

Negocios

Expertos proyectan alza de ventas de vino chileno en Asia

► Coinciden en que el rango de precios para que sea competitivo está entre los US\$ 5 y US\$ 15.

► Recomiendan exponer características únicas y saludables de los vinos locales.

Tamara Flores

Las bajas que registraron en el primer semestre las exportaciones de vino a Europa y Estados Unidos fueron compensadas por el avance en Asia, en particular Japón y China, lo que da cuenta de las buenas perspectivas en esos mercados.

Cuatro jurados que participaron en la última edición del Concurso Catad'or -competencia vitivinícola que se desarrolla hacia 17 años en Chile-, provenientes de Japón, China, Rusia e Indonesia, proyectaron un alza de las ventas de vino chileno en sus respectivos mercados.

En Japón, hace 20 años se dio el auge del vino chileno, sobre todo del Cabernet Sauvignon. "Les gustó mucho la relación precio-calidad, pero luego el precio subió y el consumo se orientó al vino francés", señala la enóloga Megumi Nishida. Ahora las importaciones se retomaron y el consumidor valora mucho los detalles y la historia detrás del vino, además de la originalidad. Por eso, el Carmenère llama la atención, "porque saben que es sólo de Chile", comenta. Para lograr el reposicionamiento en Japón, aconseja "sacarle provecho a lo nativo".

En China, el tratado de libre comercio impulsa los en-

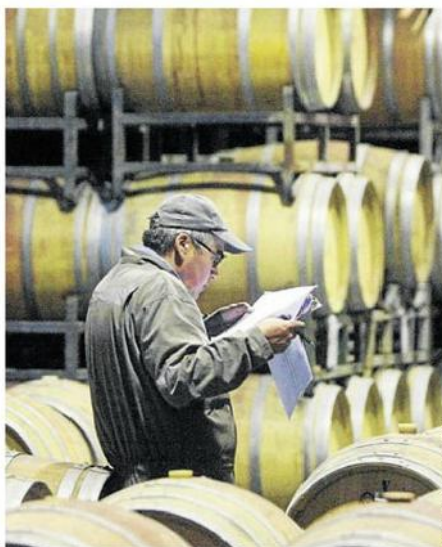


FOTO: MATIAS RECART

► Las cepas tintas son preferidas en Asia.

víos. "Una botella de vino francés, por ejemplo, cuesta 80% más por impuestos", afirma la sommelier Ying Gue. Al igual que en Japón, en este mercado se prefieren las cepas tintas, siendo el Cabernet el más popular, seguido por el Carmenère.

Gue sostiene que lo más importante para llegar a ese mercado es privilegiar cali-

dad por sobre cantidad. "Es fácil entrar al mercado con gran volumen, pero si la calidad no es buena, tu reputación se va a caer", dice.

Dado el aumento en los ingresos de la población china, se están preocupando de buscar alimentos y bebidas saludables, por lo que buscan vinos orgánicos.

El rango entre US\$ 7 a US\$

15 la botella es muy competitivo. Sobre US\$ 20 es demasiada la variedad que llega, por lo que pierde competitividad, afirma Gue.

La imagen del producto

El presidente de la Asociación de Sommelier de San Petersburgo, Igor Sharbatov, afirma que el vino chileno es muy popular en Rusia, por su reconocida relación precio-calidad. La variedad más reconocida es el Carmenère, aunque también se consume Cabernet Sauvignon, Merlot y Chardonnay.

En ese mercado, el vino chileno lidera el segmento de entre US\$ 5 a US\$ 7 la botella, y aspira a conquistar el espacio de US\$ 10, afirma Sharbatov. Sobre ese valor el consumo decae notablemente en ese mercado, explica.

En Indonesia, la variedad más conocida es el Carmenère, asegura Ponti Young, conocido asesor de vinos y restaurantes del país. En ese mercado existen 10 marcas de vinos chilenos, "y en los próximos dos años deberían ser muchas más", afirma. Añade que se requiere más marketing para promover el producto y también aprender a hacer negocios. "Es una cultura diferente, es muy importante construir una relación cercana", dice Ponti. ●



Bienestar humano y servicios ecosistémicos

Vivimos inmersos dentro de la naturaleza y al mismo tiempo somos parte de ella. Esto es así desde hace unos 6 millones de años, cuando nuestros antepasados homínidos iniciaron la población, y no la conquista, del planeta. Debemos conectarnos con ella en forma racional ya que somos 100% dependientes de los beneficios o "servicios ecosistémicos" que nos provee la naturaleza para nuestro bienestar. Estos servicios los podemos dividir en cuatro: "Aprovisionamiento", como el agua, leña, peces; "Regulación" como el suelo; "Soporte" como la biodiversidad, el ciclo de formación de los nutrientes y del suelo y "Culturales", como los de recreación, espirituales y estéticos. Es irracional pretender que no podemos usar los servicios que nos entregan los ecosistemas y que ellos deben ser solo puestos a recaudo (parques) lo más lejos posible de los humanos. Es como decir: los seres humanos no somos parte de la naturaleza. Como ecólogo, he enfrentado el desafío de entender como funcionan los ecosistemas

Como ecólogo, he enfrentado el desafío de entender como funcionan los ecosistemas marinos y sus servicios en beneficio del bienestar humano. Como somos seres racionales, debemos solucionar la ecuación bienestar humano: naturaleza.

marinos y sus servicios en beneficio del bienestar humano. Como somos seres racionales, debemos solucionar la ecuación bienestar humano: naturaleza. A propósito de la discusión sobre la nueva Ley de Pesca. Si se examinan los ecosistemas costeros-litorales de Chile y sus servicios de aprovisionamiento (pesca) y como en los pasados 15 años se ha racionalizado la extracción de mariscos y algas, dada una gobernanza (ley) adecuada, organización comunitaria y apoyo de la investigación, uno puede afirmar que la ecuación si se puede resolver. Sistemas de manejo pesquero en Chile, como las Áreas de Manejo y Explotación de Recursos Bentónicos, con gestión y empoderamiento de las comunidades artesanales, son mundialmente admirados. Ello se ha logrado incluyendo y responsabilizando a los pescadores. Adicionalmente, en Chile necesitamos una política agresiva de conservación marina y de creación de parques marinos de verdad. Esta sería una herramienta más para la sostenibilidad y uso racional de los servicios ecosistémicos y conservación de la biodiversidad. En la nueva ley la clave para el éxito es que estas medidas sean co-ordenadas entre gobierno y pescadores, con apoyo de la ciencia.



Juan Carlos Castilla,
Ph.D. Ecólogo Marino,
Núcleo Milenio de
Conservación Marina,
ECIM, Las Cruces,
Profesor Titular P.
Universidad Católica de
Chile. Premio Nacional
de Ciencias Aplicadas y
Tecnológicas 2010

ESTACIÓN COSTERA
DE INVESTIGACIONES MARINAS
CENTRO UC

MEDEIA PARTNER

Conversión de autos a gas aumentaría 20% tras baja de precios

► La relación precio rendimiento tenderá a asemejarse al diésel. Costo pasaría de \$ 560 a \$ 460 por m3.

Kharla Caniupán

Tras adelantarse la baja del precio del gas natural esperada para 2013, Autogasco -filial de Gasco para la distribución de gas vehicular natural y licuado- anticipó que este año la conversión de autos será 20% superior que estaba previsto antes de la rebaja.

En Chile, hoy sólo los taxis, colectivos y flotas comerciales están autorizados para convertirse a gas. El gerente

general de Autogasco, Manuel José Bennett, destacó que esta rebaja, efectiva desde el 23 de agosto, permitirá un descenso de precios relevantes en el Gas Natural Comprimido (GNC): "Un producto que de por sí es muy atractivo, que hoy permite un ahorro de 35% respecto a la bencina, va a llegar a significar un ahorro cercano al 50%".

Esto, porque si bien hoy el precio del gas natural es de \$ 560 por metro cúbico (m3), con el descenso, el m3 costará \$ 460. Esto implicará un ahorro de \$ 226 mil mensuales para un taxi colectivo que recorra 250 kilómetros, respecto de cuando



► Hoy en el país existen 20 mil taxis y colectivos que usan gas natural. FOTO: ARCHIVO

se utiliza gasolina.

Hoy existen más de 20 mil taxis y colectivos que usan gas vehicular. Para este año, Autogasco esperaba duplicar la cantidad de conversiones del año pasado, pasando de 2.500 a 5.000 automóvi-

les. Tras la baja de precio, corrigieron esa cifra a 6.000. Y a 2016, esperan que el parque convertido sume 65 mil autos. La empresa cuenta con 50 estaciones en el país, cinco de ellas en la Región Metropolitana. ●

EN ALIANZA CON



WILDFIRE



ESTACIÓN COSTERA DE INVESTIGACIONES MARINAS CENTRO UC



UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CHILE



LATERCERA