

Ficha de Valorización de Resultados

72

FRUTALES / VIÑAS Y VIDES

Vinos Elaborados con Uvas Orgánicas para el Mercado Suizo

Proyecto de Innovación
en la Región del Maule

Los análisis y resultados que se presentan en este documento, como plan de negocios aprendido, han sido desarrollados a partir de las experiencias y lecciones de la ejecución del proyecto "Producción Sostenible de Vinos Elaborados con Uvas Orgánicas para el Mercado Suizo".

Este proyecto fue desarrollado en la Región del Maule, Provincia de Cauquenes, por el Instituto de Investigaciones Agropecuarias (INIA), Centro Regional de Investigación (CRI) Raihuen; y los agentes asociados Oficina Federal de Agricultura de Suiza, Eno & Vida Ltda., Sonia del Carmen Sánchez Zúñiga, Iván Antonio Valdés Yáñez, Cooperativa Vitivinícola Cauquenes y Sociedad Agrícola y Ganadera Don Mario Ltda.

El propósito del proyecto financiado por FIA fue desarrollar y producir de forma sostenible (económicamente viable, socialmente aceptable y ambientalmente amigable) un vino a partir de uvas orgánicas para el mercado suizo, y venderlo por un largo periodo en dicho mercado. Se espera que esta información aporte a los interesados elementos que le permitan adoptar decisiones productivas y potencialmente desarrollar iniciativas relacionadas con este tema.



Esta ficha resume los resultados y lecciones aprendidas de estos proyectos, expuestos en detalle en el libro correspondiente de la serie



Vinos Elaborados con Uvas Orgánicas para el Mercado Suizo

Proyecto de Innovación en la Región del Maule

Origen

Esta ficha fue elaborada a partir de la publicación de la Serie de Experiencias de Innovación para el Emprendimiento Agrario, publicado por FIA, que sistematiza las experiencias y resultados obtenidos de la ejecución del proyecto "Producción Sostenible de vinos Elaborados con Uvas Orgánicas para el Mercado Suizo". Este proyecto fue desarrollado por el Instituto de Investigaciones Agropecuarias (INIA), Centro Regional de Investigación (CRI) Raihuen; y los agentes asociados Oficina Federal de Agricultura de Suiza, Eno & Vida Ltda., Sonia del Carmen Sánchez Zúñiga, Iván Antonio Valdés Yáñez, Cooperativa Vitivinícola Cauquenes y Sociedad Agrícola y Ganadera Don Mario Ltda., en la Región del Maule, Provincia de Cauquenes. La ejecución de éste se llevó a cabo entre octubre de 2004 y octubre de 2008, y fue financiado por FIA.

Tendencias del mercado

En término de los objetivos planteados en el proyecto precursor, el mercado de mayor interés a analizar se refiere a la situación de compra de vinos del mercado suizo y a la situación de mercado de las cepas Cabernet Sauvignon y País, para lo cual se analiza principalmente la información de volúmenes, precios y preferencias.

Mercado Suizo

El consumo total de alcoholes por persona en Suiza, para el período comprendido entre los años 2000 y 2008, pasó de 108 a 102 litros por persona (L/pp), lo que representa una disminución del 5,2%. El consumo de alcohol en Suiza es liderado por el de cerveza, en el período mencionado, alcanzando un promedio de 57 litros por persona, que corresponde al 55,1% del consumo total de alcoholes. En segundo lugar está el consumo de vino, con 40 litros por persona, que representa el 39,1%. Sigue el consumo de licores, con 3,9 L/pp, con el 3,8% y finaliza el de vino de otras frutas, con 2,1 L/pp, el 2,0% del total.

Del total del vino consumido en Suiza, el 71,8% corresponde a la producción externa (importación) y el 28,2% a la producción interna.

El consumo nacional de vino en Suiza se ha mantenido relativamente constante. Desde 2.857.578 hectolitros en el año 2003 pasó a 2.783.185 hectolitros en 2008, una disminución del 2,6%. El vino tinto pasó de un consumo total anual de 1.998.414 a 1.926.122 hectolitros en 2003 y 2008 respectivamente, siendo esta última cifra 3,6% menor.

En el año 2006, Chile ocupaba el octavo lugar como exportador de vinos a Suiza, con un 1% del mercado medido en volumen. Considerando el precio, Chile ocupaba el quinto lugar, detrás de Francia, Italia, Australia y España.

Intercambio Chile-Suiza

La evolución de las exportaciones de vino Cabernet Sauvignon, desde Chile a Suiza, dan cuenta de una disminución del 34% en los volúmenes, desde 9.232 hectolitros en 2002 a 6.087 hectolitros en 2008.

El precio de los vinos Cabernet Sauvignon en Suiza ha promediado, para el período 2002-2008, un valor de 6,5 US\$/L y han pasado de 5,9 a 6,6 US\$/L entre 2002 y 2008 respectivamente, lo que significa un aumento del 12%.

Reseña del Mercado Orgánico

Para 2008 la superficie mundial bajo manejo orgánico aumentó en cerca de 1,8 millones de hectáreas en comparación con los datos consolidados de 2005.

Las ventas de productos orgánicos a nivel mundial se incrementan año a año en más de cinco mil millones de dólares, alcanzando en 2006 ventas por 38,6 mil millones de dólares, el doble que el año 2000, cuando las ventas estaban en 18 mil millones de dólares.

La demanda de productos orgánicos se concentra en América del Norte y Europa, regiones que comprenden el 97% de los ingresos mundiales. Asia, América Latina y Oceanía son importantes productores y exportadores de alimentos orgánicos.

Desde la década de los 90, la agricultura orgánica se ha desarrollado rápidamente en casi todos los países europeos. A finales de 2006, 7,4 millones de hectáreas en Europa eran manejados orgánicamente. El 24 % de la tierra orgánica del mundo está en el viejo continente. Los países con mayor superficie orgánica son Italia (1.148.162 hectáreas), España (926.390 hectáreas) y Alemania (825.539 hectáreas). Los porcentajes más altos están en Liechtenstein (29%), Austria (13 %) y Suiza (12 %).

El mayor mercado de productos orgánicos en 2006 fue Alemania, con transacciones por 4.600 millones de euros, seguido del Reino Unido (2.830 millones de euros). La más alta concentración de productos orgánicos se efectúa en los mercados de Austria, Dinamarca y Suiza, cada uno concentra cerca del 5% del total de productos orgánicos. El más alto consumo per cápita de alimentos orgánicos se encuentra en Suiza, con un gasto per cápita de 100 euros, más que en cualquier otro país del mundo. En 2006 se estimaba el mercado suizo para productos orgánicos en un valor cercano a los 764 millones de euros.

Mercado del Vino Orgánico en Chile

Durante la temporada 2007 / 2008, en el país, se certificaron como viñas orgánicas un total de 2.973 hectáreas, lo que corresponde a cerca del 10% de la superficie nacional certificada como orgánica. La comercialización de vinos orgánicos en el mercado nacional es poco relevante debido a que el consumidor nacional no tiene conciencia de lo que es un vino orgánico. Este mercado en Chile está dando sus primeros pasos y por lo tanto no existe información específica y completa relativa a su desarrollo. Sin embargo, si se hace una búsqueda exhaustiva dentro de las exportaciones de vino, en este caso, de la variedad cabernet sauvignon, dentro de las estadísticas del Servicio Nacional de Aduanas, encontramos que los volúmenes han crecido fuertemente las últimas dos temporadas, (1.400 %) y que los precios han promediado en el período 2003 - 2008 los 7 US\$/L. Si comparamos los precios FOB de exportación del vino orgánico y convencional de la variedad cabernet sauvignon, observamos una diferencia del 40% entre los precios promedios para el período 2003 - 2008.

| | |
|--------------------------------------|---|
| Proyecto de inversión | El modelo propone desarrollar un vino elaborado con uvas orgánicas certificadas, para satisfacer las necesidades de un consumidor específico, en este caso, el suizo; y convertir esta experiencia en un modelo disponible para otros productores. La propuesta supone manejo orgánico de los viñedos, elaboración de vinos en una escala productiva semi-industrial, organización de los productores de uvas para vinificación de cepas país y cabernet sauvignon en una estructura asociativa que permita la agregación de valor a los viñedos tradicionales cuyas expectativas comerciales son muy bajas. |
| Inversiones | La unidad de superficie para este modelo productivo es una hectárea, reproducible por el número de hectáreas de las que disponga el productor y de su capacidad financiera y de gestión. Las inversiones requeridas para la implementación de una viña cepa cabernet sauvignon con riego y cepa país en seco, ambas bajo manejo orgánico, alcanzan un total de 6,8 y 2,8 millones de pesos por hectárea respectivamente. Cuadros 1 y 2. La superficie mínima para abastecer la producción de vinos en una bodega de 200 mil litros corresponde a una superficie de cultivo de 50 hectáreas. Para la implementación de una bodega de vinificación de 200 mil litros se requiere una inversión cercana a las 295 millones de pesos, como se observa en el cuadro 5. |
| Rendimientos | Una hectárea de viña cepas país y cabernet sauvignon en las condiciones de la Región del Maule obtiene una producción potencial en régimen de 6.500 kg/ha, respectivamente, tal como se aprecia en el cuadro 3. |
| Rentabilidad | <p>Viña Orgánica Los valores generados como margen bruto anual, indicadores TIR y VAN de una hectárea de uva vinífera bajo manejo orgánico de las cepas país y cabernet sauvignon en régimen productivo, son positivos; indicando que la factibilidad que un proyecto de tales características y en las condiciones de la Región del Maule es posible y viable desde el punto de vista financiero (cuadro 4).</p> <p>Bodega vinificación Los márgenes brutos anuales obtenidos como los indicadores económicos VAN y TIR, son positivos indicando que la factibilidad de un proyecto de tales características y en las condiciones de la Región del Maule es posible y viable desde el punto de vista financiero (cuadro 6).</p> |
| Estrategia de implementación | La elaboración de vinos orgánicos se basa en la producción de uvas para vinificación certificadas como orgánicas, igualmente la certificación orgánica puede incluir también la bodega, el proceso de vinificación y de comercialización. El establecimiento de una viña bajo manejo orgánico cuyo único objetivo sea la venta de la uva para ser procesada por terceros es viable económicamente en la actualidad. Sin embargo, las acotadas condiciones de precio hacen que este tipo de proyectos sean altamente vulnerables. Es por esto que la estrategia que se propone dice relación con el establecimiento de una viña bajo manejo orgánico y la producción de vinos de manera integrada y asociada. |
| Alcance del modelo de negocio | El modelo que se describe, aún cuando puede ser abordado por un solo productor, está enfocado en unidades relativamente pequeñas de producción de uvas certificadas como orgánicas para vinificación y elaboración de vinos de las cepas país y cabernet sauvignon, incluyendo los procesos de elaboración y comercialización, también certificados como orgánicos, para un nicho específico como es en este caso el consumidor suizo. Este valora las características productivas de sostenibilidad social, económica y ambiental, que el producto promueva el desarrollo rural, además de valorar la calidad organoléptica del producto. El modelo es replicable en otras zonas de Chile y para unidades de producción mayores, siempre y cuando se realicen los ajustes correspondientes, particularmente en el proceso de certificación, de identificación y caracterización del mercado objetivo al que se quiera optar, permitiendo satisfacer sus necesidades específicas en cuanto al producto, exigencias y normativas legales. Uno de los requisitos necesarios para exportar vinos a Suiza, o a otros países con exigencias similares es encontrar un importador que se comprometa con el producto, dado que estos importadores poseen una cuota de importación anual que es comprometida con antelación. Respecto del perfil de los agricultores, una experiencia como esta requiere de capacidades de gestión y financieras superiores a las que caracterizan a la agricultura familiar campesina. Por lo tanto es recomendable un contexto asociativo en el cual, al menos uno de sus asociados, cuente con la infraestructura necesaria para la elaboración del vino, ello debido a los altos niveles de inversión requeridos en la etapa de vinificación. |

CUADROS 1 Y 2. Costos de inversión vid viníferas cepas Cabernet Sauvignon y País. Manejo orgánico. Valores en \$/ha

| Cabernet Sauvignon orgánico | Costo (\$/ha.) |
|-----------------------------|------------------|
| Mano de obra | 476.400 |
| Servicios maquinaria | 253.000 |
| Costos sistema conduccion | 1.429.450 |
| Insumos fertilización | 405.510 |
| Costos plantas Cabernet S. | 1.250.000 |
| Sistema de riego | 3.000.000 |
| TOTAL | 6.814.360 |

| País orgánico | Costo (\$/ha.) |
|---------------------------|------------------|
| Mano de obra | 476.400 |
| Servicios maquinaria | 253.000 |
| Costos sistema conduccion | 1.429.450 |
| Insumos fertilización | 405.510 |
| Costos plantas País | 250.000 |
| TOTAL | 2.814.360 |

Fuente: Elaborado por los autores con datos de la industria, 2009.

CUADRO 3. Producción de uva vinífera cepas País y Cabernet Sauvignon, manejo orgánico (Kg/ha)

| Manejo orgánico | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5-15 |
|--------------------|-------|-------|-------|-------|----------|
| Cabernet Sauvignon | 0 | 0 | 3.000 | 4.500 | 6.500 |
| País | 0 | 0 | 3.000 | 4.500 | 6.500 |

Fuente: Proyecto precursor.

CUADRO 4. Rentabilidad de un viñedo en régimen bajo manejo orgánico variedades país (secano) y cabernet sauvignon (riego). Valores en \$/ha

| \$/ha. | País | Cabernet Sauvignon |
|------------------|-----------|--------------------|
| Ingresos | 2.275.000 | 3.575.000 |
| Costo Producción | 974.764 | 1.058.596 |
| Margen Bruto | 1.300.236 | 2.516.405 |
| VAN (12%) | 738.778 | 2.025.077 |
| TIR | 14% | 15% |

Fuente: Elaborado por los autores con datos de la industria, 2009.

CUADRO 5. Inversiones requeridas para bodega de vinos con capacidad para 200 mil litros (\$/ha)

| Inversiones | \$/ha |
|------------------------|-------------|
| Elementos de seguridad | 8.798.000 |
| Insumos enológicos | 67.272.082 |
| Materiales laboratorio | 25.398.070 |
| Otros materiales | 1.377.769 |
| Bodega vinos | 163.238.250 |
| Bodega barricas | 28.535.190 |
| Total inversiones | 294.619.361 |

Fuente: Elaborado por los autores con datos de la industria.

CUADRO 6. Rentabilidad de producción de vinos en régimen bajo manejo orgánico variedades país (secano) y cabernet sauvignon (riego). Valores en \$/ha

| \$/ha. | Orgánico |
|----------------------------------|-------------|
| Ingresos | 990.000.000 |
| Costo Producción y reinversiones | 685.037.130 |
| Margen Bruto | 304.962.870 |
| VAN (12%) | 406.833.412 |
| TIR | 35% |

Fuente: Elaborado por los autores con datos de la industria, 2009.

CUADRO 7. Impactos del proyecto precursor

| Etapa | Resultados | Impacto |
|--|--|---|
| Producción de la uva certificada | 60.000 kg de uva certificada de las cepas País y Cabernet Sauvignon | Agregación de valor a las uvas, mediante la otorgación de un sello orgánico. |
| Elaboración de vino | Elaboración de vino según requerimientos de la normativa orgánica vigente en el año 2004. Total de 90.000 litros | Agregación de valor al vino (mayor potencial de precio). |
| Ajuste de protocolo de vinificación | Generación de protocolo de elaboración de vino a partir de uvas orgánicas | Permite ingreso de vino a nicho de mercado diferenciado (producto diferenciado y certificable según normativa orgánica y de calidad para el mercado suizo). |
| Ajuste proporción de mezcla según consumidor | Vino orgánico para el consumidor suizo | Elaboración de un producto basado en la demanda aumenta la percepción de satisfacción (disposición a pagar un mayor precio). |
| Estrategia de marketing | Estrategia de mercadeo, para penetración de mercado. | Mayor atractivo y facilidad de acceso al producto por parte de consumidores. |
| Presentación del producto | Posicionamiento de nueva marca de vino orgánico de Cauquenes | Comercialización exitosa de vinos con un NN % de sobre precio. |
| Venta | 4.500 Litros exportados | Incremento en el nivel de ingreso de los agricultores |

Fuente: Proyecto precursor.