



Monte María, la viña familiar de El Monte que creció entre aprendizaje, territorio y tradición.

Posted on Septiembre 29, 2026

Por Daniel Aguirre.

Hace más de 15 años, Iván Silva comenzó a transformar una parcela familiar de El Monte en una pequeña viña. Lo que partió como un pasatiempo después de su jubilación terminó convirtiéndose en una microempresa que hoy produce cerca de 24 mil litros al año, vende en ferias especializadas, realiza pequeñas exportaciones y apuesta por el enoturismo como parte de su futuro.

Antes de convertirse en una viña, el terreno donde hoy se encuentra **Monte María** fue durante décadas una parcela familiar que exigió trabajo mucho antes de que aparecieran las primeras botellas.

Iván Silva cuenta que la familia adquirió las ocho hectáreas en **El Monte hace aproximadamente 35 años**. Durante mucho tiempo, él y su familia viajaban desde Santiago principalmente los fines de semana y durante el verano, mientras intentaban transformar un terreno marcado por la humedad en un espacio apto para cultivar.

“Es una tierra muy húmeda, con muchas restricciones por el tema de sacar el agua de la parcela. Entonces nos dio mucho trabajo al principio, tuvimos que hacer mucho drenaje”, recuerda.

Antes de las parras hubo otros cultivos. Incluso plantaron frutales, pero una enfermedad obligó a retirarlos. Fue alrededor de 2008 cuando Silva decidió probar con algo diferente: plantar una primera fila de vides.

Por entonces todavía trabajaba en Santiago. En 2010, al jubilarse después de desempeñarse durante años en la **CEPAL**, la pregunta fue qué hacer con el tiempo que tenía por delante.

La respuesta comenzó a tomar forma entre parras, máquinas prestadas y los primeros intentos de elaborar vino.

El primer vino fue “intomable”

El comienzo estuvo lejos de ser perfecto.

Silva cuenta que, sin experiencia profesional en elaboración de vinos, tuvo que aprender de manera autodidacta y conseguir equipamiento donde fuera posible. Incluso recurrió a proveedores de Argentina para conseguir maquinaria adecuada para una producción pequeña.

“Conseguí una despalladora, todo hecho así, muy manual, muy a mano”, recuerda.

El primer intento dejó una lección más que un producto comercial.

“Hicimos un poco de vino, al menos aprendimos el proceso. Pero obviamente quedó intomable porque ni la uva era muy buena, ni nosotros sabíamos ni nada”, relata.

Pero el proyecto no terminó ahí.

En 2010 volvieron a intentarlo. Al año siguiente el vino ya era, en palabras de Silva, “tomable”. Y a partir de 2012, con la incorporación de apoyo técnico, el proyecto comenzó a dar un salto.

“Los vinos a partir del 2013 ya salieron buenos vinos, y hoy día ya están saliendo muy buenos vinos”, afirma.

Lo que había comenzado como un hobby comenzó entonces a convertirse en una **microempresa familiar**.

De comprar uva a plantar sus propias parras

Los primeros vinos de Monte María no fueron elaborados exclusivamente con uvas propias.

Como todavía no contaban con una viña consolidada, comenzaron comprando Cabernet Sauvignon a productores vecinos de **Fundo Monteverde**, ubicado a poca distancia de la parcela.

En 2013 llegaron a comprar cerca de **ocho mil kilos de uva**, con una producción que finalmente logró venderse por completo.

Pero el escenario cambió cuando los propietarios de esos terrenos decidieron retirar parte del parrón.

Silva tenía entonces un terreno de aproximadamente dos hectáreas y media que había adquirido junto a la parcela familiar. Allí comenzó a plantar sus propias vides.

Primero fue el **Cabernet Sauvignon**, seguido por Carmenere. Después llegarían Malbec, Syrah y Pinot Noir.

La diversificación respondió tanto a una búsqueda productiva como a una inquietud: descubrir qué variedades podían adaptarse mejor a las condiciones de El Monte.

El resultado sorprendió especialmente con el Malbec.



“El Malbec tiene un vigor ahí en la viña, se da precioso, se da muy bonito y saca un muy buen vino”, cuenta.

Más recientemente incorporaron **Gewürztraminer**, una variedad que Silva conoció durante una visita a Puerto Montt y que decidió probar después de quedar sorprendido por sus características.

La primera producción de esta cepa llegó durante la temporada 2026.

Y la familia ya piensa en una nueva incorporación: **Tannat**, variedad que Silva espera plantar próximamente.

Un territorio con distintos “terroir”

Para Silva, hablar de la viña implica necesariamente hablar del territorio.

El productor utiliza el concepto francés **terroir** para explicar que incluso dentro de una misma parcela pueden existir condiciones diferentes para el cultivo de la vid.

Monte María se encuentra en lo que identifica como **Maipo Bajo**, una zona con características distintas a las del Maipo Alto.

En sus terrenos, la presencia de agua subterránea es especialmente relevante.

“Tú haces un hoyo y a un metro encuentras agua. Y vas buscando lo distinto: en un lugar el agua está a 60 centímetros, en otro está a un metro, en otro está a un metro y medio”, explica.

Eso significa que incluso dentro de las cinco hectáreas actualmente plantadas existen sectores con condiciones diferentes.

En algunas zonas la familia **no necesita regar**, mientras que en otras utiliza riego por goteo y entrega solamente el agua necesaria.

La diferencia también se expresa en las fechas de cosecha.

Mientras buena parte del Valle Central concentra sus vendimias durante febrero y marzo, Silva cuenta que uno de sus sectores de Cabernet Sauvignon, debido a las condiciones de humedad del terreno, llegó a cosecharse **en mayo**.

Para él, esas diferencias son parte de la identidad productiva de El Monte.

Una viña pequeña en un mercado dominado por grandes productores

Actualmente, Monte María produce alrededor de **24 mil litros de vino al año**.

Es una cifra pequeña frente a las grandes viñas nacionales, y Silva no pretende competir con ellas en volumen.

“Apunta principalmente a la calidad, que es la única forma de competir con viñas chicas. A la cantidad, no”, sostiene.

La comercialización, de hecho, aparece como uno de los mayores desafíos para el emprendimiento.

En Chile existe una fuerte concentración de la producción vitivinícola, mientras que para una pequeña viña es difícil ingresar a un mercado donde el consumidor ya reconoce determinadas marcas.

Por eso, las **ferias de vino** se han convertido en una herramienta fundamental.

Durante los últimos cuatro años, Silva asegura que estas instancias les han permitido dar a conocer sus productos y construir una clientela que inicialmente no conocía la marca.

“Nos ha costado muchísimo”, reconoce sobre el proceso de lograr instalarse en el mercado.

Actualmente, además de vender directamente y participar en ferias, Monte María ha comenzado a explorar mercados internacionales.

La viña ha realizado pequeñas exportaciones a **Perú**, de aproximadamente 4 mil litros anuales, y actualmente trabaja en una exportación embotellada a **Colombia**, cercana a las 2.500 botellas.

También existe venta de vino a granel para personas que posteriormente lo embotellan y comercializan bajo sus propias etiquetas.

Las dificultades de ser pequeño

El tamaño de la viña también genera problemas que no siempre son visibles para los consumidores.

Silva menciona, por ejemplo, las dificultades para adquirir botellas, cajas o etiquetas en cantidades pequeñas.

Los proveedores suelen trabajar con volúmenes mínimos que superan ampliamente las necesidades de

una microempresa.

“Este es el tema de los negocios pequeños. El pequeño negocio se adapta al mercado que atiende y a los proveedores que pueden ser de escalas mayores”, explica.

Para resolver parte de esos problemas, la familia ha optado por fabricar sus propias etiquetas y adaptar sus procesos.

Pero Silva identifica una solución que, a su juicio, podría beneficiar a muchos pequeños productores: **la asociatividad**, y por ello a su juicio, es muy importante que se realicen seminarios y eventos como el próximo Encuentro para el desarrollo del Maipo el próximo sábado 3 de octubre.

Si varias viñas pequeñas se organizaran para comprar conjuntamente determinados insumos, podrían acceder a precios y condiciones similares a las de empresas de mayor tamaño.

“Si varios productores se asociaran y compraran en conjunto probablemente llegarían a la escala que tienen los grandes o alguna proporción de eso”, plantea.

El problema, agrega, es que este tipo de cooperación todavía cuesta en Chile.

El valor de producir sin buscar crecer a cualquier precio

Monte María tiene actualmente **cinco hectáreas plantadas** y cuenta con dos trabajadores permanentes, además de contrataciones específicas para distintas labores.

La escala es deliberada.

Silva no proyecta transformar la viña en una gran empresa ni multiplicar indefinidamente la producción.

“No pretendemos crecer más de lo que tenemos. Lo que pretendemos es que con lo que tenemos poder optimizarlo”, señala.

Su objetivo es vender mejor, llegar a más personas y aprovechar de manera eficiente las cinco hectáreas disponibles.

“No pretendemos ni mucho, ni hacernos ricos. Tener una bonita actividad que no nos deje perder”, resume.

En esa frase está parte de la filosofía que ha guiado al proyecto desde sus primeros años: mantener una

actividad productiva que permita **vivir del campo sin convertirlo necesariamente en una industria de grandes volúmenes.**



Cuidado de los vinos Monte María de El Monte

El enoturismo como una oportunidad para El Monte

La viña también ha encontrado en el **enoturismo** una alternativa para diversificar sus ingresos y, al mismo tiempo, poner en valor el territorio.

Para Silva, visitar Monte María no debería limitarse a probar vino.

El Monte cuenta con patrimonio histórico y una serie de actividades productivas que pueden complementar una ruta turística: productores de miel, chicha y otras expresiones vinculadas a la cultura rural.

“El enoturismo, si bien se centra en el vino, implica en el caso de El Monte poder realizar muchas actividades”, explica.

La diferencia respecto de las grandes viñas es nuevamente la escala.

Monte María no puede recibir grupos de visitantes durante todo el día. La atención es más personalizada y cada recorrido puede extenderse durante varias horas.

Han recibido grupos numerosos en determinadas ocasiones, pero habitualmente trabajan con grupos más pequeños.

Y esa cercanía, según Silva, termina siendo parte de la experiencia.

“Es impresionante cómo la gente que viene de Santiago, de otras partes, solo con ver el campo, como que le cambia la vida”, comenta.

Para el productor, el enoturismo puede convertirse no solo en una oportunidad para las viñas, sino también en una herramienta para **activar el turismo de toda la comuna.**

El futuro: mantener lo construido y abrir una puerta a las nuevas generaciones

Después de más de una década de trabajo, Silva mira el futuro con una expectativa clara: **no necesariamente producir más, sino aprovechar mejor lo que ya tienen.**

Quiere vender sus vinos, ampliar el mercado, recibir más visitantes y mantener una actividad que permita conservar la parcela y sostener a quienes trabajan en ella.

Pero también ve una oportunidad futura en la conectividad.

La eventual llegada del **tren a El Monte** podría facilitar, a su juicio, el desarrollo del enoturismo, permitiendo que visitantes de Santiago lleguen sin depender de un automóvil.

La distancia entre la futura estación y la viña sería, según Silva, suficientemente corta como para organizar traslados de ida y vuelta.

“Eso tiene un gran potencial”, sostiene.

Y queda una última incógnita: el futuro de Monte María dentro de la propia familia.

Silva espera dejar instalado un proyecto que pueda continuar más adelante y no descarta que alguna de sus hijas pueda asumir parte del negocio.

“Yo pretendo dejar instalado un negocio que ojalá les sirva a ellas”, señala.

Así, lo que comenzó con una parcela comprada hace 35 años, una fila de parras plantada para probar y un primer vino que no resultó, terminó convirtiéndose en una pequeña viña que hoy busca algo distinto a crecer sin límites.

Monte María quiere seguir siendo una viña familiar de El Monte, producir bien, vender mejor y mantener vivo un proyecto que permita continuar trabajando la tierra.