



SERIE RESUMENES EJECUTIVOS N°6

TRAYECTORIA Y DEMANDAS

TECNOLOGICAS 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 RESUMENES EJECUTIVOS N° 6

TRAYECTORIA Y DEMANDAS TECNOLOGICAS

DE LAS CADENAS AGROINDUSTRIALES EN

EL MERCOSUR AMPLIADO - VINO Y FRUTAS:

UVA DE MESA Y PASAS

PROCISUR
10
SRE
N. 6

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" Y COMPRENDE DOS ESTUDIOS COMPLEMENTARIOS. EL PRIMERO, TITULADO "LAS CADENAS VITIVINÍCOLA, 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" A SIDO PREPARADO POR UN EQUIPO INTEGRADO CON PASCAL BYÉ, APARECIDO L. DA SILVA, GÉRARD DESPLOBINS Y ERIC PENÓT.

00001995

1ª Edición: Octubre 1999

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, 1999.

10 p. (Serie Resúmenes Ejecutivos; 6)

/SECTOR AGROINDUSTRIAL/ /VINOS/ /UVAS DE MESA/ /CAMBIO TECNOLÓGICO/ /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-IICA.

En la actualidad el PROCISUR ejecuta, 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, Proyecto Global.

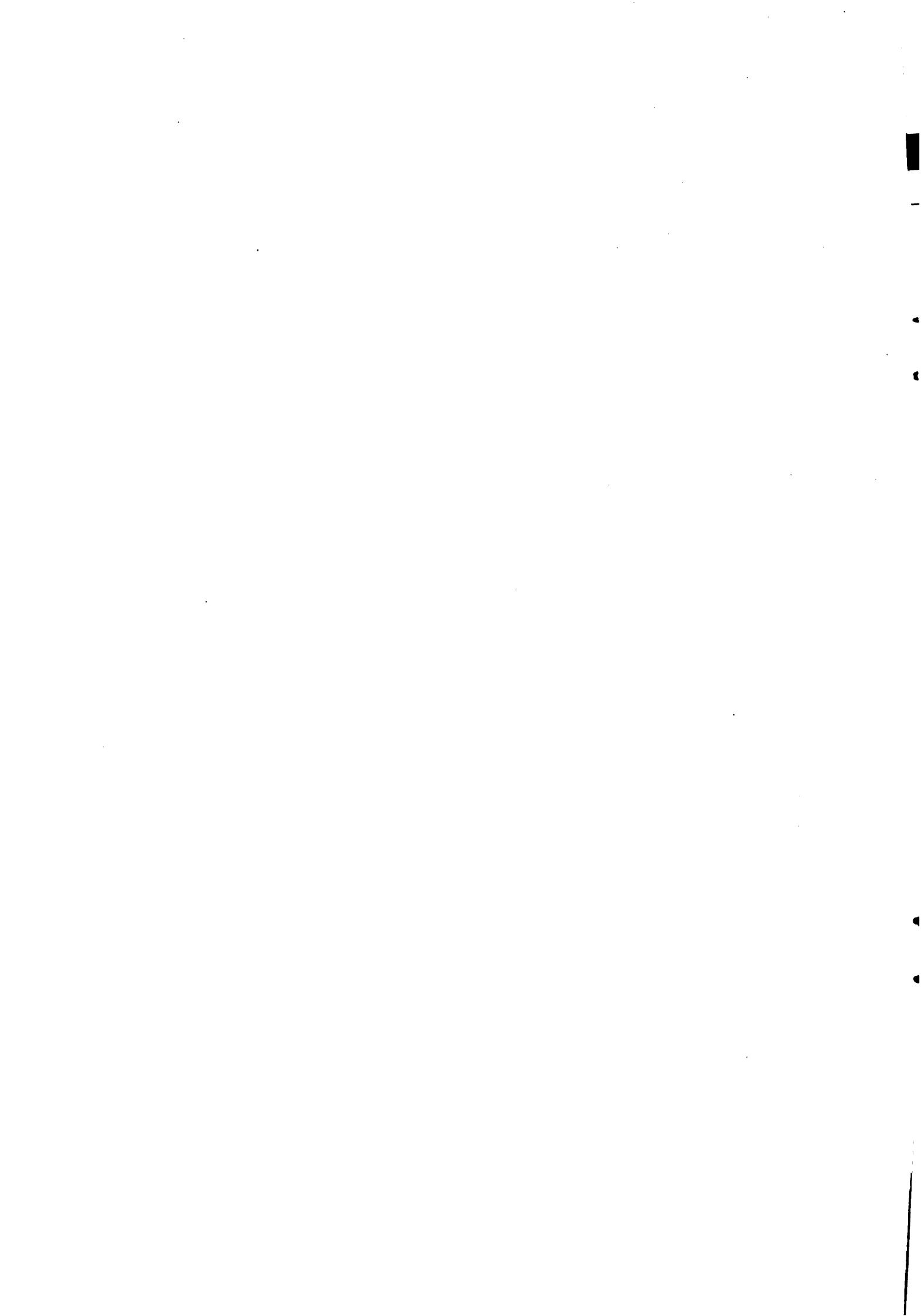
Este Proyecto pretende impulsar los procesos de cooperación e integración tecnológica y fortalecer la capacidad de gestión del proceso innovativo en el nivel subregional para dar mejor respuesta a las nuevas demandas agroindustriales, ambientales y sociales producto de la globalización, la apertura económica y la expansión del MERCOSUR

El Proyecto se desarrolla en el ámbito del Cono Sur pero pondera en ese espacio geográfico las relaciones económicas, sociales y políticas que se van plasmando con el proceso de integración. Por ese motivo el MERCOSUR ampliado (que asocia a Chile y Bolivia) constituye la referencia básica de los estudios del Proyecto, así como, el objeto de sus propuestas y recomendaciones.

Los trabajos desarrollados por el Proyecto se dan a conocer a través de dos series complementarias y numeralmente relacionadas, los Resúmenes Ejecutivos y los Documentos. La primera tiene como objetivo presentar los propósitos, principales reflexiones y conclusiones de los estudios realizados. La segunda da a conocer en toda su extensión los documentos preparados por los autores en las áreas seleccionadas.

En la presente serie se editan los resúmenes ejecutivos de los documentos elaborados para que sirvan de consulta general y faciliten el desarrollo posterior del Proyecto Global.

Roberto M. Bocchetto
Secretario Ejecutivo del PROCISUR



Las cadenas vitivinícola, de la uva de mesa y de pasas en algunos países del Cono Sur

Marcelo Gross Fuentes *

I. Introducción

Este estudio contiene tres capítulos. El primero se refiere a las cadenas vitivinícola, de la uva de mesa y pasas en el mundo. Está basado esencialmente en antecedentes provenientes de la FAO y de la Organización Internacional de la Uva y el Vino (OIV). El segundo trata de la cadena vitivinícola a través de los casos de Chile, Argentina y Uruguay. Por último, se estudió la cadena de la uva de mesa y pasas a través de la situación de Chile, Argentina y Brasil.

A. Panorama mundial

La superficie mundial de viñedos ha descendido, en el último decenio, de 8,7 millones de hectáreas a 7,6 millones de ha. La producción de uva, sin embargo, ha experimentado una disminución menos drástica, producto de una importante mejora en los rendimientos de las nuevas plantaciones y variedades explotadas. Para 1997 la producción mundial de uva alcanzó los 58,4 millones de toneladas. Europa participa con más del 51% de dicha producción.

La producción mundial de vinos, durante el mismo período analizado, ha descendido de 31.700 millones de litros a una cifra del orden de los 27.000 millones de litros, lo que se ha reflejado en el consumo mundial que también ha experimentado una disminución, estabilizándose en los últimos años en una cifra del orden de los 22.300 millones de litros. Prácticamente en todos los principales países productores de vinos del mundo, el consumo por habitante ha tenido una significativa disminución, mientras el consumo de bebidas alcohólicas y de cerveza ha experimentado un notorio aumento.

Del total de vino producido en el mundo durante 1996, un 22% se comercializó en los mercados internacionales, equivalentes a 6 mil millones de

litros exportados (11,9 mil millones de dólares) y 5, 4 mil millones importados (11,5 mil millones de dólares). Tanto las exportaciones como las importaciones de vino se realizaron principalmente desde y hacia países del continente Europeo.

La producción de pasas actualmente alcanza montos cercanos al millón de toneladas y se concentra principalmente en Estados Unidos y Turquía. Respecto al consumo de pasas, de acuerdo a las tendencias observadas en los principales países consumidores, no ha experimentado mayores fluctuaciones. Un 56% de la producción mundial, durante 1996, fue transada internacionalmente. Para dicho año las exportaciones mundiales alcanzaron los 574 mil toneladas (732 millones de dólares), mientras que las importaciones fueron de 602 mil toneladas (782 millones de dólares). Los mayores volúmenes exportados se originan en los principales países productores de pasas, mientras que las importaciones se realizan principalmente hacia países de Europa, tales como el Reino Unido, Alemania y Holanda.

Respecto a los intercambios comerciales de uva y según cifras para 1996, sólo un 3,6% del total de la producción mundial (incluye uva para vino y consumo fresco) se transó como uva para consumo fresco, equivalente a 2,1 millones de toneladas exportadas (2.051 millones de dólares) y 2,09 millones importadas (2.490 millones de dólares). Los principales países exportadores corresponden a Italia, Chile y Estados Unidos, mientras que los mayores volúmenes importados se efectuaron desde Estados Unidos, Alemania, Francia, Canadá, Reino Unido y Holanda.

La superficie de viñedos y producción de uvas, pasas y vinos de Argentina, Chile, Brasil y Uruguay, son inferiores al 10% del total mundial. Dichos países, en su conjunto, representaron para 1997 el 5,2% de la superficie mundial de viñedos (391 mil ha.), mientras que su participación en la producción de uvas alcanzó el 8,1%, lo cual sería un indicador que en la zona se

* VIAGRO, Consultora, Chile.

obtienen rendimientos promedios superiores a la media mundial. La producción de vinos para estos cuatro países aporta con un 7,5% al total obtenido en el mundo, y dentro de éstos la mayor parte se realiza en Argentina (64%). Una menor participación representa la producción de pasas, las que en 1997 aportaron con sólo el 2,3% a la producción mundial.

No obstante, la situación antes planteada difiere bastante respecto a los volúmenes que se comercializan desde estos países hacia el resto del mundo. Dentro de los productos comercializados hacia el exterior, el vino representa el 5,8% de las exportaciones mundiales, las pasas el 6,3% y destaca notoriamente la uva para consumo en fresco, la cual representa cerca del 25% de las exportaciones mundiales, donde casi la totalidad de éstas provienen de Chile. En general es en este último país donde se producen los mayores volúmenes exportados tanto de uvas, como vinos y pasas.

Las importaciones realizadas de uva, vinos y pasas en los países del MERCOSUR, se encuentran representadas principalmente por Brasil y en general corresponden a volúmenes bastante poco significativos dentro del total mundial (inferior al 3%).

En materia de innovación tecnológica, a nivel mundial ha ocurrido una verdadera revolución, tanto en lo relativo al cultivo y manejo de la vid, como en los procesos de post-cosecha y agroindustriales.

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; introduciendo a su vez insectos benéficos en el contexto del control biológico. Nuevos sistemas permiten la cosecha mecanizada de los viñedos y los sistemas de riego presurizado posibilitan regar adecuadamente, con ventajas muy notables: se pueden aplicar cantidades exactas de agua, de acuerdo a los requerimientos de las plantas; como así también, se pueden aplicar los fertilizantes y acceder a terrenos sobre cota de canal y de condiciones topográficas difíciles.

El avance de las investigaciones ha permitido el desarrollo de nuevos cultivares, de cosechas más tempranas o tardías que los anteriores, con

mayor capacidad metabólica de conservación del fruto. A la vez, el desarrollo de nuevas tecnologías de manejo ha posibilitado retrasar o adelantar los plazos de cosecha de las antiguas variedades.

En el caso de la uva de mesa, los avances tecnológicos han sido también muy importantes en los sistemas relativos al transporte y conservación de la fruta. Respecto a esto último se pueden señalar mejoras en las tecnologías de enfriamiento del producto y de conservación bajo atmósfera controlada. Igualmente, la modernización de la flota marítima, la racionalización de los sistemas portuarios de carga y descarga, el desarrollo de una infraestructura moderna de transporte terrestre y packings con sistemas de frío, asegurando al mismo tiempo, la continuidad de la cadena; han permitido reducir el tiempo de desplazamiento de la fruta hasta sus mercados de destino.

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.

Respecto a los sistemas de comercialización predominantes, en el caso de la uva para consumo fresco, los grandes acopiadores y exportadores 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.

Para el caso del vino, en término 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, entendiendo 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

cooperativas. Los pasos siguientes en la comercialización del producto pasan 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.

Un aspecto importante en la comercialización de estas cadenas está en relación con la creciente internacionalización de los mercados, la que se ha concretizado con la integración de los países en diversos acuerdos y tratados internacionales.

Es así, que desde la creación del GATT en la segunda mitad de los años 40, una proporción cada vez mayor de los países del mundo ha venido reuniéndose en forma periódica para acordar rebajas de los aranceles aduaneros de los productos. Ultimamente han incorporado a las negociaciones los servicios, la inversión y la propiedad intelectual vinculada 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, sin perjuicio de que aún permanecen importantes distorsiones debido a los subsidios y protecciones para-arancelarias mantenidas por algunos países.

Paralelamente, en Latinoamérica, la mayor parte de los países realizó esfuerzos de apertura comercial, lo que se refleja en la creación del MERCOSUR. La circulación de bienes es, en la actualidad mucho más libre que antes de la Ronda Uruguay.

B. Cadena vitivinícola

1. Chile

El sector vitivinícola chileno está viviendo un período de esplendor. Después de la década de los ochenta, conocida como la década perdida por los conocedores del rubro, la vitivinicultura está experimentando un crecimiento que sólo puede calificarse como espectacular.

En los últimos 5 años, la superficie plantada con viñedos para vinificar ha crecido en más de un 40%, sobrepasando en la actualidad las 75.000 ha. Las nuevas plantaciones corresponden en su totalidad a variedades finas, y por primera vez en el presente siglo se introducen nuevos cepajes antes desconocidos en el país, tales como el Chardonnay, Gewurztraminer, Syrah, Carmenere y otros, logrando de esta manera la necesaria diversificación del viñedo.

La producción de vino proveniente de viñedos para vinificar, en el mismo período, se ha duplicado, alcanzando en el año 1998 a los 444 millones de litros. Los hábitos de consumo empiezan a revertirse y el consumo por habitante, que había caído a 13 litros en el año 1997, supera los 18 litros en 1998. Los precios de los vinos finos son los más altos de la presente década y las exportaciones alcanzan cifras históricas. En los últimos 10 años éstas se han multiplicado por diez, sobrepasando los 500 millones de dólares. De éstos, 370 millones corresponden a vinos finos embotellados, (67,4% del total) y sólo 68 millones de dólares, (12,4%), a exportaciones de vino a granel.

La calidad del vino chileno es reconocida en el mundo entero y está avalada por los premios obtenidos en todos los concursos internacionales. Inversionistas y vitivinicultores extranjeros, principalmente franceses y norteamericanos, llegan a establecerse en el país, ya sea formando sus propias empresas o asociándose con viticultores chilenos. Las inversiones efectuadas en el sector son cuantiosas, y superan los 500 millones de dólares.

Sin embargo, este extraordinario desarrollo de la vitivinicultura chilena es también materia de incertidumbres e interrogantes. La producción que generarán las nuevas plantaciones significará que el país deberá duplicar en los próximos 3 ó 4 años sus volúmenes exportados y aumentar su demanda interna, situación nada fácil de lograr, habida cuenta de la creciente incorporación o desarrollo de las capacidades de otros países tales como Estados Unidos, Australia, Sudáfrica y Argentina, entre otros.

Además, la plantación de viñedos en forma indiscriminada podría traducirse en alguna medida en la obtención de vinos de menor calidad y más difícil comercialización. Los pequeños y medianos viticultores, sobretudo los poseedores de viñedos de secano con variedad-

des corrientes, tendrán muy posiblemente problemas para poder comercializar sus uvas y sus vinos a granel.

La insuficiente investigación que se desarrolla en el sector puede afectar la competitividad de la producción chilena, un elemento al que muy pocos en la actualidad prestan atención.

2. *Argentina*

La actividad vitivinícola es muy importante en Argentina y en la actualidad, a pesar de la disminución del consumo interno, está viviendo un auge del comercio externo, lo que se traduce en los altos volúmenes y valores de sus exportaciones, que han alcanzado montos superiores a los 140 millones de dólares.

A principios de la década de los ochenta, la superficie ocupada con vides era del orden de las 320.000 has. Dicha superficie fue decayendo, hasta registrar 260.000 has en el año 1989. En el año 1990, con la información proporcionada por el V Censo, se ajusta dicha cifra a sólo 210.000 has. que ha permanecido constante hasta la actualidad. De esta superficie, el 95,4% corresponde a vides para vinificar.

La región vitivinícola más importante es la de Mendoza, que posee el 69% del total de la superficie plantada, seguida de San Juan con el 23%. La superficie con variedades calificadas como de alta calidad enológica sólo representaban, en el año 1997, el 16,4% de las plantaciones, proporción que disminuiría al 12,6% en opinión de algunos especialistas.

La elaboración de vinos en el país ha experimentado una caída importante en los últimos años. De 20,6 millones de hectólitros que se registraban en 1988, ha caído a alrededor de los 13,0 millones de hl. en los años 1997 y 1998. 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.

El consumo por habitante en el país, reflejando una tendencia mundial, ha disminuído de los 90 litros de la década de los 60 a los 38 litros actuales. Esta situación contrasta con el aumento en el consumo de otras bebidas, tales como las gaseosas, jugos y cerveza. De esta última se

consumen actualmente 29 litros anuales por habitante.

En el mercado interno, existe una marcada tendencia decreciente en la venta de vinos en damajuana, reemplazándola por el tetra brik. En los últimos diez años, los volúmenes comercializados en damajuana han caído de un 50 a un 24% del total, mientras los vendidos en tetra brik han aumentado del 22 al 52 %.

Las exportaciones de vino se mantuvieron, hasta el año 1994, en un rango entre los 123 mil y los 446 mil hl. A partir del año 1995, los volúmenes exportados aumentan considerablemente, situándose sobre el millón de hl. Las exportaciones que más crecen corresponden a los vinos de mesa y los vinos finos. Sin perjuicio de lo anterior, las exportaciones totales del año 1998 cayeron en un 9,6% respecto a las del año anterior.

El valor de las exportaciones ha tenido prácticamente un aumento constante en toda la serie estudiada, la que se inicia en el año 1987 cuando se exportaron casi 7 millones de dólares FOB. En el año 1998 se alcanza un valor record de 140 millones de dólares FOB, de los cuales más de 100 millones corresponden a vinos finos y de reserva.

Las importaciones de vinos prácticamente se inician en el año 1991, para alcanzar los mayores valores en 1994, con casi 20 millones dólares. En los últimos años las cifras se han estabilizado en torno a los 12,7 millones de dólares.

En años recientes, y coincidiendo con el auge de la industria vitivinícola argentina, algunas empresas extranjeras han llegado a establecerse en el país, entre las que han destacado las provenientes de Chile, Inglaterra y otros países.

La producción de mosto concentrado en el país es un rubro de la mayor importancia. A partir del año 1995 y como resultado de un acuerdo entre las provincias de Mendoza y San Juan, se inicia un proceso de aumento de la producción, la que en el año 1997 se sitúa en los 87 millones de litros, con un valor superior a los 96 millones de dólares. Sin embargo en el año 1998 dichas cifras disminuyen a 44 millones de litros y 54 millones de dólares.

La investigación en materia vitivinícola es realizada casi en su totalidad por el INTA y en general es considerada como insuficiente para los requerimientos del país.

3. Uruguay

En términos cuantitativos el sector vitivinícola sólo contribuye con poco más del 1% al valor bruto de la producción industrial y la cadena vitivinícola representa menos del 5% del PIB del complejo agroalimentario. A nivel internacional, la producción uruguaya de vino es marginal, dado que representa el 0,2% de la producción mundial y el 3% de la correspondiente al MERCOSUR.

La superficie total de viñedos existente en el país, incluyendo las vides de uva de mesa y viníferas, era del orden de las 20.000 ha a inicios de la presente década, y ha ido disminuyendo drásticamente hasta estabilizarse en las 9.000 ha en 1997. Sin embargo, la producción de vinos, en el mismo período analizado, no ha tenido variaciones de la magnitud antes señalada, estabilizándose en los últimos años en 95 millones de litros.

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, las que han pasado de 600 bodegas existentes en 1976 a sólo 337 en la actualidad. Lo anterior ha significado una disminución importante de las bodegas más pequeñas y una concentración de la capacidad instalada en las bodegas de mayor capacidad.

Uruguay constituye un caso atípico en el mundo en lo que a consumo de vino por habitante se refiere, dado que ha aumentado paulatinamente en la presente década, pasando de 25,4 litros en 1991 a 31 litros en 1997.

En 1997 los mayores volúmenes de venta en el mercado interno estaban representados por los vinos comunes, los que alcanzaron los 86 millones de litros, mientras la venta de vinos finos sólo fue de 2,4 millones de litros (3% de las ventas internas). Es interesante señalar que el 80% del vino fraccionado se distribuye en damajuanas de 10 litros, para luego venderse al menudeo al consumidor final.

Las exportaciones de vino sólo representan el 1,1% de la producción nacional. En los últimos años se han exportado un millón de litros, con un valor del orden de 1,4 millones de dólares. Aunque estas cifras pueden considerarse muy exiguas, representan un interesante desarrollo del mercado nacional, dado que las exportaciones hace una década eran prácticamente inexistentes.

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 estableció una reducción, desde los países miembros, de un 30% en 1993 a 0% en enero del año 2.000. En este período, las importaciones pasan de 2,1 millones a 9 millones de litros, siendo Argentina el primer proveedor, seguido de Chile.

La transformación tecnológica del sector ha sido una iniciativa de carácter exclusivamente privada en sus inicios, en que la metodología CREA, (Centros Regionales de Experimentación Agrícola) ha sido muy importante.

En materia de cambios varietales, se han logrado avances en la implantación de nuevas variedades de *Vitis Vinífera*, en desmedro de las variedades híbridas y de *Vitis Americana*, lo que debe traducirse en un mejoramiento de la calidad de los vinos. En la evolución del tipo de materia prima utilizada en la elaboración de vino, mientras en 1990 el 48% provenía de *Vitis Vinífera*, en 1995 dicho porcentaje había aumentado al 59%.

En materia de transformaciones de los procesos industriales, las bodegas han introducido cambios sustanciales en la maquinaria, equipamiento y tecnología para mejorar la calidad del producto final. La introducción de nuevos equipos de filtración, de frío, de vasijas de acero inoxidable y otros ha sido importante en los últimos años.

En cuanto a la investigación en materias relacionadas con la vitivinicultura, se debe destacar que el actual proceso de transformación no ha sido respaldado por un esfuerzo nacional con esa orientación.

C. *Cadena de la uva de mesa y de pasas*

1. Chile

La uva de mesa constituye un interesante rubro de producción en el país y está orientado básicamente a la exportación. En el año 1996 las exportaciones de uva constituyeron un 96% de los volúmenes correspondientes a Sudamérica, representando a su vez un 24% de los valores mundiales. A nivel país, las vides de mesa implican un monto de exportación superior a los 600 millones de dólares FOB, lo que representa el 45% del monto total de las exportaciones del sector frutícola chileno.

La superficie plantada con vides tuvo en el país un crecimiento notable hasta el año 1991, en el que se alcanzó una superficie de 48.800 has. A partir de ese año, los arranques de viñedos han superado a las nuevas plantaciones, de tal manera que la superficie actual es levemente superior a las 44.300 has.

Las plantaciones de viñedos se extienden desde la Tercera Región, en el norte del país, hasta la Séptima Región, en la zona centro sur, cubriendo una extensión aproximada de 2.700 Kms. Esto implica que la vid se cultiva bajo diferentes condiciones agroclimáticas, lo que se traduce en que las cosechas se extienden entre los meses de noviembre y abril, abasteciendo a los mercados externos durante la mitad del año.

En el país se cultivan más de 20 variedades diferentes, constituyendo las sin pepas el 70% de los cultivares existentes, situación que permite ofrecer al exigente mercado externo una amplia gama de variedades blancas, rosadas y negras dentro de esta categoría.

La producción estimada de uva de mesa se ha mantenido prácticamente estable en el transcurso de la presente década, alcanzando volúmenes del orden de las 880 mil toneladas. Ante la disminución de la superficie existente, esta situación está demostrando, un aumento en los rendimientos obtenidos. El destino de la producción en la temporada 1997/98 fue de un 55% para la exportación, y los desechos se utilizaron en un 23% para la producción de vinos y mostos, cerca de un 17% a la producción de pasas y un 5% para el consumo interno de uva en fresco. El consumo por habitante alcanza en la actualidad a los 2,7 Kg.

En el proceso de producción y comercialización de la uva de mesa, las empresas exportadoras juegan un papel muy importante. Dichas empresas celebran contratos con los productores, habitualmente a consignación, por los cuales éstos se comprometen a entregar su producción a las exportadoras para la comercialización, y las empresas ofrecen a los agricultores asistencia técnica, abastecimiento de insumos y financiamiento. El proceso de selección y envasado de la uva se realiza generalmente en las instalaciones de los mismos productores, bajo la supervisión y control de las empresas.

El sistema en general es bastante funcional y existe un alto grado de competencia entre las empresas por captar productores. Estos últimos

expresan, en ocasiones, su preocupación por el funcionamiento de la liquidación de las cosechas, (que habitualmente se efectúa a fines del mes de julio), dado que en la práctica es muy difícil poder comprobar la exactitud de las liquidaciones entregadas.

El problema se plantea sobre los precios en que efectivamente es vendida la uva en los mercados de destino y en el cobro de los servicios prestados. El riesgo que tienen las empresas en el negocio es mínimo comparado con el de los productores, dado que el sistema de liquidación es a partir de los precios de venta en el extranjero, al cual se le van deduciendo las diferentes partidas de costo.

El precio o retorno resultante es lo que recibe el productor. En más de una ocasión esta compensación ha resultado negativa. Si se da esta situación, o los retornos no son suficientes para cancelar los gastos operacionales que involucra la actividad agrícola, los productores se transforman en deudores de la exportadora y están obligados, por contrato, a continuar trabajando con la empresa acreedora.

La rentabilidad del negocio de la producción de uva de mesa es en general muy variable y está muy influenciada por las condiciones climáticas imperantes en la temporada o por situaciones de mercado. Basta que en una región se modifique el período de cosecha normal, para que se produzcan atochamientos en los envíos de uva, con fuerte repercusión en los mercados. Estos también se ven afectados por la situación interna de cada país, que actúa sobre la capacidad de compra de la población y afecta los precios del producto. Sin embargo, una explotación frutícola bien estructurada, que posea diferentes variedades con buen comportamiento en los mercados, tiene normalmente una rentabilidad muy interesante.

El comercio exterior de la uva chilena es manejado por aproximadamente 50 empresas exportadoras. Entre las 10 más importantes, 7 pertenecen a grandes transnacionales. Los productores que exportan directamente su uva son minoritarios, pero de gran porte, muchas veces asociados a fuertes cadenas de supermercados existentes en los países de destino.

Los mercados más importantes de la uva chilena son Estados Unidos y Europa. Estados Unidos representa aproximadamente el 50% de los volúmenes exportados, mientras los países

Europeos contribuyen con el 25%. Latinoamérica es otro importante comprador de uva chilena, donde sobresale nítidamente el caso de Brasil. En el año 1998, este último país compró aproximadamente el 4,5% del total de la exportación chilena de uvas.

Las variedades de exportación más importantes, medidas por el número de cajas vendidas, son la Thompson Seedless, (38,4%), Red Globe, (22,8%), y Flame Seedless (16,5%). Le siguen, a apreciable distancia, la Ribier, (5,5%) Ruby S., Red S., y otras.

La producción de pasas en Chile se hace exclusivamente a partir de los desechos de la uva de exportación y de aquella fruta obtenida de parronales viejos y sin vigor. Se distingue la producción de pasas rubias y morenas. Estas últimas son secadas al sol.

La producción anual de pasas es muy fluctuante y depende de los precios que por la uva de desecho puedan ofrecer los elaboradores de mosto o vino. La uva Thompson Seedless produce un excelente vino corriente, muy utilizado para hacer cortes o mezclas, y en algunos años es muy demandada por el sector vitivinícola. También incide la situación del mercado del vino en Argentina. Si la cosecha es deficiente en este último país, es habitual que Chile exporte mosto mudo a Mendoza.

Según estadísticas de la FAO, la producción anual de pasas en los últimos años ha sido del orden de las 20.000 toneladas y el consumo nacional alcanza al 20% de este valor.

Sin embargo, las cifras oficiales de exportación señalan volúmenes anuales que se han estabilizado en torno a las 30.000 toneladas, de lo que se deduce que los valores de producción antes citados están claramente subestimados. Los mayores volúmenes de pasas durante la temporada 1997/98 se destinaron a países latinoamericanos, donde se destacan Perú, Colombia y Brasil. El valor total de las exportaciones se sitúa en las últimas temporadas entre los 30,8 y los 41,6 millones de dólares FOB, vale decir, equivalen aproximadamente al 5% a 6% del valor de la uva de mesa exportada.

La asociación de Chile al MERCOSUR trajo consigo una negociación de aranceles que estipula un plazo máximo de 15 años para que casi todo el comercio entre Chile y dicho bloque esté libre de derechos. La negociación está planteada en términos de preferencias

arancelarias crecientes. En el caso de la uva de mesa, Chile recibió de Brasil una preferencia inmediata de 100%, (arancel 0), de Argentina una preferencia del 62% durante los 10 primeros años, (arancel de 3,8%), y en el caso de Uruguay no habrá preferencias durante los primeros 10 años.

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. La primera de ellas agrupa en la actualidad a 52 empresas exportadoras pertenecientes al sector hortofrutícola, mientras FEDEFruta representa, aproximadamente, a 2.500 productores.

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 no muestran coordinación entre las diversas instituciones; son muy escasas y poco significativas para el sector. Conscientes de esta situación, los productores y especialmente los exportadores de fruta, formaron en el año 1992 la "Fundación Para el Desarrollo Frutícola", cuya principal función es desarrollar y poner en marcha investigaciones aplicadas e innovaciones tecnológicas para la industria frutícola en general. Esta Fundación se consolidó en el año 1999, y se podría afirmar que puede llegar a cumplir un papel importante en el cumplimiento de sus funciones.

En el desarrollo de la fruticultura en Chile y en particular de la uva de mesa, ha tenido una participación destacada el Estado, que a través de la elaboración y puesta en marcha de un plan de desarrollo frutícola, incentivó fuertemente al sector a través de líneas de financiamiento adecuadas. Esta situación se vio favorecida por el proceso de reforma agraria, el que posibilitó la incorporación al sector de inversionistas y empresarios.

Otro elemento importante en el desarrollo de esta actividad, es la presencia de ingenieros agrónomos especialistas en fruticultura, la mayoría de los cuales ejercen su labor a través de las empresas exportadoras o en consultorías particulares. Para finalizar, no puede dejar de mencionarse el trabajo de algunos empresarios privados, a través de cuya acción se han introducido al país prácticamente la totalidad de las variedades de uva de mesa.

2. *Argentina*

El cultivo de la vid en el país es de gran importancia, toda vez que posee un total de 210.000 ha. plantadas y la cantidad de viñedos es superior a las 34.000 unidades. En este contexto general, la participación de la uva de mesa y de los viñedos dedicados a la producción de pasas es francamente minoritario, alcanzando cifras del orden del 2% en cada caso.

Según datos oficiales, la superficie plantada con vides de uva de mesa alcanzaba, en el año 1997, a las 5.000 has., la que se dividía en partes prácticamente iguales entre uvas negras, blancas y rosadas. Sin perjuicio de lo anterior, es necesario señalar que la superficie antes mencionada es abiertamente cuestionada por algunos especialistas, quienes opinan que el área efectivamente plantada alcanza en la actualidad al doble de dicha cifra.

Lo que nadie discute es que el grueso de las plantaciones se concentra en la provincia de San Juan, que posee aproximadamente el 70% de la superficie total. Le siguen en importancia las provincias de Mendoza, Río Negro y La Rioja.

Entre las principales variedades cultivadas en el país se destacan la Alfonso Lavalle o Ribier, que representaba en el año 1997 más del 73% de la superficies de uvas negras, la Superior Seedless y la Italia, entre las blancas, que en conjunto representaban el 57% del total y, entre las variedades rosadas, siendo la más popular la Cardinal, que con 828 has. plantadas, representa arriba del 47% de su grupo. A estas últimas variedades le siguen en importancia, a mucha distancia, la Red Globe, con 335 has., la Emperador y la Flame Seedless, esta última con sólo 138 has.. Es interesante señalar que las variedades sin pepas, muy demandadas en algunos mercados internacionales, sólo representan una proporción del orden del 17%.

Según el INV, la uva destinada al consumo fresco en el país ha disminuido 60% en los últimos diez años, alcanzando en la actualidad una cifra del orden de las 20.000 toneladas. La parte más importante proviene de la provincia de San Juan, que contribuye con alrededor del 90% de la producción nacional.

El consumo interno de uva, según cifras de la OIV, se ha mantenido en un rango de 26.000 a 30.000 toneladas, a partir del año 1992. En los años 1990 y 1991, las cifras de consumo eran sustancialmente mayores.

Las exportaciones de uva en fresco han tenido un comportamiento muy errático. En el año 1990 se exportaron 13.000 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 13.500 toneladas, para caer al año siguiente a sólo 4.000 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 altos. En el año 1997 las exportaciones representaron un valor de 15 millones de dólares FOB.

Las importaciones de uva, según la información obtenida de FAO, ha sido casi irrelevante, con excepción de la registrada durante los dos últimos años de la serie disponible. En efecto, en 1995 y 1996 alcanzaron 2.250 y 4.300 toneladas, con un valor de 2,46 y 4,42 millones de dólares FOB, respectivamente.

La producción de uva destinada a la elaboración de pasas ha tenido un comportamiento bastante errático a lo largo de la última década. La cantidad más baja se produjo en el año 1993 con 16.580 toneladas y la más alta en 1990 con 43.890 toneladas. Actualmente, dicho volumen alcanza casi a las 30.000 toneladas, concentrándose el grueso de la producción en la Provincia de San Juan, con alrededor de un 90% del total.

Los volúmenes de exportación de pasas registrados entre los años 1985 y 1997 presentan un comportamiento extraordinariamente irregular. Sólo en los últimos cinco años (entre 1993 y 1997) han variado de 2.700 toneladas y fracción, hasta 7.000 toneladas en 1995 y 10.080 toneladas en 1996. Los valores de la producción exportada de pasas en los años 1996 y 1997 fue, en promedio, de 12 millones de dólares.

3. *Brasil*

La uva de mesa constituye un rubro importante en algunas regiones del país. La producción nacional, en el año 1993, alcanzaba a las 337.000 toneladas, de las cuales 330.000 se consumían en el mercado interno. Según estadísticas del año 1996, las exportaciones alcanzaron a las 4.500 toneladas, generando ingresos por 6,3 millones de dólares, mientras las importaciones de uva de mesa superaron las 29.000 toneladas, representando un valor de 31,8 millones de dólares.

La superficie total de viñedos durante el último decenio se ha mantenido en cifras cercanas a las 60.000 has.

A nivel regional, en el año 1993 el 65% de la superficie plantada se concentraba en el Estado de Río Grande do Sul, cuyo destino es predominantemente vinícola. La segunda área en importancia se localiza en Sao Paulo, (15,7%), seguido por Santa Catarina, Paraná, Bahía y Pernambuco.

Las variedades de uva de mesa se clasifican en comunes y finas. Dentro de las comunes o rústicas se destacan las variedades Niágara Blanca, Niágara Rosada e Isabel, las que se destinan tanto al consumo fresco como también a la elaboración de vinos y jugos.

En los cultivares de uva fina se destacan las variedades Italia y Rubi, que son las preferidas por los agricultores de las nuevas regiones de plantación de uva de mesa, como en el noroeste del Estado de São Paulo y principalmente en el Valle del Río San Francisco. Las exportaciones brasileñas de estas variedades son las que más han ingresado al mercado europeo.

Las variedades de uva de mesa fina se dividen en dos grupos: las uvas con semilla, entre las que se encuentran la Italia y Rubi, ya citadas más la IAC-Patricia, IAC-Piratininga, Benitakala, Red Globe y Ribier, y las uvas sin semilla, dentro de las cuales se pueden citar la Thompson Seedless, IAC-María, IAC-Paulistinha y Centennial.

Según la información disponible, la producción de uva de mesa durante los años 1992 y 1993 fue del orden de las 337.000 toneladas, prácticamente el doble de la registrada a mediados de la década de los ochenta.

La dispersión territorial de las plantaciones, el clima y las tecnologías disponibles, permiten producir en el país uva de mesa en todos los meses del año. Las regiones emergentes en la producción de uva fina de mesa se caracterizan por obtener productividades elevadas, cosechas prácticamente durante todo el año y excelente calidad del producto.

En el país estas ventajas se están aprovechando principalmente en dos regiones: en el Valle del Río San Francisco, ubicado en una zona característicamente tropical y en el noroeste de São Paulo, situada en un área de transición entre clima subtropical a tropical.

El más importante de estos polos se localiza en el Valle del Río San Francisco, una región ubicada en el noreste de Brasil, donde el área de producción aumentó de 2.300 has. en 1991 a 3.500 has. en 1994 (52,1%), mientras que la producción regional evolucionó de 32.000 a 65.700 toneladas en ese mismo período (105,3%). Este valle corresponde a la principal zona exportadora de uva del país. Las ventas aumentaron de 1.100 toneladas en 1991 a 14.000 toneladas en 1994. Del volumen total de exportaciones de Brasil, el porcentaje de fruta proveniente de esa región representó el 79,4% en 1993.

El mercado interno de uva de mesa ha mostrado un crecimiento aparente en el consumo desde la década de 1980, donde se consumían 73.700 toneladas, hasta los valores de 1992-3 con 330 mil toneladas, que equivale a un consumo por habitante de aproximadamente 2,2 Kgs.

El proceso de comercialización en el mercado interno se inicia con la cosecha, tratamiento de frío y embalaje, operaciones que se realizan todas en el predio. Diariamente el productor envía las cajas embaladas a centrales de embarque ubicadas en las ciudades. La forma de venta más común es a consignación (60%). El resto es transado con un precio a firme.

Los agentes de comercialización que operan en los mercados están compuestos por los mayoristas, que controlan cerca del 64% del volumen, las cooperativas el 23% y los tradings el 13%. En el segmento minorista, los canales más importantes son las ferias libres, las que canalizan el 54% de la fruta, y los supermercados el 33%.

La uva fina destinada al mercado externo sigue procedimientos similares a la destinada al mercado interno, aunque con mayores controles de calidad. En el mercado exportador predominan las empresas tradings. La estrategia exportadora en el valle de San Francisco se basa en la acción de VALEEXPORT, una empresa que reúne a los agentes exportadores, cuya principal acción fué la formación del Brazilian Grapes Marketing Board. (BGMB). Este Board lidera la venta de más de 60 empresas exportadoras del valle, que representan cerca del 85% de la producción y realizan sus operaciones con marca registrada y control de calidad propios. A su vez, está ligado a la empresa Bel-Agro, con sede en Holanda, principal centro reexportador europeo.

Los mayores volúmenes exportados se realizan por vía marítima, utilizando los puertos de Suape, en Recife, de Salvador, en Bahía, de Cabedelco y de Santos. Por vía aérea, el punto de embarque más importante es el aeropuerto de Cumbica de Sao Paulo y por vía terrestre, a través de Uruguaiana.

Estudios realizados sobre la rentabilidad del negocio de la uva de mesa común y fina, esta última en sectores de secano y con regadío, demuestran que los márgenes netos que se obtienen son muy atractivos para los productores.

Según datos de la FAO, las exportaciones de uva de mesa mostraron un importante crecimiento durante los primeros tres años de la década del 90, llegando a las 12.550 toneladas en 1993. Posteriormente, esta situación ha sido revertida,

alcanzando a exportarse en 1996 sólo 4.500 toneladas, con un valor de US\$ FOB 6.300.000.

Las principales exportaciones se realizan a Europa. En el año 1994, el 74,6% del valor de la uva de mesa exportado correspondió a países europeos, seguidos por Argentina con el 20,9%. Es interesante señalar que Argentina es el segundo país más importante para las exportaciones efectuadas por Brasil.

Las importaciones de uvas desde el mercado externo se han incrementado notoriamente en los últimos años, alcanzando en el año 1996 a las 29.100 toneladas, con un valor de 31,8 millones de dólares.

En las investigaciones realizadas sobre la uva de mesa le corresponde un papel preponderante a la EMBRAPA.

A vitivinicultura brasileira

Pascal Byé*; Aparecido L. Da Silva**; Gérard Desplains*** e Eric Penot****

O desenvolvimento da viticultura brasileira, principalmente a da Região Sul do Brasil é o resultado de um trabalho relativamente rápido de aclimação de variedades de origem americana e híbridas, mas baseada em uma cultura vitivinícola milenar dos imigrantes italianos.

Estes imigrantes adotaram, desde o início, um sistema de condução “fechado” (latada), buscando sempre um maior rendimento. As vantagens deste sistema de produção adotado por estas organizações sociais - pequenos produtores, cooperativas, sindicatos - se opoem a um desejo de mudança para variedades de origens européias (*Vitis vinifera*), com sistemas de condução “abertos” (espadeira, lira), que permitem maior luminosidade, aeração e a melhoria dos tratos culturais. Tudo para dar uma maior qualidade ao vinho obtido.

Estas propostas de mudança são impulsionadas, notadamente, por novos atores (empresários e poder público) de uma nova cadeia vitícola, especialmente ligada à produção de vinhos finos.

O desenvolvimento desta viticultura que preconiza o melhoramento da qualidade do vinho (varietais e de origem defirida), visando atender à emergência esperada de uma nova categoria de consumidores, se opoem à permanência de uma viticultura que visa fornecer produtos ao menor custo. Esses produtos, além de apresentarem um mercado local (nacional) fortemente estabelecido, encontram novas possibilidades de venda com a abertura de mercados internacionais de produtos derivados

da uva, como sucos e concentrados. Esta produção, considerada como tradicional, não parece – todas as outras coisas mantidas constantes – como a mais ameaçada. De fato, ela representa mais de 70% do volume comercializado. À produção de uva para vinificação se soma aquela comercializada para uva de mesa, que tende a se desenvolver, principalmente em zonas secas com uso de irrigação, em especial no Vale do rio São Francisco, entre os estados do Pernambuco e Bahia.

A Região Sul do país, em particular as regiões de altitudes próximas a 1000 metros, produzem hoje de maneira tradicional a maior parte da produção do vinho consumido. Transformações poderao ocorrer, contudo, e de forma rápida, se o consumo de vinhos finos, derivados de variedades de vinifera, continuar a aumentar. De fato, além desta produção ser efetuada sobre tecnologia tradicional – de certa forma imutável – implantada no interior da produção familiar diversificada (policultura e criação animal), a topografia regional exclui a possibilidade de mecanização e o preço da terra é relativamente alto.

Tudo isto contribui para uma transferência da região de produção. Assim, após o deslocamento da produção de uva de mesa, certas transferências poderao ocorrer para a produção de uvas para vinificação.

Para os vinhos finos varietais, novas zonas de produção poderao aparecer e, com elas, novas tecnologias de produção: qualidade das mudas, mecanização, diminuição de tratamentos fitossanitários, sistema de condução para o melhoramento da qualidade da uva e do vinho, acompanhado de uma baixa dos rendimentos.

Esta evolução é o resultado da ação de uma indústria vitícola dominada pela lógica da grande empresa, que afirma não mais encontrar na zona de produção atual a matéria prima correspondente às suas necessidades em quantidade e, principalmente, em qualidade.

* INRA, Montpellier (Francia)

** UFSC, Florianópolis (Brasil)

*** INRA, Montpellier (Francia)

**** CIRAD, Montpellier (Francia)

A viticultura assim como o setor de transformação (produção de vinho) é fortemente marcada pela continuidade e pela rotina. As variedades americanas e híbridas parecem melhor adaptadas às condições de produção em clima subtropical.

Elas asseguram, às produções familiares tradicionais pouco mecanizadas, rendimentos elevados ao mesmo tempo que custos de produção se não estáveis, pelo menos bem controlados. Mesmo se a qualidade do vinho obtido desta forma não é a desejada pelo novo consumidor urbano de maior poder aquisitivo, este tipo de produção se mantém. Primeiro, porque este vinho assegura ao produtor uma renda relativamente estável, minimizando os riscos ligado a uma troca de variedades. Depois, e mais importante, porque o baixo preço da uva assim como os altos rendimentos obtidos permitem o desenvolvimento de novos produtos (suco, concentrado e cooler). Estes novos produtos já absorvem quase 30% do volume de uva obtido a partir de videiras americanas.

A renovação dos vinhedos com mudas de variedades de *Vitis vinifera* produzidas na Europa e destinados a melhorar a qualidade de vinhos para desenvolver um mercado de vinho finos (varietais, aperitivos, espumantes) se consolida pouco a pouco.

Este movimento é, entretanto, ainda limitado a um pequeno grupo de consumidores. Os novos mercados para este tipo de vinho se abrem com a urbanização e a aparição concomitante de novas categorias de consumidores com maior poder de compra e mais sensíveis à oferta deste produto de qualidade superior. Mas ele vai se confrontar no mercado com a cerveja e com outras bebidas alcólicas nacionais e importadas. O consumo médio de vinho per capita ano é menor que 2 litros. Um aumento, ainda que modesto, deste consumo provoca uma tensão sobre a oferta de uva.

Foi desta forma que os preços aumentaram de forma acentuada no ano passado, colocando em dificuldade certas empresas vinícolas que já pensam em transferir os vinhedos para regiões mais aptas ao desenvolvimento e à mecanização da atividade.

Fazendo-se uma análise de longo prazo, verifica-se, contudo, que o efeito combinado da estreiteza do mercado, da relativa rigidez da oferta, dos hábitos de consumo na regiões de produção,

contribuem para que se apóie a prudência do viticultor face à mudança do seu sistema de produção.

O empenho para o desenvolvimento de vinhos varietais, especialmente pelo poder público e pelas empresas de vinificação - filiais de grandes empresas multinacionais, seguidas por algumas pequenas cantinas que trabalham na perspectiva de valorizar uma imagem associando vinho fino à região da Serra Gaúcha - se traduziu por um aumento da área plantada com variedades viníferas.

Mesmo se os resultados obtidos parecem satisfatórios em matéria de qualidade, existem três fontes de questionamento com respeito à sua viabilidade econômica.

Em primeiro lugar, os custos de implantação de variedades viníferas são maiores que aqueles das variedades americanas e híbridas; isso sem que o produtor esteja assegurado de que, a cada ano, os custos ocasionados pela maior vulnerabilidade da *Vitis vinifera* nas condições do sul do Brasil sejam cobertos pelos preços de venda.

Depois, como a qualidade da uva não necessariamente se repercute de forma direta sobre o seu preço e como há um aumento na instabilidade na produção, há um risco econômico importante que é compensado apenas de forma episódica e aleatória pelo aumento do preço do kilo.

Enfim, o material vegetal não é certificado, as mudas são de baixa qualidade, podendo apresentar viroses, o que reduz de forma acentuada a longevidade dos vinhedos de viníferas com relação às americanas e híbridas. São razões para freiar ou, pelo menos, limitar a renovação, mesmo que parcial, dos vinhedos brasileiros.

Este resultado explica em parte as dificuldades de abastecimento encontradas pelas cooperativas e as empresas especializadas em vinificação e comercialização de vinhos finos e especiais. Isto faz pesar sobre a região uma ameaça de transferência da produção de uva destinada à elaboração de seus vinhos para regiões com condições climáticas mais adequadas, podendo acolher, ao mesmo tempo, uma viticultura mecanizada, integrada e especializada na produção de vinhos varietais.

A continuidade da produção de vinhos de grande consumo, ditos comuns, não é, no entanto, sinônimo de estagnação. De fato, a significativa produtividade obtida com as variedades de origem americanas e híbridas bem conduzidas – rendimentos superiores a 22 toneladas por hectare não são exceção no Sul e as múltiplas colheitas anuais no Vale do São Francisco, no Nordeste, são ainda mais espetaculares – abrem, aos produtos, novos mercados.

Estes mercados parecem, hoje, mais importantes que aquele dos vinhos finos. A uva se transforma, de fato, em matéria prima servindo à elaboração de novos produtos industriais, que podem substituir os vinhos de consumo comum se houver uma saturação de seu mercado.

O mercado internacional de suco concentrado de uva surge para o Brasil como uma fonte para a diversificação da produção, depois dos sucos

concentrados de citrus e de frutos tropicais, onde ele ocupa uma posição dominante.

Os diferentes microclimas da região da Serra Gaúcha (RS) permitem, enfim, a alguns viticultores modernistas de se definir como produtores de vinhos associados à sua região. Estes vinhos são comercializados sempre a preços melhores, graças à venda direta, o que lhes permite contornar os riscos encontrados no mercado de vinhos finos.

Concluindo, a substituição de uma viticultura fundada sobre a adoção de variedades mais adaptadas às condições climáticas de sua zona de implantação por uma viticultura transposta de um modelo europeu, não pode se realizar sem um forte questionamento anterior dos hábitos de consumo e da rigidez das estruturas de produção profundamente enraizadas na tradição vitícola perpetuada pelos imigrantes.

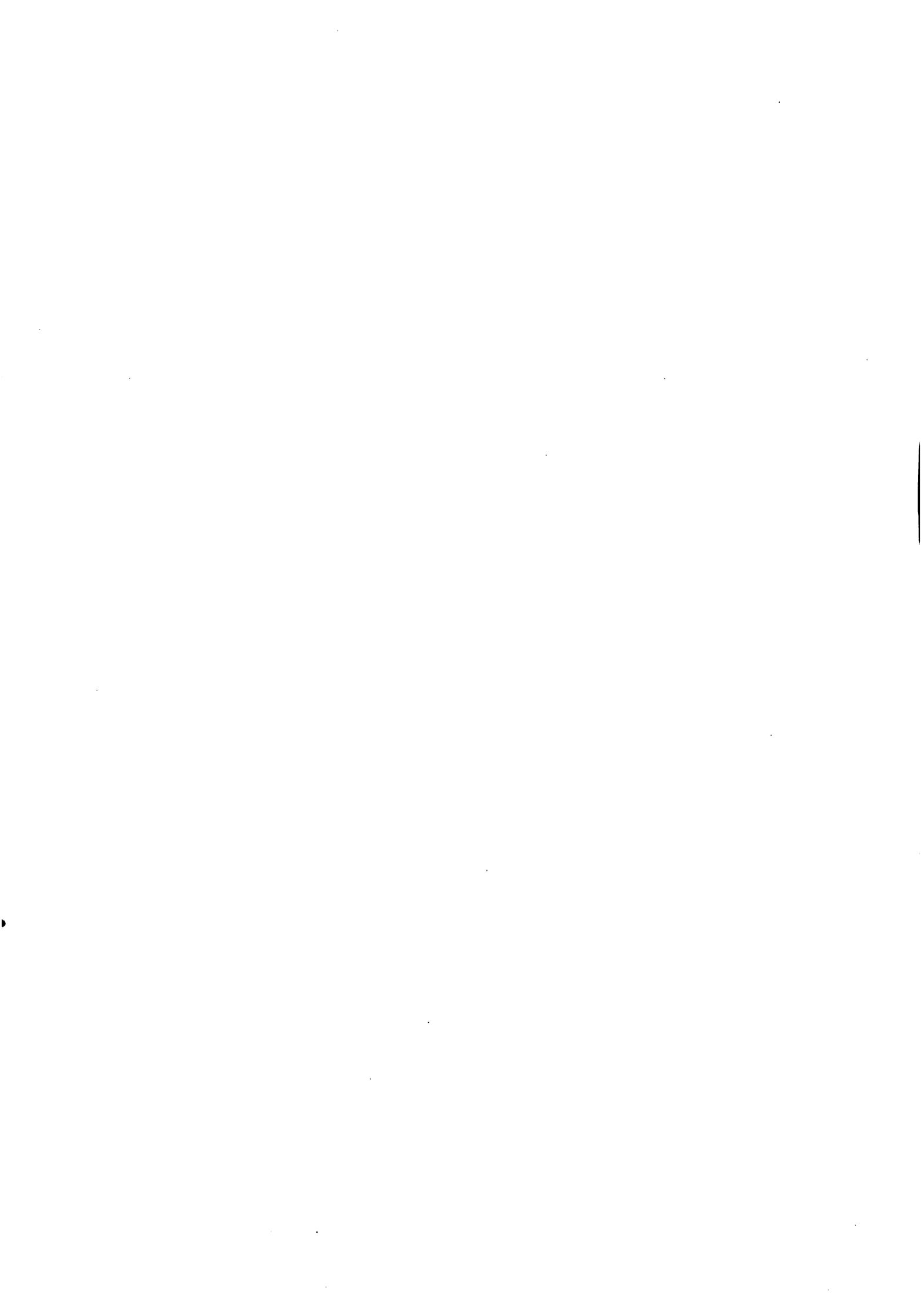
Esta publicación del PROCISUR, tiene un tiraje de 1.200 ejemplares y se terminó de imprimir en la ciudad de Montevideo, Uruguay, en el mes de octubre de 1999.

Corrección: Marcos Montaña

Diagramación y armado: Cristina Díaz

Impresión: Imprenta Boscana S.R.L.

Depósito Legal N° 316.040



PUBLICACIONES DEL PROYECTO GLOBAL

SERIE RESUMENES EJECUTIVOS

- 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 Ambitos
y Cambios Institucionales

En forma paralela a la presente serie, se publica la serie Documentos 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