vinetur

El vino uruguayo se acumula en depósitos tras crecer la producción un 13,2%

La caída del consumo interno aprieta a bodegas familiares, con riesgo para futuras compras de uva

martes 10 de noviembre de 2026



La vitivinicultura uruguaya atraviesa un desajuste entre producción y ventas que está llevando tensión a bodegas y viñedos, sobre todo a los de menor tamaño. Datos sectoriales publicados el 28 de octubre sitúan la elaboración nacional en 70,39 millones

de litros en 2026, un 13,2% más que en 2025, después de una vendimia de unas 93,2 millones de kilos de uva. Ese repunte llega al mismo tiempo que el mercado interior pierde fuerza y parte del vino elaborado sigue sin salida comercial.

El exceso de existencias no se queda en una cuestión de ventas. Para una bodega, el vino almacenado es dinero inmovilizado mientras continúan los pagos de salarios, energía, mantenimiento, financiación, impuestos y conservación del producto. Cuanto más tiempo permanece el stock en depósito, mayor es la presión sobre la caja y menor el margen para comprar uva, renovar equipos o asumir campañas comerciales.

El Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca de Uruguay y el Instituto Nacional de Vitivinicultura reconocieron en abril que la caída del consumo interno, en especial en ciertas categorías de vinos de mesa, y la acumulación de existencias figuraban entre los principales problemas del sector. No se trata, por tanto, de un bache puntual tras una buena cosecha, sino de un desequilibrio entre la capacidad de producir y la capacidad de vender.

Hay además antecedentes que muestran que la situación viene de atrás. En febrero de 2025, durante una intervención parlamentaria, se señaló que más de 150 bodegas tenían excedentes de difícil comercialización y que más de 100 familias productoras estaban afectadas. Esas cifras pertenecen a aquel momento y necesitan una revisión para medir el alcance actual, pero sirven para entender que la presión sobre la cadena no apareció con la vendimia de este año.

El problema se agrava por una cuestión física y financiera a la vez: los depósitos deben dejar espacio para las próximas campañas. Si parte del vino de 2026 continúa en almacén cuando se acerque la siguiente vendimia, algunas empresas pueden verse obligadas a reducir compras de uva, aplazar inversiones o ajustar sus planes de elaboración. En las grandes bodegas hay más margen para repartir el riesgo entre mercados, productos y fuentes de financiación. En las pequeñas y medianas, muchas de ellas familiares, la dependencia de unos pocos compradores y de ingresos concentrados en ciertas épocas del año hace que cualquier retraso en la venta o en el cobro se note antes.

Canelones, principal zona vitivinícola del país, concentra buena parte de esa inquietud. Allí se reúne una parte importante de la producción y también muchas explotaciones familiares que combinan viñedo y bodega. Cuando baja la demanda de uva o se posponen pagos, el efecto llega al productor primario y al empleo ligado a la poda, la cosecha, el traslado y la elaboración.

A esa debilidad del mercado interno se suma la incertidumbre logística. La Unión de Exportadores del Uruguay contabilizó 40 días con interrupciones totales o parciales de la actividad portuaria durante los primeros meses de 2026, en un relevamiento difundido en septiembre. La entidad vinculó esas incidencias con cancelaciones de escalas, demoras, reprogramaciones de embarques y mayores costes logísticos para distintas cadenas exportadoras.

En el caso del vino, la regularidad del transporte tiene un peso especial. Una bodega puede tardar años en abrirse paso en el exterior y en consolidar relaciones con distribuidores y compradores. Los retrasos en la entrega deterioran esa relación y complican el cumplimiento de los compromisos comerciales. Aun así, por ahora no hay una cuantificación pública del número de contenedores de vino afectados ni del volumen exacto de exportaciones retrasadas, de modo que no puede cargarse toda la acumulación de stock sobre el conflicto portuario. El puerto aparece como un problema añadido dentro de una situación más amplia.

El consumo interno tampoco garantiza ya la salida de la producción. Las propias autoridades sectoriales han vinculado la pérdida de tracción de algunas categorías a cambios generacionales y a nuevas preferencias de los consumidores, además del tirón de otras bebidas. En un mercado donde vino, cerveza y destilados comparten parte del mismo gasto de los hogares, un retroceso prolongado de una categoría puede alterar las compras de distribuidores, el espacio en tienda y el reparto de inversión entre marcas. Por eso, lo que ocurre en el vino importa al conjunto del negocio de bebidas: no solo afecta a las bodegas, también puede modificar la actividad de proveedores, canales comerciales y operadores logísticos.

Uruguay ha logrado reconocimiento fuera de sus fronteras por la calidad de sus vinos, con el Tannat como referencia clara de esa imagen exterior. Pero ese avance no llega por igual a toda la cadena. Las bodegas con red exportadora consolidada y mayor capacidad financiera tienen más opciones para absorber ciclos de ventas débiles. Otras siguen dependiendo en gran medida de mercados tradicionales, donde la presión sobre precios y la menor salida del producto erosionan la rentabilidad.

La reconversión aparece como una vía posible, aunque exige tiempo, capital y asistencia técnica. El MGAP y el INAVI han planteado programas de reconversión, mejoras de competitividad y fórmulas para ampliar la presencia internacional del vino uruguayo. Junto a esas líneas de trabajo, el sector necesita medidas de corto plazo: un inventario actualizado de existencias, una identificación precisa de las categorías con más excedente y una evaluación de la situación financiera de las bodegas más comprometidas. También entran en esa lista el acceso al crédito, la promoción comercial y alternativas logísticas que permitan cumplir con compradores exteriores sin absorber sobrecostes que después resultan difíciles de recuperar.

Otro riesgo que sobrevuela al sector es la concentración empresarial. Si el exceso de vino almacenado se prolonga y la liquidez sigue deteriorándose, las bodegas familiares con menos respaldo pueden ir saliendo del mercado antes que las de mayor tamaño. No hay por ahora un registro actualizado de cierres que permita medir con exactitud ese movimiento, pero la posibilidad preocupa porque no solo cambiaría la estructura productiva del vino uruguayo. También tendría efectos sobre el empleo rural, el paisaje agrario, el enoturismo y una actividad que el país lleva décadas asociando a su imagen exterior.

La próxima campaña servirá para medir hasta qué punto el sector logra dar salida al vino acumulado y recomponer márgenes. Si las ventas no mejoran y las compras de uva se recortan, el ajuste dejará de estar solo en los depósitos y pasará al viñedo, a las familias productoras y a la red de empresas que vive alrededor de una de las bebidas con mayor valor añadido de la agroindustria uruguaya.