

Conocé a Carlos Caggiati: trabaja en el desarrollo vitivinícola en el Valle de Uco desde los '90

27 enero, 2024



Con treinta años de experiencia profesional, Caggiati ha contribuido a consolidar el Valle de Uco como la capital mundial del Malbec.

Carlos Caggiati, un reconocido ingeniero agrónomo, ha sido una figura clave en el desarrollo de la vitivinicultura en el Valle de Uco, especialmente en Altamira. Proveniente de una familia productora de uvas y vinos, Caggiati ha sido protagonista en la transformación de la región desde la década de los 90.

Con treinta años de experiencia profesional, Caggiati ha contribuido a consolidar el Valle de Uco como la capital

mundial del Malbec. Sin embargo, reconoce que la industria vitivinícola de punta que ayudó a construir muestra signos de estancamiento.

A pesar de esto, está convencido de que la región logrará mantener su productividad.

Antes del auge del Malbec, la manzana era el producto estrella en el Valle de Uco. Pero en la década de los 90, los productores locales comenzaron a migrar hacia la vitivinicultura, atraídos por su mayor rentabilidad.

Esta tendencia fue reforzada por la llegada de grandes inversores.

La zona de La Consulta y Altamira ha experimentado un notable crecimiento, pasando de poco más de 3 mil hectáreas de parras a unas 15 mil hectáreas de viñedos con espaldera y distintos varietales.

Las inversiones en bodegas también han aumentado, lo que ha mejorado la calidad de los vinos y su posición en el mercado.

Caggiati ha jugado un papel importante en esta transformación. Como agrónomo especializado, ha trabajado con productores de hasta 150 hectáreas que apostaron por esta nueva vitivinicultura hace poco más de 20 años.

Caggiati explica que la viticultura mendocina es, en cierto modo, de minifundio, con productores promedio que poseen entre 20 y 30 hectáreas. Las parcelas vitícolas grandes son de 50 hectáreas en adelante.

Finalmente, Caggiati confirma que Mendoza, y en particular el Valle de Uco, tienen ciertos privilegios para producir vinos de altísima calidad.

Las inversiones se tradujeron rápidamente en calidad enológica, permitiendo a la región competir a nivel mundial con calidades y precios muy competitivos.

En el Valle de Uco se dan las condiciones para que las uvas de esta zona vayan a las botellas de mejor calidad o las más caras.

Más sobre Carlos Caggiati

¿Es por eso que los productores de esta zona dicen no se les puede definir el precio como uva general sino que se debe reconocer la calidad?.

-Exactamente. Sabemos que los rendimientos son más bajos en esta zona. Eso hace que también el precio debería ser bastante más alto para poder compensar los ingresos. A veces se da, a veces no, normalmente no ha sido una correlación directa. Depende mucho de la demanda y la oferta. Pensemos que en los últimos años y sobre todo el año pasado, ha venido decreciendo la producción y la superficie de los viñedos envejeciendo. Hace falta inversión, quizás por falta de rentabilidad o rentabilidades muy acotadas, hace que se caigan los niveles productivos a nivel provincial.

-¿Notás que ahora hay un estancamiento o un retroceso respecto a los inicios de este proceso de reconversión?

-Hace cuatro o cinco años que la situación empieza a ser un poco más complicada. Los viñedos que se van envejeciendo por ahí llegan a niveles productivos que no son rentables. Entonces llega el momento donde la gente toma decisiones más drásticas de decir 'bueno, arranco porque no me conviene, diversificar o me voy a otro cultivo'. Esa falta de rentabilidad ha hecho que viñedos que tienen ya más de 20 años y están en condiciones no muy óptimas, caigan a niveles productivos por debajo de los valores de los costos de producción.



A pesar de esta realidad, Caggiati reconoce que “de todas maneras, estamos en una zona privilegiada, porque siempre se ha pagado más acá a las uvas que otra zona, quizás no lo suficiente, pero se ha pagado un poco más. Convengamos que acá las uvas que salen van a las botellas de 5 dólares para arriba”, remarcó.

Al respecto siguió explicando el agrónomo. “Entonces, dentro de todos los costos de los insumos, las bodegas no es que la tengan tan fácil tampoco. pero en realidad esa situación de la cadena hace que se ajuste sobre un sector o normalmente sobre el viticultor, uno se da cuenta en las inversiones. Las inversiones hoy no se realizan, no hay nuevas plantaciones. Las plantaciones nuevas generalmente pertenecen a las empresas grandes que ya tienen su red comercial que les permite hacer inversiones en el viñedo”, apuntó Caggiati.



-¿Esto tiene que ver con la macroeconomía, atraso cambiario, falta de crédito, o hay otros componentes?

-Por supuesto que la macro tiene una principal influencia, porque en realidad cuando tenemos dólares poco competitivos. Por más que las botellas sean en un determinado momento muy rentables, llega un momento en que se cae en la rentabilidad para mantener el mercado o se trabaja a costo. Es eso, la falta de rentabilidad en los distintos eslabones de la cadena hace que algunos sectores empiecen a flaquear y a definir que no se invierte en la misma actividad.

-Por otro lado se viene de varios años de crisis hídrica y los productores vienen ajustándose con el agua ¿Todo eso lleva a invertir mucho más?

- Por supuesto, toda esta situación macro nos lleva a que un riego por goteo que sale normalmente 3.500 dólares por hectárea hoy está en 6.500 dólares y hasta 7.000 dólares por hectárea. Se está hablando casi de un 100% de aumento en dólares, cuando un insumo teóricamente debería estar a un valor accesible para todo el mundo.

Como pequeño producto y asesor, ¿cuánto queda de aquella vieja

viticultura? ¿Crees que ha sido absorbida por las grandes bodegas?

-No. Las bodegas grandes normalmente tienen producciones propia, pero nunca llegan a su capacidad de producción. generalmente alcanzan a producir entre el 20% o el 15% promedio de lo que necesitan. Entonces dependen mucho de terceros que le provean de la uva para poder elaborar los vinos que comercializan. En esa red siempre hay productores que van envejeciendo. Y bueno, en realidad lo que desaparece por ahí a veces es la continuidad en las nuevas generaciones de poder seguir con esta actividad.

-La falta de mano de obra es un fenómeno constante en varias economías regionales ¿En la vitivinicultura también es una cuestión a revisar?

-La viticultura cualitativa, como la que hacemos nosotros, demanda mucha mano de obra. Estamos hablando de alrededor de entre 40 y 60 jornales por hectárea. Depende la calidad que vos pretendas obtener. La cosecha es más detallada en envases más chicos, entonces todo se encarece. Pero en principio pasa que tenés una gran demanda de mano de obra, que por ahí los nativos no están dispuestos hacer. Ahora ha habido un arraigamiento grande de gente de otros países o del norte argentino que se han establecido en la zona y son las que nos están ayudando. Dependemos mucho de cuadrillas o gran cantidad de personas que nos ayuden a llegar al objetivo que es la cosecha. En momentos críticos no hay disponibilidad de mano de obra. Ahora en la zona se hace mucho ajo. Eso demanda mucha mano de obra, por más que haya mecanización. Todavía hay mucho cultivo que se hacen a mano. Y esa gran demanda del cultivo de ajo hace que no haya disponibilidad para otras actividades.

Cómo ves esl Valle de Uco. que entró muy fuerte en la producción vitivinícola hace 20 años, dentro de 20 años. ¿Cómo te lo imaginas?

-Yo creo que estas zonas privilegiadas cualitativamente van a persistir en el tiempo, porque en realidad los mercados internacionales o el mercado nacional, que es muy importante, hace que las uvas de mejor calidad tengan una demanda sostenida en el tiempo, porque van a ir a las botellas que generan más rentabilidad. Entonces yo me imagino que va a continuar la viticultura en esta zona. Quizás se deprima en otras zonas, pero de todas maneras esta zona yo creo que va a persistir en el tiempo.



Con información de Bichos del Campo