

JOSÉ GUAJARDO REYES, DIRECTOR NACIONAL DEL SAG

# “Hemos abierto un espacio para la comercialización del pipeño”

**Nueva normativa reconoce por primera vez a este producto de baja graduación alcohólica.** Autoridad destacó que la medida permitirá a los productores campesinos de la zona aprovechar un nicho de mercado creciente.

**ROBERTO FERNÁNDEZ RUIZ**  
 robertofernandez@ladiscusion.cl  
 FOTO: CRISTIAN CÁCERES H.

**E**l tradicional pipeño, elaborado durante siglos por pequeños productores vitivinícolas del secano, constituye, desde el año pasado, una categoría especial en la legislación de bebidas alcohólicas, en virtud de la resolución 4011, lo que está permitiendo, a juicio del director nacional de SAG, José Guajardo Reyes, abrir por primera vez un espacio para la comercialización formal de este producto, que es un símbolo de la tradición campesina y uno de los brebajes infaltables en Fiestas Patrias como insumo del popular “Terremoto”.

Precisamente, Guajardo visitó esta semana la región de Ñuble para encabezar, en Guarilhue, la entrega del primer certificado de inscripción de un pipeño en el Registro Nacional de Bebidas Alcohólicas, que recibió el productor José Neira.

En entrevista con La Discusión, contextualizó que, “el vino, según la normativa, debe tener, por lo menos, 11,5 grados de alcohol, pero nosotros tenemos acá en las zonas costeras mucha producción de bebida alcohólica que no alcanza a esa graduación: están en torno a los 9° y 10°, y por lo tanto, no se puede vender como vino. Muchos de esos productores nos solicitaban que los apoyáramos de alguna forma, porque en la práctica, venden esa producción a una viña para que la mezclen con otros vinos, pero de esa forma pierde el valor origi-

nal. Entonces, se creó una nueva clasificación que corresponde a pipeño, no a vino pipeño, porque no es un vino”.

Destacó que, con esta medida se busca proteger específicamente la producción de la agricultura familiar campesina de las regiones del Maule, Ñuble y Biobío. “El pipeño es hecho con las cepas tradicionales de acá, que son patrimoniales del secano de estas tres regiones”, precisó.

Consultado por las ventajas que tendrá para los productores el uso de esta categoría, el director del SAG, destacó que, “lo primero, es que ya pueden comercializar directamente; antes no lo podían hacer, porque no era vino. Entonces, hoy sí pueden embotellar, vender, colocarle la etiqueta que dice pipeño, y además, le pueden dar una denominación de origen, por ejemplo, Coelemu, y así le van agregando valor, tiene mayor como territorialidad; y eso también le permite llegar al supermercado y a algunos segmentos de mercado”.

La autoridad acotó que, “a nivel mundial, los consumidores están prefiriendo productos con menor

Visitó Ñuble para entregar el primer certificado de inscripción de un pipeño en el Registro Nacional de Bebidas Alcohólicas.



grado alcohólico e incluso, lo están mezclando con otros, como la sangría o los espumantes, sobre todo, la juventud; entonces, este pipeño viene a insertarse muy bien en el momento actual, cuando vemos problemas para comercializar los vinos, en que ha ido bajando el precio y cuesta colocarlo, hoy día este producto puede entrar en un nicho muy bueno de comercialización”. En ese contexto, hizo un llamado a los productores a inscribirse en el Registro del SAG, ya que ello les permitirá comercializar de manera formal su producción.

Por ello, enfatizó que “el gran objetivo es darle un respiro a los productores, que puedan comercializar directamente, que puedan obtener la mayor ganancia y no tener que venderlo a través de otro; pero también para darle valor a algo que se había ido perdiendo, porque este producto tradicional de la zona ha ido perdiendo espacio, detrás de los vinos más comerciales. Hoy día hemos logrado con esto, que se abre un espacio importante para ellos y para su comercialización”.

En ese sentido, planteó que, en el futuro, “yo tengo la esperanza de que aumenten su producción, que vayan sofisticando su producción, con un etiquetado de mejor calidad. Don José Neira nos decía que un 70% de la uva que vinifica se la compra a sus vecinos, entonces, esto también irradia, y en la medida que él pueda ir comercializando más, pueden ir creciendo las demás viñas, llegando quizás a un segmento más juvenil, porque es un vino más fresco, más liviano”.



El gran objetivo es darle un respiro a los productores, que puedan comercializar directamente, que puedan obtener la mayor ganancia y no tener que venderlo a través de otro”