

Viñateros asociados piden apoyo ante dificultad para vender vino

ITATA. Productores se refieren a los alcances de la asociatividad.

Vivian Beñaldo Catalán
 cronica@cronicachillan.cl

En los últimos años el concepto de asociatividad ha tomado fuerza entre viñateros del Itata y del secano interior, mecanismo al que muchos pequeños productores de uvas han recurrido para formar cooperativas y asociaciones, con el fin de lograr una producción más grande y una mejor comercialización. Eso sí, consultados al respecto, desde los viñateros manifestaron que los resultados no han sido los esperados.

Eugenio Cuevas, quien es parte del directorio de Viñas de Guarilhue, conformado por 70 socios desde el 2016, sostuvo que “en mi experiencia, es poco el resultado, porque los valores son los mismos. En todos estos años, hemos tenido altos y bajos, incluso de irnos a la quiebra, ya que solo tuvimos un apoyo inicial por parte del Gobierno”.

En esta viña se produjeron vinos durante 2 a 3 años, productos que fueron comercializados de manera local. Luego, según contaron, solo se quedaron solo con la venta de uva, ya que les costó mucho comercializar el vino.

Al ser consultado sobre la asociatividad y sus alcances para con los productores, Cuevas contestó que “trabajar en aso-



LA ASOCIATIVIDAD SURTIÓ COMO UN MECANISMO PARA EVITAR AISLAMIENTO EN PRODUCTORES.

ciatividad ha sido bastante complejo, ya que no todos los socios le dan la misma importancia que otros, por lo que llega un momento que cansa. No tenemos apoyo”.

Yenny Baeza, viñatera e integrante de la Sociedad Productiva Agrícola, conformada por 10 socios, donde cuentan con una bodega que almacena de 120 mil litros de vino denominado el Batucano, contó que la dificultad está en comercializar el vino.

“Siempre se les entregan las oportunidades a quienes tie-

“La idea es que las viñas no mueran, y no vamos a salir a flote sin la ayuda del Gobierno, los costos de elaboración de vino son altísimos”.

Yenny Baeza
 Sociedad Productiva Agrícola

nen todo desarrollado (...) Las ganas de surgir y las oportunidades que hayan, darán a conocer el producto; entre lo positivo de todo esto, es la unión y

comunicación que tenemos entre los productores”, dijo.

“La idea es que las viñas no mueran, y, lamentablemente, no vamos a salir a flote sin la ayuda del Gobierno, ya que los costos de elaboración de vino son altísimos versus lo que se vende. Por ejemplo, la botella que nosotros comercializamos, la tenemos en 3 mil pesos; el vino País lo comercializamos todo, mientras que aún nos queda producción del País-Sauvignon, que la tenemos en bodega”.

Juna Carlos Lagos, perte-

Desafíos de las cooperativas

Respecto a los desafíos, Juan Carlos Lagos, de Covicen de Cerro Negro en Quillón, sostuvo que la clave está en conocer las necesidades y gustos del consumidor. Por ello, destacó viajes al exterior con el fin de empaparse de lo que quieren en el extranjero respecto a los vinos del Itata.

“Estamos trabajando para producir lo que el consumidor de afuera quiere, por lo que hemos tenido que salir al extranjero y así saber qué es lo que quiere el consumidor, y así producir el mejor vino de la zona”.

reciente Cooperativa Agrícola Covicen en Cerro Negro, Quillón, en cuanto a los resultados que han adquirido con la asociatividad, resaltó que “los pequeños productores, ya sean perfil Indap o no, es fundamental para su crecimiento, ya que las ventajas de la asociatividad no tiene comparación con trabajar de manera individual. Nosotros del año 2015 a la fecha contamos con una bodega de primer nivel, donde podemos elaborar 2 millones de litros de vinos que se pueden exportar sin ningún problema”.