



8 / WIKÉN / 8 de mayo de 2026

VINOS



POR  
Patricio Tapia

*“Antiyal, así se llamó la viña familiar de los Espinoza-Ashton, que vendría a fundar lo que por ese entonces se conoció como viñas garaje”.*



FRANCISCO JAVIER OLEA

# Vinos en el garaje

**Hasta hace muy poco, el vino chileno estaba dominado por las grandes empresas. Pero luego viñas pequeñas, proyectos familiares a escala reducida, han aportado diversidad al vino chileno. Esta es la historia.**

**HUBO UN TIEMPO NO MUY LEJANO**, digamos hasta los años 80, en el que ir a comprar vinos era más o menos sencillo. Las grandes viñas nacionales, las históricas, las tradicionales, dominaban el mercado con unas pocas etiquetas y elegirlos era simple. No había tanto donde escoger. Sin embargo, esa situación cambiaría a partir de los 90, primero con la irrupción de lo que se llamó “viñas boutiques”, nombres como Montes, Viu Marent o Laura Hartwig, entre muchas otras, que aparecieron en el mercado apostando por vinos finos, pero en volúmenes considerablemente menores a las de las grandes como Concha y Toro, Santa Rita, San Pedro o Santa Carolina.

Estas viñas más pequeñas orientaron la mayor parte de su producción al mercado internacional, pero algo quedó en el país y eso bastó para que la oferta tuviera una importante diversificación. El punto neurálgico fue la sección de vinos del ya desaparecido supermercado Almac Estoril, donde el mismo *master sommelier* Héctor Vergara se aparecía por ahí para ayudar a más de algún despistado consumidor.

Vergara, a través de Almac y luego como socio en El Mundo del Vino —de las primeras tiendas especializadas en Chile— fue clave en el proceso de mostrar este nuevo Chile vitícola, que irrumpió en los 90. Viñas que tenían ambiciones, pero que, lentamente, fueron creciendo hasta el punto en que lo de “boutique” les quedó más bien chico. Fue entonces el momento de una nueva revolución, esta vez encabezada por el enólogo Alvaro Espinoza, quien en 2000 decidió abandonar su trabajo como enólogo jefe de Viña Carmen y lanzarse en una carrera en solitario.

Antes de seguir, un poco de contexto. La falta de proyectos personales de los enólogos chilenos hasta entonces (y aun ahora) se debe a que, por lo general el contrato que firman con las viñas les impide hacer vinos en paralelo, algo que no es común en otras partes como, por ejemplo, Argentina. El primer subproducto de esto es que hay muchos más proyectos vitícolas, de muy baja producción, pero que suman a la diversidad de la escena. En Chile, por esto del contrato, no había pasado. De hecho, Espinoza debió renunciar a su puesto para seguir con la viña que él y su mujer, Mari- na Ashton, habían tímidamente comenzado en

1996. Antiyal, así se llamó la viña familiar de los Espinoza-Ashton, que vendría a fundar lo que por ese entonces se conoció como viñas garaje.

A pesar de que Antiyal dio mucho de qué hablar tras su debut gracias a la cosecha 1998 y que sigue produciendo muy buenos vinos, el asunto de la cláusula de exclusividad en el contrato impidió que otros enólogos tomaran ese camino. Hoy algo de eso ha cambiado, pero las negociaciones con los gerentes siguen siendo complejas. Un par de buenos ejemplos de viñas de enólogos que han logrado llevar “vidas paralelas” son LOF, de Germán Lyon, quien trabaja para la viña Pérez Cruz, y Ana María Cumsille, quien es la enóloga de Carmen.

Pero si ustedes van hoy una tienda especializada, de las decenas que hay en Santiago, se darán cuenta de que hay muchas etiquetas dando vuelta y nombres que nunca había escuchado. Y nos pasa a todos, incluso a mí que supuestamente estoy al tanto de lo que ocurre en la escena local. Parte de la culpa de este auge de viñas pequeñas nace la década pasada y con la irrupción de pequeños productores del Valle del Maule y del Itata, que decidieron dar el gran salto y pasar de simples productores de uvas a embotelladores de sus propios vinos.

Tras esto subyace la idea de las ganancias. Aunque no de forma directa, Espinoza y su Antiyal pusieron en duda la idea de que nadie nunca se ha hecho rico con el vino. Y sí, es probable que si uno compara las ganancias de una mina de cobre con las de una bodega de vinos, las distancias sean tremendas. Sin embargo, lo que Espinoza y otros dieron a entender es que sí era posible tener una vida digna y cómoda vendiendo los vinos propios. Y fue esto, además de las ganas de no depender de un jefe o del precio que la viña grande pondría este año a sus uvas, que hoy hay toda una generación de productores que han cruzado la línea.

Son momentos difíciles para ellos, claro. La baja en el consumo ha puesto a grandes, chicos y medianos contra la pared. Pero en el vino siempre ha habido ciclos, y cuando salgamos de este hoyo, es probable que los consumidores sigamos teniendo una oferta tan variada que, apenas 30 años antes, habría sido imposible de imaginar.

**CELEBRA A MAMÁ  
CON MOMENTOS EN FAMILIA**  
— Compártelos con —  
**TWININGS®**  
LONDON 1706

TAMAÑO FAMILIAR  
TWININGS English Breakfast CLASSIC 80  
TAMAÑO FAMILIAR  
TWININGS Earl Grey CLASSIC 80