

CEPAS PATRIMONIALES COMO MOSCATEL DE ALEJANDRÍA Y CINSULT

Viñateros del Itata envían a China 17 mil botellas y 60 mil litros a granel

La primera etapa de la operación comercial ya salió desde el Puerto de San Vicente y reúne a productores, cooperativas y empresas de la Agricultura Familiar Campesina del valle, en un paso concreto para abrir mercado en Asia.

LA DISCUSIÓN
 diario@ladiscusion.cl
 FOTOS: LA DISCUSIÓN

Los vinos del Valle del Itata se abren camino en la ruta exportadora. Con destino a China, la operación considera 17 mil botellas y 60 mil litros de vino a granel elaborados con cepas patrimoniales como Moscatel de Alejandría y Cinsault, además de variedades francesas de amplia presencia en el mercado, como Cabernet Sauvignon y Malbec. Una iniciativa inédita que reúne a ocho productores y empresas campesinas del territorio que cuenta con apoyo de Indap Nuble para su articulación comercial y logística.

Más que una venta puntual, el envío refleja un proceso que la Agricultura Familiar Campesina del Valle del Itata viene empujando hace años: pasar de la inversión productiva en la viña y la bodega a la comercialización en mercados internacionales. En esta primera etapa, Adolfo Lagos Moreno, Vinos de Patio SpA., Cooperativa Moscin Ltda., Agrícola La Magdalena Ltda. y Genial Wines Ltda., de Coelemu; Bernardo Cortez Molina, de Portezuelo; y Joel Neira Fuentealba, de Ránquil, concretaron el envío del vino embotellado. En tanto, la cooperativa Coovicen, de Quillón, está a cargo del vino a granel que cruzará el océano Pacífico.

“Esperamos llegar a buen puerto y que nuestros vinos les gusten a los chinos y poder lograr exportaciones más grandes, porque esto es una muestra para ver cómo nos va. La idea es dar a conocer los productos del Valle del Itata y seguir manteniendo la viticultura chilena”, destacó Joel Neira, de la viña Piedras



El desarrollo vitivinícola del Itata ha recibido inversión pública y privada desde inicios de los años 2000.

del Encanto.

La salida a China se apoya en una trayectoria más larga. El desarrollo vitivinícola del Itata ha recibido inversión pública y privada desde inicios de los años 2000, con un impulso más fuerte desde 2014, cuando productores del territorio comenzaron a incorporar innovación tecnológica y mejorar estándares de calidad tanto para vinos a granel como embotellados. En ese trabajo han participado instituciones como el Ministerio de Agricultura, a través de Indap, INIA, FIA y Odepa; el Ministerio de Economía, a través

de Corfo y Sernatur y el GORE de Nuble, entre otros.

En el caso de Indap, este resultado se explica por un trabajo sostenido de fomento productivo en el Valle del Itata. La directora regional (s) Nuble, Claudia Parra, destacó que “este es un impulso importante para la Agricultura Familiar Campesina de nuestra región y del Valle del Itata. Aquí hemos puesto a disposición de nuestros usuarios vitivinicultores distintos instrumentos para financiar maquinaria, equipamiento enológico, programas de asesoría técnica, asociatividad económica,

Tendencias de mercado

El contexto también juega a favor. China sigue siendo un mercado relevante para el vino chileno. Según Odepa, durante 2024 las exportaciones totales de vino de Chile llegaron a 777 millones de litros por más de 1.500 millones de dólares, y entre los principales destinos por volumen estuvieron Reino Unido, China, Estados Unidos y Brasil. En vino a granel, además, China figuró entre los destinos principales.

el gestor comercial en China, la participación en ferias y eventos internacionales, además del apoyo profesional en logística de exportación, para poder transformar un gran producto como la uva en un vino con cualidades organolépticas ideales para poder realizar este proceso de exportación’.

La operación se fue construyendo paulatinamente con la realización una rueda internacional de negocios, la elaboración de una Guía de Vinos del Valle del Itata, visitas a bodegas de parte de potenciales compradores chinos, definición de instrumentos de apoyo y preparación del embarque de acuerdo con la demanda. Es decir, detrás del contenedor hubo meses de prospección, selección y ajuste comercial para responder a un comprador concreto.

“Y ya estamos pensando, no solamente en este primer despacho, sino como, llegamos a distintos países de Europa y Estados Unidos, trabajando en conjunto y cumpliendo las exigencias que tienen estos mercados internacionales. Y ahí tenemos que dar un empujón junto a ProChile”, adelantó el subsecretario de Agricultura, Francesco Venezian, en su visita a los productores.