

TOTALIZARON US\$ 2,1 MILLONES

Exportaciones de vino de Ñuble crecieron 16,4% durante 2025

Si bien aumentaron respecto a 2024, el valor está por debajo de los resultados de 2021, 2022 y 2023. La apuesta de los pequeños y medianos productores del Valle del Itata es seguir abriendo mercados en Brasil y Estados Unidos.

ROBERTO FERNÁNDEZ RUIZ
robertofernandez@ladiscusion.cl
FOTOS: LA DISCUSIÓN

Las exportaciones de vinos desde la Región de Ñuble totalizaron 2,1 millones de dólares durante 2025, según informó el INE, lo que representó un incremento de 16,4% respecto a 2024.

Sin embargo, los envíos aún no alcanzan los niveles de 2021 (US\$2,3 millones), 2022 (US\$4,2 millones) y 2023 (US\$2,4 millones).

Hernán Segura, productor y exportador de vinos y presidente del Gremio de Enoturismo del Valle del Itata, destacó el trabajo de promoción que han desarrollado en los últimos años algunos emprendedores locales de manera privada en la apertura de mercados. Asimismo, apuntó a las bodegas de Viña Männle, Massoc Frères y a los Viñateros Bravos (Leo Erazo) como las principales exportadoras de vino de la región, que envían a cinco y hasta diez mercados cada uno.

Prospección de mercados

Segura reveló: “estamos trabajando en mejorar nuestras exportaciones con un proyecto de Red Mercado, de Corfo, con apoyo de ProChile. Vamos a ir a Brasil y a Estados Unidos a prospectar mercados este 2026, con Viña Riveras del Chillán, Männle y Casanueva. Vamos a realizar masterclass y hacer capacitaciones desde adentro del mercado, con sommeliers y distribuidores, y de esa manera, poder materializar exportaciones y también fortalecer los envíos a esos mercados, que son los dos más interesantes que tenemos cerca para exportar”.

El dirigente precisó que viajarán



En el último tiempo ha estado un poco estancado el desarrollo de mercados, al menos, para los más pequeños”

HERNÁN SEGURA
PRODUCTOR, EXPORTADOR Y DIRIGENTE GREMIAL



Durante 2026 se realizarán acciones de promoción en Brasil y Estados Unidos.

a Brasil entre julio y agosto, a Sao Paulo, Belo Horizonte y Porto Alegre. “Brasil es importante para nosotros porque el 50% de los vinos que consume son chilenos y en el último tiempo el público brasileiro está buscando tendencias, otras cepas, lugares y métodos de producción, vinos de autor, de nicho, y varios de los vinos del Itata cumplen con ello, por lo que es una oportunidad de capitalizar, pero con un modelo distinto, porque el modelo era ir a ferias internacionales con ProChile y buscar importadores, el problema es que esos importadores están con sus portafolios copados y el desarrollo de marca no les interesa mucho, entonces, la estrategia que vamos a abordar como Valle del Itata es hacer un trabajo desde adentro, con masterclass, con sommeliers, con chef, con distribuidores, con dueños de restaurantes, de manera que el vino se empiece a conocer desde dentro”, planteó.

A Estados Unidos, en tanto, viajarán en agosto o septiembre, específicamente a Nueva York. “Lo primero es que EE.UU. es el país más fácil

para exportar desde el punto de vista de los trámites; lo segundo, es que EE.UU. es uno de los mayores consumidores de vino del mundo, por lo tanto, hay una oportunidad de desarrollo de mercados, hay diversidad, hay nichos para nuestros vinos; y lo tercero es que una vez desarrollando el mercado es súper fácil hacer negocios”.

Segura añadió que “en el último tiempo ha estado un poco estancado el desarrollo de mercados, al menos, para los más pequeños, que dependíamos un poco de las giras comerciales con ProChile. Los mercados que se han desarrollado han sido más bien al alero de las acciones privadas de viñas más consolidadas (...) Afortunadamente, ahora (después de dos años y medio), ProChile y el Gobierno Regional activaron un FNDR para promover exportaciones en distintos rubros en 2026 y 2027, que permitirá financiar misiones comerciales a Brasil, hay dos ferias a las que vamos a ir con ProChile y, además, un par de acciones en EE.UU., así como también la visita de importadores a la región”.