

La cooperación estadounidense en Chile: La industria del vino

Por: Noah Rosen

Candidato PhD, American University, School of International Service



Izquierda: Corcho de un vino chileno/ Pulpolux !!!/ [Flickr/ Creative Commons License](#)
Derecha: Exhibición de botellas de vino chileno/ David Almeida/ [Flickr/ Creative Commons License](#)

La producción de vino en Chile se remonta al siglo XVI cuando fue introducida por los colonizadores españoles. Sin embargo, la producción se mantuvo relativamente sin cambios durante el siglo XX, centrada en los métodos tradicionales comercializados para el consumo interno. No obstante, el vino chileno experimentó un cambio radical a partir de fines de la década de 1980 y principios de 1990, cuando la liberalización y la democratización abrieron oportunidades para mejoras masivas en la calidad y oportunidades de exportación a nuevos mercados.¹ A lo largo de las décadas de 2000 y 2010, el reconocimiento mundial por la calidad del vino chileno ha crecido de manera constante, lo que ha permitido a los productores crear un nicho bien definido en un mercado altamente competitivo. Hoy, el vino embotellado es la tercera exportación más valiosa de Chile después del cobre y el salmón; las exportaciones a los EE. UU. solo en 2019 totalizaron \$238 millones, lo que refleja la vital importancia del vino para la economía de Chile.² Estados Unidos ha jugado un papel clave en la historia del éxito de las exportaciones de vino chileno: la oportunidad de mercado representada por la economía estadounidense impulsó la expansión, las transferencias de tecnología de expertos estadounidenses ayudó al vino chileno a competir en los mercados globales y la inversión corporativa y las empresas conjuntas estadounidenses han sido rentables y han aumentado la calidad de la producción chilena.

La demanda del enorme mercado estadounidense ha sido un factor clave para impulsar el crecimiento y la mejora de la calidad de los vinos chilenos. Aunque los exportadores chilenos finalmente pudieron diversificar sus mercados de exportación para incluir a Europa y Asia, EE. UU. fue uno de los primeros mercados internacionales a los que se dirigieron los productores, ya que la explosión en el consumo de vino de EE. UU. en las décadas de 1990 y 2000 proporcionó un incentivo importante para que los productores chilenos inviertan en mejorar su calidad y en técnicas de mercadeo en el exterior.³ Como reflejo de la importancia del mercado de EE. UU.,

Vinos de Chile, una asociación público-privada que comercializa vinos chilenos, mantiene una oficina permanente en EE. UU. y organiza eventos en todo EE. UU., y con frecuencia lleva a cabo su entrega anual de premios en Nueva York. Vinos de Chile también patrocina visitas continuas de expertos sumilleros estadounidenses para brindar retroalimentación a los representantes de la industria chilena sobre cómo mejorar sus enfoques de mercadeo, la capacidad de respuesta a las necesidades de los compradores estadounidenses y su incorporación en el mercado estadounidense.⁴ La industria del enoturismo en rápido crecimiento también representa una nueva oportunidad de mercado de rápido crecimiento; detrás de Brasil, los estadounidenses son la segunda mayor presencia internacional en visitas a viñedos (alrededor del 9 por ciento del total de visitantes).⁵

Además, dada su geografía y experiencias similares como productores de vino del “nuevo mundo,” ha habido un intercambio de conocimientos y una transferencia de tecnología extremadamente rico entre los productores de vino de California y Chile. En un proceso de “aprender mirando,” muchos enólogos chilenos han viajado a los Estados Unidos para aprender directamente en viñedos de California en “tours de captura de tecnología,” frecuentemente patrocinados por el gobierno chileno; en ocasiones también se ha contratado a enólogos estadounidenses como consultores para apoyar la vinificación chilena.⁶

Una historia de éxito ejemplar de intercambio de conocimientos y tecnología entre los EE. UU. y Chile es la relación entre UC-Davis y la industria vitivinícola chilena. La relación se remonta a la década de 1960, cuando varios chilenos, los “Davis Boys,” estudiaron ciencias agrícolas y regresaron a Chile para ayudar a transformar la economía de exportación de frutas chilenas. En 2010, la relación reinició con la firma de dos memorandos de entendimiento entre UC-Davis y una variedad de socios públicos y privados chilenos enfocados en colocar a la industria vitivinícola de Chile a la vanguardia de las tecnologías de producción. La primera iniciativa se centra en el mejoramiento y la genética de la uva, incluyendo la identificación genética y la secuenciación de variedades chilenas clave para maximizar la productividad y la calidad. La segunda iniciativa se centra en la “extensión,” es decir, hacer que los nuevos desarrollos de investigación y tecnología sean accesibles y receptivos para los agricultores y productores chilenos. En 2015, UC-Davis inauguró su Centro de Innovación en Ciencias de la Vida en Santiago con un presupuesto multimillonario para apoyar a la industria agrícola chilena a través de proyectos de investigación y desarrollo, seguido por el Centro de Extensión de Viticultura y Enología del Sur de Chile (CEV del Sur), dedicada a brindar servicios de extensión tecnológica a productores del sur de Chile.⁷

Por último, la inversión extranjera directa y las empresas conjuntas de EE. UU. han desempeñado un papel clave para impulsar la innovación, los avances tecnológicos y el acceso a los mercados internacionales. En 1988 se formó una notable asociación entre los productores de vino más destacados de Chile, Concha y Toro, y Banfi, una empresa de distribución de vino estadounidense, lo que permitió a Concha y Toro afianzarse en el mercado estadounidense y abrir la puerta a los exportadores chilenos. El enólogo californiano Robert Mondavi estableció operaciones en Chile a través de una empresa conjunta con una empresa chilena en 1996 y ha llegado a construir un sólido conjunto de participaciones en Chile. Otras marcas notables con participaciones en Chile incluyen Kendall Jackson y Canandaigua Brands.⁸

Las inversiones estadounidenses forman una parte importante de una ola de inversiones externas que, además de su rentabilidad mutua para las empresas chilenas y extranjeras, han tenido una

serie de impactos beneficiosos en el sector vitivinícola de Chile. La entrada de inversionistas extranjeros con amplia experiencia en vinos en las décadas de 1990 y 2000 generó un “*shock innovador*” para el vino chileno a través de transferencias de conocimiento, demostraciones de nueva tecnología enológica y éxito en los mercados externos, obligando al resto del sector a adaptarse.⁹ Las nuevas innovaciones para Chile incluyeron sistemas avanzados de enrejado, riego por goteo, reducción de rendimientos y tanques de acero inoxidable, entre otros, que llevaron a un notable aumento en la calidad.¹⁰ Además, las asociaciones conjuntas han ofrecido a los enólogos chilenos prestigio, acceso a canales de distribución, mercadotecnia y conocimiento sobre la demanda externa, permitiendo a los productores posicionarse de manera mucho más efectiva en los mercados externos.¹¹

Notas finales

¹ Benavente, José. “Wine Production in Chile.” *Technology, Adaptation, and Exports: How Some Developing Countries Got It Right*, 2006, 225–42; Murray, Warwick E. y John Overton. “Divergent Pasts, Parallel Futures? Between Competition and Co-operation in the Argentinian, Chilean and New Zealand Wine Sectors.” *The Journal of New Zealand Studies*, no. 11 (2011).

² United States Trade Representative. “Chile.” Accedido el 22 de abril de 2021. <https://ustr.gov/countries-regions/americas/chile>.

³ Agosin, Manuel R. y Claudio Bravo-Ortega. “The Emergence of New Successful Export Activities in Latin America: The Case of Chile.” Research Network Working Papers. Inter-American Development Bank, 2009.

⁴ Shara Hall, Lisa. “How Wines of Chile Is Marketing Wines to U.S. Sommeliers.” *Wine Business Monthly*, 2008. <https://www.winebusiness.com/wbm/?go=getArticleSignIn&dataId=55361>.

⁵ Figueroa, Eugenio y Elena S. Rotarou. “Challenges and Opportunities for the Sustainable Development of the Wine Tourism Sector in Chile.” *Journal of Wine Research* 29, no. 4 (2018): 243–64.

⁶ Benavente, “Wine Production in Chile.”

⁷ Fernandez-Stark, Karina y Penny Bamber. “Wine Industry in Chile.” In *Services in Global Value Chains*, 559–92. WORLD SCIENTIFIC, 2016; UC Davis. “UC Davis Chile Life Sciences Innovation Center.” Accedido el 13 de mayo de 2021. <https://chile.ucdavis.edu/en/research-development>.

⁸ Agosin y Bravo-Ortega, “The Emergence of New Successful Export Activities in Latin America.”

⁹ Kunc, Martin y Tomas Bas. “Innovation in the Chilean Wine Industry: The Impact of Foreign Direct Investments and Entrepreneurship on Competitiveness.” Working Paper. AAWI, 2009.

¹⁰ Sawyer, Christopher. “Chile Moves from Quantity to Quality.” *Wine Business Monthly*, 2004. <https://www.winebusiness.com/wbm/?go=getArticleSignIn&dataId=36261>.

¹¹ Kunc y Bas, “Innovation in the Chilean Wine Industry.”

[Evaluando los efectos acumulativos de la cooperación estadounidense en Uruguay y Chile](#)



Esta investigación ha sido financiada a través de un acuerdo de cooperación entre el [Instituto para el Reportaje de Guerra y Paz \(IWPR\)](#) y el [Departamento de Estado de EE. UU.](#)

Center for Latin American & Latino Studies
American University
4400 Massachusetts Ave., NW
Washington, DC 20016-8137
clals@american.edu
www.american.edu/clals