



En Itata advierten ventaja comercial en producción en volumen y enoturismo

VINO. Si bien exportación cayó este año, destacan bondades de viñas ancestrales y con relato.

Alejandro Torres Caamaño
 alejandro.torres@cronicachillan.cl

Si bien la comercialización de vinos desde Itata al exterior ha disminuido, el rubro sigue representando un atractivo para la región, debido a sus viñas ancestrales y su robusto relato. Según datos de ProChile, las exportaciones de vinos y espumantes de la región suman un total de US\$ 1.466.873 (millón de dólares). Esta cifra representa un -13,5% con respecto al mismo periodo del año anterior, siendo los principales mercados de destino Estados Unidos (42% de participación, +124,9%); Canadá (16,38% de participación, +42,2%) y Francia, con 8,06% de participación, sin base de comparación con respecto a 2023.

En tanto, la mayor parte de los envíos (US\$ 514.007 el 35,04%, +15,8%) corresponde a vino tinto embotellado, mientras que en el caso de los vinos embotellados mezclas, la recaudación registra US\$ 302.558, el 20,63%.

Yolanda Pizarro, jefa del Departamento de Agroalimentos de ProChile, consultada al respecto, declaró que “el sector vitivinícola es uno de los más relevantes a nivel país, tanto por su aporte interno, como por el valor que tienen sus exportaciones y su contribución a nuestra imagen país, ya que es uno de los pocos productos que llega a la mesa del consumidor con origen en su etiqueta”.

Los vinos de Itata han estado presentes en diversas ferias y misiones comerciales, así como una traída de importadores desde China y Suecia. También, agregaron de ProChile, se han realizado actividades de promoción en Asia, Países Bajos, Dinamarca, Brasil, México, Perú y próximamente en una nueva edición de Chile Week China.

“Todo este trabajo se en-



CEPAS PAÍS, MOSCATEL Y CINSULT SON LAS MÁS PROMINENTES EN EL VALLE DEL ITATA.

marca en un contacto permanente con los productores locales, levantando oportunidades de mercado y las mejores opciones para apoyar sus respectivos procesos de internacionalización. Con legítimo orgullo, podemos decir que este esfuerzo está rindiendo frutos. Recientemente, la Viña Terroir Sonoro obtuvo medalla de oro en la edición 2024 del Concurso Sélections Mondiales des Vins en Canadá”, agregó Pizarro.

El destacado productor de Itata, dueño de Juan Segura Wines, Hernán Segura, precisó que, respecto a las cepas, son las País, Moscatel y Cinsault las que mayormente se producen en la zona. “En Itata, existen alrededor de 10 mil 395 hectáreas de viñas, según catastro del SAG en 2022, y de esas, predominan Cinsault, País y Moscatel. Hay un universo de 4 mil 500 pro-



“La Viña Terroir Sonoro obtuvo medalla de oro en la edición 2024 del Concurso Sélections Mondiales des Vins en Canadá”.

Yolanda Pizarro
 Jefa de Agroalimentos ProChile

ductores, lo que quiere decir que en Itata hay una atomización; el 95% de las viñas son de pequeña producción, hay tres o dos viñas grandes, pero el resto son casi todos pequeños.



“Perfectamente podríamos producir el vino de exportación aquí, porque la materia prima es barata, y tenemos volumen”.

Hernán Segura
 Juan Segura Wines

En el caso de la Cinsault, de las 900 hectáreas que hay en Chile, el 86% está en Itata, es una cepa muy interesante desde el punto de vista territorial”, dijo Segura.

AGENCIA UNO

materia prima es barata, y tenemos el volumen, y podríamos llegar a precios competitivos, de US\$2 dólares por botella”, dijo.

Además, Segura sostuvo que otra oportunidad comercial a potenciar es el enoturismo, actividad de alto valor en la región. “Hay una buena oportunidad de desarrollarlo, y en el mundo, el enoturismo entrega un 30% de ingresos a las viñas, adicional a lo que ya se tiene como producto. Es una oportunidad interesante, sobre todo para un valle que tiene mucho relato, mucho que contar”.

El viñatero y productor de uvas, Miguel Serrano, de San Nicolás, manifestó que las oportunidades de Itata debiesen, a su juicio, enfocarse en los volúmenes, lo que debe estar dado mediante el acompañamiento de acciones públicas y privadas. “En lo concerniente a la asociatividad, es cierto que se han generado muchas instancias para acopiar uva, para producir vino, pero creo que no es suficiente. Si bien este es un tema que aqueja a la zona, es tiempo de darse cuenta que Itata es una zona productora masiva de uvas, y mucha de esa producción sale al mercado como uva, es decir, no hay un proceso que otorgue un valor significativo a nuestro producto”, dijo.

“La marca de Itata claro que se fortalece, pero creo que el impacto es menor a si nos enfocáramos en producir en masa, estos vinos de exportación, botellones, creo que sería tremendamente atractivo y beneficioso. Acá hay un problema estructural, que es el tema de las condiciones económicas, producir es costoso, pero las estrategias debiesen apuntar a situar a Itata como una tierra prometedora en materia de producción de alto volumen, de distribución nacional e internacional”, añadió Serrano.