EMBRAPA, 1998. Cadastro vitícola do Rio Grande do Sul.

bastante acidentado, montanhoso em certos lugares. Com uma pluviometria de 1.760mm por ano, taxa de umidade relativa de 77% e duração média do período de sol não ultrapassando 2.250 horas por ano, suas condições climáticas não são favoráveis à videira (Quadro 22). Os solos são heterogêneos e freqüentemente pouco profundos, com um baixo nível de fertilidade natural. Eles são deficitários principalmente em fósforo, o que exige numerosas correções. Por outro lado, eles são ricos em potássio e em matéria orgânica.

Quadro 22. Pluviometria e temperaturas médias da Serra Gaúcha : 1969 - 1990

Mês	Pluviometria	Temperatura
INVERNO		
Junho	150	12
Julho	160	13
Agosto	170	14
PRIMAVERA		
Setembro	180	15
Outubro	150	17
Novembro	140	18,5
VERÃO		
Dezembro	145	19,5
Janeiro	140	22
Fevereiro	145	21
OUTONO		
Março	145	18,5
Abril	120	17
Mai	110	14

Fonte: Mevel, 1992. Aspects viticoles du Brésil

A área média das unidades de produção é pequena : aproximadamente 20 ha. Com freqüência essas unidades têm uma parcela pouco valorizada (floresta e principalmente pastagens que suportam uma baixa lotação animal por hectare), havendo, assim, potencial de expansão para a cultura da videira. Praticase, quase sempre, a policultura e a criação animal. A produção vitícola representa a principal atividade das unidades em que ela está presente. Em 1992, essa produção participava com 70% na renda dos agricultores; o resto dela sendo gerada por outras frutíferas perenes ou por culturas anuais, especialmente o milho e o feijão.

C. Produtividade e técnicas de condução

Há grandes diferenças de rendimento entre os dois tipos de videira: a americana e a européia. Essas diferenças podem ser atribuídas a duas

razões principais: a primeira, varietal; a outra, ao modo de condução utilizado.

As variedades americanas (*Vitis labrusca*) e híbridas, estão bem adaptadas às condições pedo-climáticas difíceis da região. Apresentam boa adaptação aos solos com uma boa resistência ao parasitismo (filoxera, antracnose, fusariose, etc.), resistindo também às condições climáticas, exigindo assim um número limitado de tratamentos (8 a 10 tratamentos por ano, no total), sobretudo anti-criptogâmico (80% das intervenções). Por isso, as videiras constituídas por essas variedades tem uma longevidade produtiva elevada, freqüentemente bem superior a 50 anos. Pode-se constatar, interrogando os viticultores, que boa parte das videiras são centenárias. Há parcelas que não foram jamais replantadas desde a instalação dos colonos. Em geral é feita apenas a substituição anual de algumas plantas com problemas. Utiliza-se para isso mudas que, quando compradas, custam aproximadamente um real (R\$ 1,00). O mais freqüente, no entanto, é a produção destas mudas pelos próprios agricultores, a partir de material vegetal retirado de plantas consideradas mais interessantes, dentro ou fora da unidade produtiva. Neste processo, não são tomadas precauções particulares no plano sanitário. O custo de implantação é, assim, muito baixo; ainda mais se for considerada a longevidade de produção. E o custo dos tratamentos sanitários permanece aceitável ao viticultor.

Além dessa boa adaptação das variedades de origem americana, os italianos adaptaram um sistema de condução que permite que elas expressem plenamente o seu potencial produtivo: a latada. As plantas, colocadas geralmente a intervalos de 1,5 metros, em linhas espaçadas de 3 metros entre elas, são formadas numa altura próxima a 2 metros. De cada lado da planta, dois ramos são conduzidos na horizontal sobre fios perpendiculares à linha e vão assim encontrar os dois ramos da planta vizinha. Daí vem o nome de 'pérgula' dado a esse sistema de condução em treliça continua. Desta forma, cada ramo recobre uma superfície maior que um metro quadrado, dando à planta uma cobertura total de mais de quatro metros quadrados. Os cachos pendem, então, sob o 'teto' formado pelos ramos e pela folhagem. A altura deste 'teto' varia entre 1,80 e 2,00 metros, conforme o tamanho de quem realizou a plantação. Esse sistema de condução favorece a quantidade em detrimento da qualidade de maturação da uva, uma vez que ela fica mal exposta ao sol. A latada permite que as variedades americanas ou híbridas atinjam

rendimentos superiores a 25 toneladas por hectare. A média observada chega, com frequência, às 20 toneladas por hectare.

No caso da videira européia (*Vitis vinifera*), ao contrário, há pouca resistência ao parasitismo proveniente do solo e resultante das condições climáticas. Somente uma seleção de porta-enxertos resistentes pode contornar os problemas do solo. Na ausência de produção de mudas no Brasil, estas são importadas principalmente da Europa. Isso causa três grandes problemas. O primeiro está ligado a não concordância das estações do ano, obrigando a armazenagem em câmara fria durante dois ou três meses depois de sua chegada, o que pode acarretar sérias conseqüências sobre o vigor. O segundo, está ligado à insuficiência de meios técnicos e legislativos para que o necessário controle sanitário seja realizado, a fim de impedir a difusão de mudas portadoras de doenças, principalmente, as viroses. Enfim, o terceiro problema refere-se à adaptação do porta-enxerto ao solo. Não é certo que esse fator seja considerado e exigido pelos importadores aos viveiristas europeus. Em certos casos os porta-enxertos também podem ser produzidos pelo agricultor, que corre, então, grandes riscos de transmitir doenças na plantação (geralmente viroses). No que concerne às pragas e doenças da parte aérea das vinhas, são necessários 15 a 20 tratamentos por ciclo vegetativo. O problema maior são os ataques de fungos. Chega-se, desta forma, ao dobro dos tratamentos normalmente utilizados para videiras americanas. Essa vulnerabilidade, somada à sensibilidade ao parasitismo de raiz, conduz a uma degeneração acelerada das videiras a partir do seu décimo ou décimo quinto ano. Algumas delas não ultrapassam o oitavo ano. Ao contrário das americanas, reserva-se a essas videiras um modo de condução aberto, do tipo 'lira' (videira conduzida verticalmente, sobre um duplo fio disposto em V) ou 'espaldeira' (videira conduzida verticalmente, sobre dois ou três fios verticais). O objetivo é favorecer a melhor maturação da uva, o que é necessário à elaboração de vinhos de qualidade. Em relação à latada, esse modo de condução limita em 25 a 50% a quantidade de uva produzida por hectare. Em média, ela se situa em dez toneladas por hectare. Quando a videira é jovem e corretamente conduzida, pode se atingir 15 toneladas por hectare. Através de pesquisas realizadas na região, verificou-se que o preço elevado das mudas – aproximadamente R\$ 5 – é responsável por mais de 50% do custo de implantação (fora mão de obra eventual) em *Vitis vinifera* (Quadro 23). Apesar do menor número

de plantas por hectare, para melhorar a penetração da luz, esse custo de implantação permanece 50% superior em relação às americanas quando as mudas são feitas na propriedade, e de mais de 35%, quando elas são adquiridas de viveiristas.

D. Os produtores e as estruturas de produção

As melhores terras da região tendo sido destinadas aos imigrantes alemães em 1840, os italianos se vêem colocados mais para o interior, onde a floresta ocupava a maioria dos espaços. Para aí implantar, entre outras culturas, a videira, eles realizaram, com a força de seus braços, o desmatamento. Criou-se, assim, um forte sentimento que os liga entre si e a esse território e que os conduz a se proteger da entrada de estrangeiros em suas comunidades. É assim, também, que eles adquirem o sentimento de que são os únicos capazes de, na região, cultivar a videira, seja por seu *savoir-faire* técnico, seja por sua coragem. Para eles, mesmo que um apoio técnico permitisse aos outros cultivar a videira, esses não italianos não teriam condições de enfrentar as condições de trabalho exigidas pelo parreiral (vinhedo). Desta situação de pioneiros da viticultura, instalados com o suor de seu rosto, resulta uma certa arrogância que leva a maioria dos viticultores de origem italiana, a rejeitar os conselhos vindos do exterior. Sobretudo se eles são transmitidos por jovens técnicos.

A partir da atribuição a esses colonos italianos de um lote de 24 hectares (a chamada 'colônia'), no início do ano 1870, as áreas dessas propriedades de tipo familiar foram sendo fragmentadas ao longo das gerações. Hoje, aproximadamente 16.000 famílias produzem vinho na Serra Gaúcha. Elas adquiriram suas propriedades seja por herança, ou seja, o que é

Quadro 23. Comparação de custos de implantação de *Vitis labrusca* e *Vitis vinifera*, (em R\$)

	Variedades		
	<i>Labrusca</i> (2.500 / ha)	<i>Vinifera</i> (1.500 / ha)	
Mudas produzidas	-	-	-
Mudas adquiridas	-	2.083	7.500
Latada completa	3.194	3.194	3.194
Fertilização	4.250	4.250	4.250
TOTAL	7.444	9.527	14.944

mais freqüente, por compra. A média de idade desses produtores é elevada, se situando ao redor de 50 anos. Quinze a vinte por cento tem entre sessenta e setenta anos e apenas 5 a 10% estão na faixa de 30 a 35 anos. O êxodo dos jovens para as grandes cidades é grande. As crianças são envolvidas nas atividades da cultura da vinha desde a mais tenra infância. A viticultura ainda hoje é praticada quase que apenas pelos descendentes de italianos. Noventa e cinco por cento dos produtores tem essa origem, sendo os 5% restantes compostos por mestiços de italianos e portugueses. A área média das propriedades é pequena (20 ha em Bento Gonçalves e 15 ha em Flores da Cunha), e a mão de obra disponível elevada (4 UTH em média). Predomina uma produção bastante diversificada (policultura vegetal e criação animal). De 10 a 60% da área total, segundo o caso, são destinados à videira; o resto é ocupado com pastagens, cereais, milho, feijão, pomares, floresta e terra desocupada. A área média consagrada à videira nas propriedades é de 3,6 ha e a especialização vitícola perde espaço.

A assistência técnica é prestada pelas cooperativas melhor estruturadas, por algumas grandes cantinas e, sobretudo, pelas grandes adegas. As orientações técnicas partem, também, da EMBRAPA⁹ e da EMATER/RS¹⁰. Esta última dispõe de um escritório regional e de escritórios nos municípios, apoiados pelas secretarias de agricultura das prefeituras.

Em função da produção, podemos distinguir três tipos de produtores:

a) pequenos produtores independentes de uva destinada a fazer vinho comum. Exceto para alguns proprietários de adegas ou 'cantinas rurais'¹¹, a vinificação é assegurada pelas cooperativas ou empresas de vinificação locais ('cantinas' ou vinícolas) às quais eles vendem sua produção. Esses viticultores são os mais tradicionalistas, os menos abertos à 'desa-

prendizagem' prévia, condição necessária para a adoção das variedades do tipo vinífera;

b) pequenos ou médios produtores transformadores, que passaram, nos últimos dez de anos, da produção de vinho comum, à produção de vinhos finos. A vinificação é feita na propriedade ('adegas') e a venda é direta ou a negociantes. Em certos casos, como aquele do Vale dos vinhedos, a propriedade é preparada para hospedar visitantes, associando turismo rural e venda no local. Seguindo as técnicas de produção e de vinificação introduzidas na região pelas multinacionais, algumas dessas adegas já adquiriram uma certa reputação e obtiveram alguns prêmios em concursos mundiais. A produção de vinhos finos começou com a reconversão de seus próprios vinhedos, mas o crescimento rápido da produção de vinho os obrigou a também comprar uva de terceiros. O que os coloca em concorrência com as grandes firmas multinacionais instaladas na região;

c) pequenos produtores de uva de *Vitis vinifera* vendendo sua produção seja às multinacionais ou cantinas especializadas em vinhos finos, seja às cooperativas de ponta, que produzem também esses vinhos (especialmente a Aurora).

No caso de produtores ligados às multinacionais, eles aceitaram uma forma de integração, devendo, por isso, responder a certas obrigações impostas pela empresa. Frequentemente selecionados com cuidado entre muitos produtores, eles se beneficiam de um acompanhamento técnico que procura, acima de tudo, lhes dar segurança. Em particular, no que se refere à 'reaprendizagem' que lhes é imposta para conduzi-los, a princípio, à especialização da unidade produtiva e, depois, às variedades de *Vitis vinifera*. Um verdadeiro trabalho de 'alfabetização técnica' é julgado necessário, principalmente para aqueles com mais de 50 anos onde a tradição italiana está mais fortemente enraizada. Algumas dessas empresas que possuem vinhedos, s utilizam com fins pedagógicos, organizando sessões de formação sobre cada etapa fundamental do ciclo da videira

⁹ Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária, órgão de pesquisa que está à frente do sistema brasileiro de pesquisa agrônômica.

¹⁰ Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural do Rio Grande do Sul.

¹¹ Pequena adega só para a vinificação, permitindo transformar a uva produzida na propriedade; para o autoconsumo e venda local 'a granel' ou para vender o vinho à uma grande cantina que o engarrafa e comercializa com sua própria marca.

E. Organização da transformação

Em 1992, a maior parte da uva para a produção de vinho e de suco era destinada ao setor agro-industrial que beneficiava aproximadamente 85% da produção. A vinificação na propriedade

representava 12% da colheita total e 3%, comercializado para consumo *in natura*. A comercialização se dá, no entanto, por cadeias bem diferenciadas para o vinho comum – onde a comercialização na origem (pequena adega, cooperativa, venda direta) mantém importância – e para os vinhos finos (Quadro 24). No início, por volta dos anos 30, a comercialização se organizou ao redor das cooperativas. Depois vieram as 'cantinas'. Com a chegada dos vinhos finos, nos anos 70, ela se expandiu às multinacionais. Já nos anos 80, se dá a entrada das cantinas especializadas nos vinhos finos. Até hoje, as pequenas cooperativas, apesar de suas tentativas atuais de diversificação, parecem ter dificuldades para acompanhar este mercado.

o vinho comum. O produtor, não somente tem a garantia da compra da totalidade de sua produção, sejam quais forem a quantidade e a qualidade, mas é beneficiado, também, por uma espécie de previdência social privada bastante vantajosa, principalmente em matéria de assistência médica.

O setor se encontra, entretanto, preso, entre as exigências de seus cooperados – que cobram reavaliações dos preços da matéria prima por eles fornecida – e o mercado que exige tanto preço baixo, quanto produtos de grande qualidade que apresentem a melhor relação qualidade-preço. As pequenas unidades locais, de 100 à 200 cooperados, estão perdendo

Quadro 24. Cadeias de comercialização por tipo de produção

Tipo de produto	Venda direta	Cooperativa	Cantina / empresa familiar	Empresa multinacional	Empresa agro-industrial
Vinho comum		X	X		
Vinho fino (tinto e branco)	X	X	X	X	
Suco		X			X
Uva de mesa	X				
Destilação de Álcool					X

Conta-se 412 empresas que transformam uva. Elas se repartem da seguinte forma:

- a) cantinas industriais particulares e multinacionais: 59%. Elas fabricam 69% dos vinhos comuns, 66% dos vinhos finos e 61% dos produtos derivados;
- b) cooperativas: 6%. Elas produzem 24% dos vinhos comuns, 33% dos vinhos finos e 39% dos produtos derivados, suco e concentrados principalmente;
- c) cantinas rurais: 33%. Elas participam com a produção de 7% dos vinhos comuns, 0,5% dos vinhos finos e 0,4% dos produtos derivados.

1. As cooperativas

O setor cooperativo, que ainda se beneficia de conquistas sociais que datam dos anos 30 quando a explosão do movimento no Rio Grande do Sul, continua a ter um papel importante para

espaço. Após terem encontrado graves dificuldades financeiras, ligadas a problemas de gestão (desacordo entre sócios, administração duvidosa no plano da competência e/ou da honestidade dos dirigentes) e a uma certa inércia face aos mercados ou às inovações tecnológicas, muitas das cooperativas desapareceram. A maior dentre elas – a AURORA, com um corpo de sócios efetivos variando, conforme o ano, em torno dos 1.200 aderentes – atravessa um período difícil. Apesar dos esforços feitos recentemente em matéria de equipamentos de vinificação, a qualidade da matéria prima continua dependente de um sistema de produção que pouco evoluiu. E os aderentes são, principalmente, os produtores mais tradicionalistas.

2. As cantinas particulares

As primeiras cantinas surgiram a partir de 1945. Após um desenvolvimento progressivo, algumas

creceram e, sob o impulso da presença das multinacionais, rapidamente adotaram as técnicas modernas de vinificação e os equipamentos a elas correspondentes.

Mais dinâmicas que as cooperativas, das quais captaram uma parte dos mercados, elas dividem 60% da produção com as multinacionais. Existem aproximadamente 300 cantinas de tamanhos variáveis, indo da 'cantina rural' do pequeno produtor independente à empresa industrial que pode atingir 10 milhões de litros.

3. As multinacionais

Implantadas desde o início dos anos 70, elas¹² originaram mudanças no setor vitivinícola. Apoiadas financeiramente por suas matrizes, elas rapidamente ocuparam uma parte importante do mercado de transformação, a partir de variedades de *Vitis vinifera*. Que, destaque-se, elas contribuíram para reimplantar. Especializam-se, então, na elaboração de vinhos finos e espumantes.

Buscando estar seguras de seu provisãoamento em matéria prima de qualidade, essas grandes empresas tentam remodelar as técnicas de produção e, progressivamente, levar seus produtores a se especializar. Através de um lento trabalho psicológico, reforçado por uma política de preços destinada a deixar o produtor confiante no plano técnico e financeiro, algumas dessas multinacionais vão levar parte deles a aceitar a condição de fornecedores integrados. Eles

passam, então, a sujeitar-se às normas de produção que elas impõem. Elas vão instaurar uma espécie de contrato a partir do fornecimento de mudas. O princípio deste contrato é que as mudas adiantadas ao produtor são reembolsadas, posteriormente, em uva¹³. Esse princípio vai ser adotado em seguida por boa parte das cantinas e pela cooperativa Aurora. É, antes de tudo, o meio para que se tenha o controle da escolha varietal. Mas, ao mesmo tempo, para obter a fidelidade dos fornecedores e para se assegurar, por razões sanitárias, a proveniência das mudas. Quanto ao modo de implantação, esses produtores são orientados a adotar sistemas abertos de condução, como a lira ou a espaldeira, em oposição à latada.

4. As cantinas particulares especializadas em vinhos finos

Um processo de especialização de certos produtores independentes começou após o início da década de 90. É o fenômeno mais recente e o sucesso obtido por quem adotou esta estratégia neste ano de 1999, demonstra que é interessante uma diversificação rumo à qualidade. Eles estão concentrados em um pequeno vale próximo a Bento Gonçalves, chamado Vale dos vinhedos¹⁴. Ao mesmo tempo que buscam valorizar uma qualidade particular do vinho que produzem – ligada ao solo, ao clima e à região, visando, inclusive, um registro de indicação geográfica do tipo 'denominação de origem'¹⁵ – eles procuram dinamizar o turismo rural com hospedagem nas propriedades.

¹² Martini, Chandon, Heublein, Seagram, Rémy Martin, G.Aubert.

¹³ 3kg de uva por muda durante três anos com um prazo de carência de um ano ; o prazo de carência podendo ser prolongado ou o prazo de entrega reduzido para os tipos ou variedades para desenvolver em prioridade.

¹⁴ Onde estão concentradas várias famílias italianas que basearam sua atividade na produção de vinho de qualidade aliada à valorização da imagem do Vale.

¹⁵ Projeto de criação da primeira Apelação de Origem Controlada brasileira, no seio da Associação PROVALE. Essa associação nasceu de um projeto mais global de criação de um Instituto Brasileiro do Vinho (IBRAVIN) tendo por função unir as organizações especializadas já existentes, como a UNIBRA (União dos Vitivinicultores Brasileiros, representante dos produtores de vinhos finos), a AGAVI (Associação Gaúcha dos Viticultores, representante dos produtores de vinho de mesa do RS) e a FECOVINHO (Federação das Cooperativas Vinícolas do RS). Esse

projeto do Instituto tem por finalidade estabelecer um diálogo entre as organizações da cadeia produtiva e os governos federal e estadual, para formular uma legislação comum em matéria de produção de vinho. Mesmo que o IBRAVIN tenha sido criado, os fundos já recolhidos sobre a venda de uva (correspondendo a 8 milhões de dólares, segundo interlocutores da UNIBRA), foram bloqueados no banco pelo novo governo do Rio Grande do Sul, impedindo assim todos os projetos de federação, por falta de meios. Além do estabelecimento da futura marca especial 'Vale dos vinhedos' e o desenvolvimento de atividades turísticas, a associação PROVALE, que começou a funcionar antes da desestruturação da IBRAVIN e que regroupe hoje 12 produtores, prevê, entre outras coisas, a redução dos custos de produção por parte de seus aderentes (contratação de um engenheiro agrônomo para assistência técnica e experimentação, reagrupamento de instalações de engarrafamento), organização de uma atividade de produção de mudas, manutenção de um cadastro vitícola.

5. As empresas agro-industriais

O maior destaque é para a fabricação de suco pela empresa Tecnovin (ex-Suvalan), instalada também no início dos anos 70. Junto com as cooperativas, é o principal produtor de suco da região. Esse suco, convém lembrar, é fabricado à partir de videiras americanas.

Ressalte-se, também, a presença da Sociedade Domecq, em Garibaldi, especializada em destilação.

F. O regime dos preços

A maior parte das vendas da uva oriunda de variedades americanas ou híbridas se dá através das 'cantinas'. Algumas delas possuem uma grande capacidade de transformação, como a firma Mioranza que, sozinha, pode processar 10 milhões de litros por ano, produzindo, hoje, 6 milhões de litros por ano de vinho comum. Em algumas cooperativas, como aquela situada na região de Flores da Cunha, mais de 90% da matéria prima processada é esse tipo de uva. Neste ano, seu preço de compra variava entre 0,30 reais (1 franco) e 0,23 reais (0,82 francos) o quilo, que é o preço mais freqüentemente praticado.

Outra parcela importante das vendas se faz através da Tecnovin, que, como foi visto, é especializada na produção de suco. Em 1999 ela pagou entre 0,17 reais (0,61 Fr) e 0,23 reais (0,82 Fr) o quilo. Esses preços permaneceram relativamente estáveis ao longo dos anos. Outros

mercados para essas variedades existem com as bebidas 'cooler', com o vinagre e com outras bebidas alcólicas. A característica de segurança, que parece estar ligada a essa produção aos olhos dos viticultores, passa pela existência desses diversos mercados garantidos. Como a qualidade não é valorizada nesse tipo de produção, o viticultor vê reforçada a sua escolha pela condução em latada, que lhe permite compensar, pela quantidade, o baixo preço de compra.

No que se refere às uvas de variedades *vinífera*, as vendas passam pelas multinacionais ou pelas cantinas especializadas em vinho fino. Aí elas são adquiridas por, em média, um real o quilo (3,57 Fr). O preço mais alto está em torno de 1,20 reais o quilo (4,30 Fr) e varia segundo os estabelecimentos e as variedades que eles procuram. A Chardonnay, por exemplo, é, em geral, a melhor paga. Ressalte-se, contudo, que os preços para esse tipo de uva são muito irregulares (Quadro 25). Eles variam fortemente, segundo as flutuações monetárias e à demanda do mercado. A forte desvalorização da moeda brasileira, que resultou do estabelecimento do Plano Real, em 1994, permitiu a venda de vinhos importados ao mesmo preço que o vinho nacional. Houve, assim, uma grande queda do preço dessa uva (0,20 reais o quilo, ou 0,70 Fr), fazendo com que os produtores em massa arrancassem as variedades *viníferas* e se voltassem para as americanas. Isso explica, em parte, a forte alta de preços neste último ano (Quadro 26), quando foi prevista uma retomada do consumo interno de vinhos finos nacionais e se constatava a falta de uvas de *viníferas*.

Quadro 25. Evolução dos preços de uvas de *vinífera* e *labrusca* (em US\$)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
<i>Vitis labrusca</i>	0,07	0,09	0,15	0,13	0,07	0,10	0,12	0,10	0,09	0,10
<i>Vitis vinífera</i>	0,18	0,23	0,38	0,31	0,20	0,23	0,28	0,2	0,16	0,20

Fonte: EMBRAPA, 1995

Quadro 26. Evolução dos preços de uva de *Vitis vinífera*

1994	1996	1997	1999
0,70	1,10	1,25	4,00

Fonte: UVIBRA

G. Evolução do setor na ausência de regulações

A modicidade dos preços pagos aos produtores nesses últimos anos pela venda de sua uva e a instabilidade das cotações desta fruta, justificaram, até o momento, a atitude de prudência dos viticultores diante das incitações dos vinificadores para melhorar a qualidade e a regularidade da oferta de viníferas. Além disso, a insuficiência de controles pelo Estado¹⁶ não permite a moralização do mercado de vinho, que parece ser objeto de certas fraudes. A mais denunciada é a adição de água, uma vez que o engarrafamento no local de produção ainda não é obrigatório.

O comportamento instável das cotações da uva e a relativa estreiteza do mercado interno explicam porque, ao longo do tempo, a produção de vinhos comuns se manteve mesmo quando havia sinalizações de importantes mudanças. Deve-se considerar, também, que nos vinhos comuns, os custos de produção parecem melhor controlados.

A falta de uvas de variedades viníferas, a qualidade medíocre no abastecimento e a instabilidade das cotações da uva (que podiam variar de 1 a 3, de um ano para outro) começaram a afetar as indústrias orientadas para os vinhos de qualidade ou espumantes. Nos últimos anos, depois de fazerem algumas limitadas de criar seus próprios vinhedos, essas indústrias começaram a estabelecer previamente e a divulgar os preços para a safra, visando conquistar a fidelidade de seus fornecedores. Os efeitos são ainda modestos e as maiores indústrias pensam até em se deslocar para regiões mais frias (fronteiriças ao Uruguai) para facilitar sua política de compras. Naquelas

regiões é possível obter uma melhor qualidade do produto, combinada ainda com a possibilidade de mecanização.

A confirmação, com o passar dos anos, de uma demanda interna para vinhos finos de qualidade, comparáveis aos vinhos franceses com AOC (Apelação de Origem Controlada), conduziu um pequeno número de viticultores a aumentar ou implantar instalações individuais de vinificação. Os preços praticados para esses vinhos engarrafados, vendidos diretamente e aceitos por uma clientela de conhecedores, são praticamente iguais àqueles dos vinhos provenientes da Argentina e do Chile. Sua política de *marketing*, que para alguns se baseia na referência à zona de produção, dá, entretanto, a esses pequenos produtores e vinificadores, uma vantagem comparativa incontestável que os protege da concorrência internacional.

Por uma via totalmente diferente, precisamente aquela do preço muito baixo na colheita, produtores que já amortizaram seus vinhedos de variedades americanas e híbridas, parecem também estar protegidos dessa mesma concorrência. Paradoxalmente, é a mediocridade da regulação interna que, para eles, é a melhor garantia de proteção. Isso adia, inclusive, a plantação de viníferas. Para os viticultores que já classificamos de modernistas, mas cuja produção não pode entrar nem na categoria de vinhos finos, dada a qualidade inferior que obtém, nem naquela de vinhos comuns, dados os seus custos de produção, a irregularidade dos preços pagos pela uva e o fraco reconhecimento da qualidade, constituem obstáculos econômicos maiores.

III. Identificação da dinâmica tecnológica e principal demanda de pesquisa e desenvolvimento

A. As evoluções em curso

1. O contexto produtivo

Atualmente, a viticultura brasileira e, particularmente, aquela do Rio Grande do Sul, buscam seu caminho. Com 34.411 hectares cadastrados em 1998, o vinhedo Riograndense, por exemplo, perdeu 30% de sua superfície desde 1992. São 10.000 hectares a menos em apenas seis anos (ver Quadro 3 p. 139). Ele ainda representa 60% do vinhedo brasileiro, contra 70% no início da década. Mesmo se a concorrência interna hoje se faz sentir mais sobre a uva de mesa, ela

¹⁶ O Estado é praticamente ausente em matéria de controle e organização de preços. O papel do Ministério da Agricultura se limita a publicar uma tabela de preço mínimo da uva. O preço de mercado é negociado entre representantes das diferentes organizações enumeradas à seguir. É principalmente para progressivamente tentar contornar a ausência de organização da cadeia produtiva que as diferentes organizações setoriais presentes no Rio Grande do Sul (UNIBRA, AGAVI, FECOVINHO e Sindicatos) iniciaram, nos anos 95, um projeto de federação que, sob o nome de IBRAVIN, tinha por ambição estabelecer um diálogo entre representantes da cadeia produtiva e representantes do Estado local e do federal, visando formular uma legislação uniforme, organizar a própria cadeia produtiva. Por razões políticas, esse projeto está, hoje, bloqueado (ver nota nº 15 relativa ao projeto de AOC).

testemunha também uma certa reestruturação em curso sobre o vinhedo, no plano nacional: afirmação das unidades produtivas especializadas, desenvolvimento de variedades destinadas à elaboração de vinhos finos, integração industrial, etc.

Os esforços de melhoramento do vinhedo com a experimentação de novos tipos de variedades, os convênios de pesquisa com outros países produtores, a inscrição recente do Brasil na OIV, tudo isso permitiu ao vinhedo brasileiro adquirir um reconhecimento mundial. Esse reconhecimento começa a se concretizar em certos mercados mundiais e através de prêmios em concursos internacionais para alguns produtores particulares (Valduga, Miolo, Boscato). Mas os mercados internacionais permanecem ainda fechados aos vinhos e espumantes brasileiros. Além disso, a vizinhança com dois grandes países vitícolas, que são o Chile e a Argentina, torna o futuro difícil. Há, ainda, o crescimento de países emergentes, também vizinhos, que investiram maciçamente na implantação de videira, como o Uruguai.

Mesmo se o consumidor brasileiro ainda parece um amante pouco audacioso dos vinhos, se comparado aos argentinos, espanhóis ou franceses, a evolução do consumo é perceptível. Novos consumidores potenciais se revelam, principalmente nos centros urbanos, nas camadas de maior poder aquisitivo que tendem a aumentar seu consumo.

Com sua tradição de produção de vinhos comuns, os viticultores dos Estados do sul não parecem totalmente prontos à fazer evoluir seus vinhedos para a produção de uva destinada aos vinhos de qualidade. Sobretudo na presença do risco de que uma parte do mercado interno lhes escape se os industriais que apostaram nessa produção de vinhos finos decidirem se mudar para outras regiões. Diante da crise gerada pela entrada expressiva de vinhos estrangeiros no mercado brasileiro, principalmente a partir de 1993, os principais atores da cadeia, que são as multinacionais, se encontraram diante da imperiosa necessidade de obter uma reestruturação do vinhedo. Inicialmente, para preservar os seus espaços no mercado interno e, depois, para tentar se impor nos mercados mundiais. Sempre sob sua impulsão, o vinhedo do Rio Grande do Sul até então pouco competitivo, é obrigado a acelerar sua evolução para responder às necessidades do mercado, e ao longo do tempo para se manter e se perenizar nessa zona. As evoluções esperadas concernem principalmente à reconver-

são do vinhedo em variedades de *Vitis vinifera*, acompanhada de uma modificação das técnicas de condução e de uma especialização dos viticultores nessa cultura, o que requer uma forte tecnização. Entretanto, em um contexto de inércia que atinge, ao mesmo tempo, essas técnicas (questionamento de um *savoir faire* ancestral), a organização social da produção (dependente da colônia italiana) e a organização econômica da cadeia produtiva (dificuldade de diálogo construtivo entre as organizações profissionais e a administração política federal ou mesmo estadual), essa evolução permanece ainda lenta. Pouco mecanizadas e pouco mecanizáveis, as propriedades familiares têm uma forte necessidade de mão de obra, o que as torna pouco competitivas e muito vulneráveis. Isso é agravado por uma certa tendência ao êxodo rural.

2. Os sistemas técnicos de produção: rotinas e mudanças

Introduzida desde o século XIX, a *Vitis labrusca* se revela, ainda hoje, perfeitamente adaptada aos solos e às condições climáticas brasileiras, principalmente pela sua perfeita resistência às doenças criptogâmicas. Com uma longevidade produtiva podendo ultrapassar 50 anos, certas videiras não são jamais replantadas. A chegada dos italianos, que não queriam se afastar da viticultura, gerou a adaptação dessa espécie aos modos de condução adquiridos graças as rotinas técnicas já construídas, historicamente, na Itália. É então, a partir de uma espécie já adaptada neste meio, cujo sabor convinha a seus hábitos de consumo, que a colônia italiana iria aplicar seu *savoir faire* ancestral. Assim nasceu a viticultura brasileira. Esse *savoir faire* que é a condução da videira em latada, se impõe, ainda hoje, a 95% dos vinhedos da região.

Os descendentes dos primeiros colonos italianos, que perpetuaram a cultura da videira, guardaram ainda, de seu país de origem, outras tradições nesta produção, além do modo de condução em latada. Os equipamentos de exploração variam segundo o grau de especialização mas, levando em conta o relevo acidentado, a maioria das intervenções são manuais, tais como os tratamentos fitossanitários, o que exige grande mão de obra. Nesses últimos cinco anos, alguns começaram a se equipar com micro tratores para o transporte da colheita e de um atomizador para os tratamentos. Recorde-se que a condução em latada forma um microclima úmido que favorece o desenvolvimento de doenças e que torna as variedades européias ainda mais vulneráveis.

3. As técnicas enológicas

No plano enológico, os vinhos comuns são produzidos segundo técnicas tradicionais. A fermentação ainda é freqüentemente feita em barricas de madeira local (grápia, araucária), sem um real controle da temperatura. A fermentação malolática é raramente controlada. A filtragem é importante, pois o consumidor brasileiro detesta os depósitos.

A produção de suco quando presente na empresa, o que é quase sempre o caso das cooperativas, pode induzir um melhoramento da qualidade do vinho comum. Recentemente, certas cooperativas como aquela de São Antônio, apostam no melhoramento de vinhos comuns, considerando que é possível fazer vinho comum de qualidade com a uva de variedades de *labrusca*. Com esse objetivo elas selecionam a uva na recepção. Aquelas cujas amostras revelam melhores teores de açúcar são destinadas à produção de vinho. O restante vai para a produção de suco. Daí o interesse dessa dupla atividade na empresa que, valorizando a totalidade da colheita de seus aderentes, como determinam seus estatutos, pode também encontrar um meio pouco custoso em investimento, para melhorar de forma notável seu vinho.

A contribuição das multinacionais às práticas modernas de vinificação a partir da década de 1970, é marcante. Ela permitiu, ainda, o início da produção de vinhos de qualidade por alguns pequenos produtores independentes e por certas cantinas que, hoje, já se equipam com tanques em inox. Assim como as multinacionais (e também como a Cooperativa Aurora) algumas delas preparam seus vinhos em tonéis de carvalho francês. As condições climáticas desfavoráveis impedem, contudo, a padronização, a identificação e a valorização do vinho (do tipo *millésime* ou *vintage*). Essa qualidade irregular também impede, ou pelo menos dificulta, a fidelização do consumidor.

Certos transformadores-produtores de vinhos de qualidade deploram que as técnicas de produção de uva não tenham evoluído tão rápido como as técnicas de vinificação, gerando a crença de que os equipamentos são suficientes. Certas cantinas do Vale dos vinhedos adquiriram esse ano grandes equipamentos, para aumentar sua capacidade de estocagem. Esses investidores lamentam, entretanto, a falta de apoio financeiro, em particular no que se refere ao crédito.

4. O apoio técnico à produção

A estrutura financeira das multinacionais lhes permite assegurar uma forte presença na assistência técnica a seus fornecedores. Esse acompanhamento, sobretudo no que se refere às condições de colheita (maturidade), também é feito pela Tecnovin na produção de uva para suco. Apesar de menos estruturado, esse apoio técnico é dado também pelas cooperativas, dependendo das condições de cada uma. Enfim, certas cantinas, de acordo com seu grau de dinamismo, realizam, da mesma forma, serviços de apoio, principalmente no fornecimento de mudas. É o caso daquelas do Vale dos vinhedos, que na sua associação – a PROVALE – mantém um agrônomo que faz experimentação e extensão (ver nota 15).

A EMATER, empresa de assistência técnica e de extensão rural financiada pelo Estado, está também muito presente no campo. Seus técnicos não têm, no entanto, nem uma formação e nem uma ação especializada em viticultura. É também o caso dos técnicos agrícolas das Prefeituras que trabalham em colaboração com a EMATER. Alguns empresários ligados à transformação da uva lamentam que a política de assistência técnica acabe favorecendo a diversificação das propriedades.

Os serviços de divulgação trabalham em estreita relação com o Centro Nacional de Pesquisa de Uva e Vinho (CNPUV) da EMBRAPA, situado em Bento Gonçalves. Esse Centro organiza sessões de formação para produtores, para estruturas de assistência técnica públicas ou particulares e para cooperativas. É uma forma desse Instituto se aproximar dos problemas de campo e de dar aos responsáveis pela assistência técnica, informações que permitam assegurar a difusão. Nota-se, todavia, que não há nenhuma organização pública presente entre o Centro de Pesquisas e a extensão rural, para adaptar e tornar válidos os resultados da pesquisa antes de transmiti-los. A pesquisa acaba tendo, ela mesma, que assegurar essa difusão, antes mesmo de ter adaptado os resultados às condições da propriedade agrícola. Essa posição delicada de um organismo que tem por missão a pesquisa de referências e de soluções técnicas, faz com que ele seja, ao mesmo tempo, solicitado diretamente no campo. Isso cria mal-entendidos nas esferas da produção e da transformação. O CNPUV é, então, solicitado além de seus meios e de suas atribuições, já que não há instituições intermediárias para a difusão, como ocorre na França com os institutos especializados por cadeia produtiva.

B. A demanda tecnológica

O setor vitivinícola da Serra Gaúcha, que podemos classificar de tradicional, se desenvolveu essencialmente em torno da transformação da uva produzida à partir das variedades americanas de *Vitis labrusca*. É assim que os viticultores e seus transformadores aplicaram a essas variedades adaptadas a seu meio ambiente, técnicas de produção relativamente estáticas, repousando sobre uma certa continuidade dos conhecimentos adquiridos através de gerações. A difícil penetração das variedades recentemente introduzidas, poderia, em parte, se explicar, pelo risco de desestabilização desses viticultores diante da remodelagem técnica que esse sistema de cultura impõe. Efetivamente, um certo número entre eles parece, antes de tudo, desorientado diante dessa videira que não se comporta como o seu modelo, a *labrusca*, que seus antepassados moldaram para eles, principalmente por causa de seu potencial de rendimento que eles julgam muito baixo.

Um certo número de produtores tem consciência da necessidade de mudança. Eles chegam a essa posição através das evoluções que percebem em seu entorno, principalmente a ação das multinacionais ou das cantinas particulares convertidas aos vinhos finos, os investimentos dos transformadores realizados ou em curso e as reestruturações que eles sabem que foram feitas em certos países vizinhos, como o Uruguai. Eles se sentem, então, obrigados a entrar em um movimento que lhes foi apresentado como "o novo caminho da viticultura brasileira". Mas eles o fazem de forma muito tímida, marcados por uma certa prudência. No estado atual de insegurança técnica e da ausência de política de preços que compense a diminuição de rendimento e regularize a renda da atividade, os produtores não parecem prontos a aceitar investir fortemente nesse caminho.

O fator importante de resistência para o agricultor está ligado ao risco econômico que, para ele, no estado atual das coisas, passa pelo comportamento técnico desse tipo de videira em matéria de produtividade. A demanda técnica é então muito importante e, assim, as prioridades são difíceis de estabelecer. Mas algumas delas parecem obter maior adesão.

1. A produção de mudas

O Brasil não possui nenhuma estrutura de produção de mudas de videira certificadas e, então, recorre às importações principalmente da Europa, mas também da África do Sul.

Se a importação de *Vitis vinífera* ainda era nula em 1990, ela passou de 10.000, em 96, a 100.000, em 97, e 250.000, em 98, para atingir 500.000 mudas, em 1999. Essa explosão da demanda indica o interesse dos produtores e, sobretudo, das multinacionais ou das cantinas especializadas, em controlar as condições de abastecimento, tanto no plano técnico quanto no econômico (item II. C.). São elas que importam as mudas para depois trocá-las com os produtores. A instalação de um viveirista fazia parte dos projetos prioritários do IBRAVIN e ainda está na ordem do dia da associação PROVALE (ver nota 13). Aliás, parece que todas as condições técnicas estão reunidas para a implantação do viveiro. O verdadeiro problema está ligado à instabilidade do mercado desse tipo de produção. A técnica de produção de mudas já é perfeitamente dominada pela EMBRAPA. A produção de mudas e a difusão de material vegetativo sadio constitui um dos principais programas da EMBRAPA. Esse instituto trabalha particularmente em um programa de seleção de matrizes de porta-enxertos livres de viroses e resistentes à antracnose e à fusariose. Essas matrizes poderão ser destinadas à difusão de 27 variedades. A capacidade atual da estação em matéria de porta-enxertos é de 500.000 estacas. Para aumentar essa capacidade, a EMBRAPA se aproximou da cooperativa AURORA e da EMATER de Garibaldi para selecionar alguns produtores capazes de realizar, sob seu controle, a multiplicação. Além disso, a EMBRAPA enxertou, multiplicou e difundiu aproximadamente 500.000 mudas sadias à partir de enxertos provenientes da África do Sul, da França e da Itália. Segundo ela, a demanda seria de 1.300.000 mudas.

2. A certificação das mudas

A importação de doenças é bem anterior a chegada das multinacionais, que aceleraram a importação de mudas. Apesar de uma lei de 1930, que regulamenta e organiza a importação de mudas de videira, os controles sempre foram pouco praticados por falta de meios. As doenças importadas junto com as mudas de *Vitis vinífera* encontraram, com a produção de mudas na propriedade, um grande meio de difusão. Essas transferências informais de material vegetal entre as propriedades contribuiu fortemente para deteriorar a situação sanitária dos solos da região. Seguiu-se, então, uma degenerescência das viníferas contaminadas pelos parasitas do solo. Pelo seu tipo – fusariose, filoxera – somente a

utilização de porta-enxertos tolerantes pode fazer frente ao problema. É então importante impor que o viveirista, freqüentemente europeu, utilize porta-enxerto tolerante e, depois, verificar se isso foi respeitado. Senão, as mudas, mesmo a princípio sadias, serão contaminadas. Mas isso passa também por um diagnóstico prévio dos parasitas presentes no solo.

Na ausência de organismo público federal ou estadual para controlar as mudas importadas, é a EMBRAPA que atualmente está encarregada desse trabalho. Por falta de meios, o controle da entrada no território é ainda muito insuficiente: somente uma amostra de 200 mudas para cada 100.000, são inspecionadas.

3. A adaptação das técnicas de condução

No que se refere ao modo de formação da videira, a perda de rendimento ocasionada pelo abandono da latada em favor da lira ou da espaldeira é um freio importante para a adoção dessas variedades. O resultado de experimentos conduzidos na EMBRAPA sobre esse problema, levaram ao estabelecimento de um tipo intermediário, em dupla lira, que traria resultados vizinhos da latada, ao redor de 16-17 toneladas.

De modo geral, a EMBRAPA não é um fervoroso promotor da mudança do modo de produção, prendendo-se a tentativas de responder à demanda da maioria dos produtores, mesmo se isso conduza a duas direções diferentes. A princípio ela adota uma atitude de grande prudência em vista da mudança do modo de produção, prudência explicada da situação econômica das propriedades. Nelas, uma mudança muito radical e brusca tem risco de prejudicar fortemente seu equilíbrio. Em seguida, considerando-se o potencial de absorção do mercado para a uva americana e híbrida, seria arriscado para essa instituição não conservar aí nenhuma atividade.

Mas o setor privado especializado na viticultura de qualidade estima que os esforços empreendidos e os trabalhos desenvolvidos sobre os híbridos "não conduzem a nada". Segundo ele, é preciso, ao contrário, se concentrar no que estima ser o verdadeiro problema técnicos do momento: a adaptação de variedades de vinífera. Alguns entre eles acham que não é suficiente fornecer mudas de qualidade, adaptadas e sadias. Seria preciso, ao mesmo tempo, ensinar aos agricultores as

bases da cultura da videira. Se com uma variedade rústica de *Vitis labrusca* se está assegurado de produzir sem exigências particulares, mesmo enfrentando certos impasses técnicos, ao contrário, com as variedades européias, pouco adaptadas e portanto frágeis, é preciso ser capaz de dominar cada etapa do itinerário técnico. Isso passa por um verdadeiro trabalho de 'alfabetização' técnica.

IV. Conclusão

O desenvolvimento da viticultura no sul do Brasil é o resultado de um trabalho relativamente curto de aclimação de variedades de origem americana (*Vitis labrusca*) e híbridas, mas apoiado por uma cultura vitícola milenar ligada às migrações italianas que adotaram, naquela ocasião, um modo de condução fechado (latada) que favorece, sobretudo, o rendimento. As vantagens do uso de híbridos por essas organizações sociais (propriedades de policultura-criação, sindicatos, cooperativas) se opõem, hoje, aos desejos de mudança para variedades européias (*Vitis vinifera*), acompanhadas de um modo de condução mais aberto que favorece a penetração do sol (espaldeira e lira), melhorando a qualidade do vinho obtido. Essas mudanças são impulsionadas principalmente por novos atores sociais (empresários e poderes públicos) de uma cadeia vitícola, aquela dos vinhos finos. O desenvolvimento dessa viticultura que prega o melhoramento da qualidade para melhor responder à uma nova categoria de consumidores (vinhos varietais e vinhos com 'denominação de origem'), se choca com a permanência de uma viticultura destinada a fornecer, a menor custo, produtos que não somente já encontraram no mercado local saídas suficientes, mas que parecem também poder aumentá-las graças à abertura dos mercados internacionais de produtos derivados da uva (suco e concentrados, principalmente).

Essa produção considerada como a mais tradicional não aparece – todas as outras coisas mantidas constantes – como a mais ameaçada, representando, ainda hoje, mais de 70% dos volumes comercializados. À produção de uva para a vinificação se soma outra, a de uva de mesa. Esta tende a se desenvolver, em particular nas zonas mais secas mas equipadas com irrigação, como o vale do São Francisco no Estado de Pernambuco.

A continuidade e as rotinas marcam fortemente a viticultura assim como seu setor de

transformação. As mudas híbridas de origem americana, *Vitis labrusca*, parecem melhor adaptadas às condições de produção em clima subtropical. Eles asseguram às propriedades familiares tradicionais fracamente mecanizadas, rendimentos elevados ao mesmo tempo que custos de produção se não estáveis, ao menos bem controlados. Mesmo se a qualidade do vinho assim obtido é insuficiente para um consumidor urbano de renda elevada, esse tipo de produção se mantém. Não somente porque assegura ao produtor renda relativamente regular, minimizando os riscos ligados a uma mudança de variedade e de modo de condução, mas também porque o baixo preço da uva, assim como os grandes rendimentos obtidos com essas variedades e seu modo de condução, permitem o desenvolvimento de novos produtos (suco, concentrado, cooler). Esses novos produtos, que resultam de uma fonte abundante de uva a baixo preço, já absorveriam perto de 30% do volume obtido a partir de *Vitis labrusca*.

A continuidade afirmada na produção do vinho chamado de comum, não é, entretanto, sinônimo de estagnação. Efetivamente, a importância dos rendimentos obtidos com as variedades híbridas bem conduzidas – rendimentos superiores a 22 toneladas por hectare não são excepcionais no sul e as duplas colheitas anuais de Pernambuco, no norte, são ainda mais espetaculares – abrem aos produtos da videira novos mercados que parecem mais promissores que aquele dos vinhos finos. A uva torna-se a matéria prima servindo a elaboração de novos produtos industriais, que podem substituir os vinhos de consumo corrente na perspectiva de uma eventual saturação de seu mercado. O mercado internacional de suco e de concentrado de uva aparece para o Brasil como uma nova fonte de diversificação, após aquela dos cítricos e dos frutos tropicais, onde ele ocupa uma posição importante. Os numerosos microclimas da região de Bento Gonçalves (Rio Grande do Sul) permitem enfim, a certos viticultores modernistas, se afirmarem como produtores de vinho com denominação de origem (AOC), que eles comercializam a preços elevados graças à venda direta. Escapando, assim, aos

riscos que pesam sobre os novos mercados de vinhos finos.

A substituição de uma viticultura fundada na adoção de variedades resistentes às condições climáticas particulares dessa zona de implantação, por uma viticultura transposta à partir do modelo europeu, não parece poder se realizar sem um questionamento prévio dos hábitos de consumo e da rigidez das estruturas de produção, profundamente enraizadas na tradição vitícola perpetuada pelos imigrantes de origem italiana. Essas tradições se exprimem principalmente de acordo ao modo de condução em latada, o que favorece o rendimento em detrimento da qualidade, através das solidariedades familiares, de organizações do tipo sindical ou cooperativo, pelas trocas informais de material vegetal, dos modos de consumo.

V. Bibliografia

- BYE P. (1999). La viticulture brésilienne , compte-rendu de mission, INRA-CTESI. 7 p. (mimeo)
- CUSCO F. (1999). Changement et continuité des techniques viticoles au Brésil , mémoire de DEA, INRA-CTESI (mimeo)
- EMBRAPA (1995). A competitividade da vitivinicultura brasileira, análise setorial e programa de ação com destaque para o Rio Grande do Sul , Porto Alegre, 200 p.
- GIOVANNINI E. (1999). Produção de uvas para vinho, suco e mesa. Porto Alegre, Renascença, 364 p.
- PENOT E.(1999). La viti-viniculture dans l'état du Rio Grande do Sul au Brésil, compte-rendu de mission. INRA-CTESI. 45 p. (mimeo)
- PONT M. (1996). Quel avenir pour la viticulture brésilienne. Economie agricole et agro-alimentaire, n° 38

FECHA DE DEVOLUCION

IICA
 PROCISUR-SD-6

Autor: **Trayectoria y demandas tecno-**

Título: **lógicas de las cadenas agro-**
industriales en el Mercosur amplia-

Fecha Devolución	do-Vino y Frutas: uva ...	Nombre del solicitante

Esta publicación del PROCISUR-SD-6 se realizó en la ciudad de...

PUBLICACIONES DEL PROYECTO GLOBAL

SERIE DOCUMENTOS

- Nº 1** O Contexto Macro da Dinâmica de Inovação do Sistema Agroalimentar no MERCOSUL-
- Ampliado
- Nº 2** Trayectoria y Demandas Tecnológicas de las Cadenas Agroindustriales en el MERCOSUR
Ampliado - Cereales: Trigo, Maíz y Arroz
- Nº 3** Trayectoria y Demandas Tecnológicas de las Cadenas Agroindustriales en el MERCOSUR
Ampliado - Oleaginosas: Soja y Girasol
- Nº 4** Trajetória e Demandas Tecnológicas nas Cadeias Agroalimentares do MERCOSUL
Ampliado - Carnes: Bovina, Suina e Aviar
- Nº 5** Trajetória e Demandas Tecnológicas nas Cadeias Agroalimentares do MERCOSUL
Ampliado - Lácteos
- Nº 6** Trayectoria y Demandas Tecnológicas de las Cadenas Agroindustriales en el
MERCOSUR Ampliado - Vino y Frutas: Uva de Mesa y Pasas
- Nº 7** Trayectoria y Demandas Tecnológicas de las Cadenas Agroindustriales en el
MERCOSUR Ampliado - Hortalizas: Tomate Fresco y Procesado
- Nº 8** Producción, Mercados, Regulación y Tecnología en los Rubros Orgánicos
- Nº 9** Demandas Tecnológicas, Competitividad e Inovação no Sistema Agroalimentar do
MERCOSUL Ampliado
- Nº 10** Tendencias y Demandas de Tecnología Ambiental en Eco-regiones Predominantes
del Cono Sur
- Nº 11** Tendencias y Papel de la Tecnología en la Agricultura Familiar del Cono Sur
- Nº 12** La Oferta Tecnológica de las Principales Cadenas Agroindustriales en el MERCOSUR
Ampliado
- Nº 13** Tendencias en la Organización y el Financiamiento de la Investigación Agrícola en los
Países Desarrollados
- Nº 14** Los Sistemas Nacionales de Innovación Agropecuaria y Agroindustrial del Cono Sur:
Transformaciones y Desafíos
- Nº 15** Los Institutos Nacionales de Investigación Agropecuaria del Cono Sur: Nuevos Am-
bitos y Cambios Institucionales

En forma paralela a la presente se publicó la serie Resúmenes Ejecutivos compuesta por los mismos títulos mencionados anteriormente. Complementando las publicaciones del Proyecto Global se editan, además, tres trabajos. Primero, el marco conceptual, metodológico y operativo del Proyecto. Segundo, reflexiones sobre la trayectoria y oportunidades futuras del PROCISUR. Por último, la síntesis general de los estudios realizados.

*Programa Cooperativo
para el Desarrollo Tecnológico
Agropecuario del Cono Sur*

Argentina

Bolivia

Brasil

Chile

Paraguay

Uruguay



Banco Interamericano de Desarrollo

*Departamento de Desarrollo Sostenible
División de Medio Ambiente*

Departamento de Integración y Programas Regionales



*Instituto para la Integración de América
Latina y el Caribe*

PROCISUR

Andes 1365 Piso 8 - Tel. (598-2) 902 0424 - Fax (598-2) 900 2292 - E-mail: sejecutiva@procisur.org.uy - <http://www.procisur.org.uy>
Casilla de correo 1217 - 11.100 Montevideo - Uruguay