vinetur

El vino blanco argentino cae un 7% pese al avance exterior

Los varietales ganan peso en Argentina mientras crecen los perfiles dulces y la botella frente al tetra brik

viernes 31 de julio de 2026



El vino blanco argentino cerró 2025 con una caída del 7% en el volumen comercializado, hasta 2,19 millones de hectolitros, pero el ajuste no fue uniforme dentro de la categoría. Mientras el mercado interno retrocedió un 8,8%, las exportaciones avanzaron un 4,2%. Los datos del Instituto Nacional de Vitivinicultura, difundidos este jueves, 30 de julio, muestran además un cambio en la composición del

negocio: ganan peso los varietales, aumentan los perfiles dulces y la botella amplía su presencia frente al tetra brik.

Los blancos representaron el 23% de todo el vino argentino comercializado en 2025, con 2.187.281 hectolitros entre varietales, vinos sin mención varietal, espumosos y otras categorías. Esa cuota mantiene al blanco como una parte relevante del sector, aunque por debajo de años anteriores. En el mercado interno, por ejemplo, había alcanzado el 27,9% en 2022 y quedó en el 24,9% en 2025. La bajada fue más intensa que la del conjunto del vino: los despachos nacionales totales cedieron un 2,6%, mientras los blancos lo hicieron un 8,8%. Los tintos, en cambio, subieron un 1,8%.

La evolución comercial coincide con una reducción del viñedo blanco. La superficie de variedades blancas aptas para elaboración se situó en 30.272 hectáreas en 2026, con datos provisionales cerrados este martes, 30 de junio. Son 9.156 hectáreas menos que en 2017, lo que supone una caída del 23,2%. En ese mismo periodo, la superficie total destinada a uva para elaboración bajó un 12%. Como resultado, las blancas pasaron de representar el 19,4% del viñedo de vinificación al 16,9%.

La estructura varietal sigue muy concentrada. Pedro Giménez reúne el 26,5% de la superficie blanca; Torrontés Riojano, el 21,4%; y Chardonnay, el 18,4%. Entre las tres suman más de dos tercios del viñedo blanco argentino. También son parte principal del recorte acumulado desde 2017: Pedro Giménez perdió 2.691 hectáreas; Torrontés Riojano, 1.703; y Chardonnay, cerca de 593. Moscatel de Alejandría redujo su superficie en 1.081 hectáreas, un 41%. Al mismo tiempo aparecen nuevas plantaciones de Grüner Veltliner, Verdelho, Glera, Alvarinho, Roussanne, Verdicchio o Marsanne, aunque todavía con una dimensión pequeña frente a las variedades tradicionales.

La vendimia de 2026 dejó una mejora parcial dentro de esa trayectoria. La producción de uvas blancas para elaboración alcanzó 3,49 millones de quintales, un 6% más que en 2025. El repunte prolonga la recuperación iniciada tras la cosecha de 2023, la menor de la serie analizada por el organismo argentino. Aun así, el volumen sigue un 12,3% por debajo del registrado en 2017. Chenín y Riesling son las únicas variedades con amplia implantación que producen más que entonces. Entre las menos extendidas también aumentan Alvarinho, Verdicchio, Marsanne, Fiano, Grüner Veltliner y Prosecco,

aunque parten de niveles bajos.

El mercado interno absorbió 1,86 millones de hectolitros de vino blanco en 2025 y concentró el 85% del total vendido. Dentro de ese volumen, el vino sin mención varietal mantuvo la primera posición con el 65,8%, pero sus ventas bajaron un 14,9% en un año y un 22,4% desde 2016. Los espumosos representaron el 11,8% y cedieron un 5,1% interanual; en la última década acumulan una caída del 46,3%.

El movimiento contrario llegó desde los varietales. Alcanzaron 403.600 hectolitros en el mercado nacional, un 13,6% más que en 2024 y un 25,2% por encima de 2016. Su participación dentro del blanco marcó un máximo del 21,7%, frente al 13,8% registrado nueve años antes. Para las bodegas argentinas eso supone una mayor capacidad para ordenar la oferta por tipo de uva y estilo comercial en tiendas y hostelería.

El INV también recoge una mayor inclinación hacia perfiles dulces. Los vinos dulces sin mención varietal crecieron un 59,8% en 2025; los varietales dulces subieron un 86,1%; y los varietales endulzados avanzaron un 23,1%. Desde 2016, el volumen de varietales dulces se ha multiplicado por más de tres y los endulzados han aumentado un 70,4%. En sentido contrario, el resto de varietales cayó un 11,6% durante el último ejercicio. Entre los espumosos también ganaron terreno las versiones dulces, demi-sec, frutadas y frisantes, mientras los secos bajaron un 9,9%.

El envase confirma ese cambio comercial. La botella reunió el 56% de los despachos de blanco en el mercado interno frente al 48,7% de 2016. El tetra brik conservó una cuota del 41,2%, pero perdió un 15,3% en 2025 y un 30,9% desde el inicio de la serie. La damajuana quedó en el 2,3%, la lata en el 0,4% y el bag in box en el 0,1%. Dentro del formato botella se aprecia mejor la evolución: el volumen total vendido en ese envase bajó un 3,4%, pero las botellas de vino varietal aumentaron un 21,5%, hasta 384.058 hectolitros.

Torrontés Riojano lideró con claridad el mercado nacional de varietales blancos. En 2025 llegó a 169.444 hectolitros y concentró el 42% del segmento tras subir un 22,2% en un año. Chardonnay ocupó la segunda posición con el 17,9%, aunque sus despachos cayeron un -10,7%. Chenín representó el 13,8% y avanzó un +36,4%; Sauvignon Blanc alcanzó el 10,6% y bajó un -1,6%; y Pedro Giménez llegó al 7,7% tras aumentar un

+49,9%. Estas cinco variedades reunieron el 92% de las ventas varietales.

La comparación entre superficie plantada y comportamiento comercial deja diferencias claras dentro del sector. Pedro Giménez es la variedad blanca con más hectáreas plantadas en Argentina, pero Torrontés Riojano vende más de cinco veces su volumen como varietal dentro del país. Chardonnay conserva una posición fuerte fuera del mercado argentino y pierde terreno dentro del consumo nacional. Chenín combina menos superficie que en años anteriores con más producción que en 2017 y una subida intensa en ventas.

En los mercados exteriores los blancos avanzaron pese a la caída general del vino argentino exportado. Los envíos totales descendieron un -7,1% en 2025 por el retroceso del tinto (-9,6%), mientras el blanco subió un +4,2%, hasta 327.304 hectolitros. Aun así sigue un -36% por debajo del nivel de 2016. El aumento anual procedió sobre todo del vino blanco sin mención varietal (+43,8%) y de los espumosos (+10,3%). Los varietales aportan la mayor parte del negocio exterior pero bajaron un -5,8% en volumen.

Las exportaciones de vino blanco generaron ingresos por valor de 99,55 millones de dólares y alcanzaron un precio medio de 3,04 dólares por litro. Los varietales reunieron el 65,5% del volumen exportado y el 74,3% del valor total de la categoría gracias a un precio medio de 3,45 dólares por litro. Los espumosos representaron el 11,6% de los litros y el 17,2% del valor con una media de cuatro coma cuarenta y ocho dólares por litro. El vino sin mención varietal concentró el 22,9% del volumen pero solo el ocho coma cinco por ciento del valor al venderse a una media de uno coma trece dólares por litro.

La modalidad de envío explica buena parte de esa diferencia entre litros e ingresos. El vino fraccionado sumó el siete nueve coma seis por ciento del volumen exportado y el noventa y cinco coma nueve por ciento del valor total con un precio medio de tres coma sesenta y siete dólares por litro. El granel representó el veinte coma cuatro por ciento de los litros pero apenas aportó el cuatro coma uno por ciento de los ingresos al venderse a cero coma sesenta dólares por litro. Dentro del fraccionado la botella concentró el noventa y seis coma cuatro por ciento del volumen y casi todo el valor.

Chardonnay continuó al frente de las exportaciones varietales blancas con noventa y tres mil setecientos ochenta y siete hectolitros: reunió el cuarenta y tres coma ocho por ciento del volumen del segmento y casi la mitad del valor generado por esa categoría. Su precio medio fue de tres coma noventa y tres dólares por litro. Torrontés Riojano ocupó la segunda posición con el veinte coma dos por ciento y dos coma noventa y nueve dólares por litro; Pinot Gris alcanzó el doce coma uno por ciento con dos coma setenta y dos dólares; y Sauvignon Blanc llegó al doce por ciento con tres coma treinta y uno dólares por litro. Las cuatro variedades sumaron el ochenta y ocho por ciento de los envíos varietales.

Brasil fue el primer destino exterior del vino blanco argentino en 2025 con cincuenta y cinco mil cuatrocientos treinta y seis hectolitros: absorbió el dieciséis coma nueve por ciento del volumen exportado y generó diecisiete coma noventa y ocho millones de dólares. Estados Unidos ocupó la segunda posición por litros pero pagó una media superior: tres coma noventa y nueve dólares por litro; además reunió el catorce coma tres por ciento del valor total exportado. Canadá representó el nueve coma ocho por ciento del volumen; Reino Unido alcanzó el siete coma uno por ciento; y Países Bajos llegó al seis por ciento. El mercado neerlandés pagó una media de tres coma setenta dólares por litro.

Por variedades también aparecen diferencias entre destinos. Brasil fue el principal comprador tanto de Chardonnay como de Torrontés Riojano; Canadá encabezó las compras de Pinot Gris; y Estados Unidos ocupó la segunda posición tanto para Chardonnay como para Sauvignon Blanc.

El análisis del organismo argentino muestra así una categoría que pierde litros pero cambia su mezcla comercial. Hay menos superficie blanca que hace una década y menos vino blanco vendido que entonces o que hace pocos años dentro del país. Al mismo tiempo ganan espacio los varietales en el mercado interno, aumentan las referencias dulces y se mantiene la capacidad exportadora apoyada sobre todo en producto embotellado con mayor precio medio que los envíos a granel.