vinetur

La caída del precio medio deja a Argentina con menos ingresos por sus exportaciones de vino

El mayor peso del granel rebaja el valor exportado pese al aumento del volumen vendido

miércoles 11 de noviembre de 2026



Argentina cerró octubre con una mejora de sus exportaciones de vino en volumen y en valor, pero el balance de los diez primeros meses del año sigue por debajo del registrado en 2025 en términos de facturación. Los datos provisionales del Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV) apuntan a una recuperación mensual apoyada en un mayor número de litros embarcados, aunque con precios medios más bajos.

En octubre, las ventas al exterior alcanzaron USD 68,1 millones, un 19,3% más que en el mismo mes de 2025. El volumen exportado fue de 21,8 millones de litros, un 28% más que los 17,1 millones de un año antes. El precio medio, sin embargo, bajó a USD 3,12 por litro, frente a los USD 3,34 de octubre de 2025, lo que supone una caída del 6,8%. El INV precisa que se trata de valores FOB, es decir, calculados en el puerto de salida y sin incluir flete ni seguro.

La mejora mensual no fue igual en todos los segmentos. El vino fraccionado, que se vende embotellado o envasado y listo para llegar al consumidor, avanzó un 10,9% en volumen, hasta 14,7 millones de litros, y un 16,1% en valor, hasta USD 62,7 millones. Su precio medio fue de USD 4,26 por litro, un 4,7% más que en octubre del año anterior. Aunque representó cerca de dos tercios del volumen exportado, aportó el 92% de los ingresos del mes, lo que refleja su mayor valor añadido para las bodegas.

El vino a granel registró un aumento mucho más fuerte en litros, con un 87,8% más, hasta 7,1 millones, y un 76,2% más en valor, hasta USD 5,3 millones. Aun así, las cifras del INV permiten calcular un precio medio de USD 0,75 por litro, menos de una quinta parte del valor del fraccionado y un 6,2% menos que un año antes. Buena parte de ese avance se apoyó en los vinos blancos: los envíos a granel de esta categoría pasaron de 364.000 litros a 1,3 millones.

Cuando se mira el acumulado de enero a octubre, el cuadro cambia. Argentina exportó 169,2 millones de litros de vino, un 5,4% más que en el mismo periodo de 2025, pero ingresó USD 540,4 millones, un 2,6% menos. El precio medio cayó de USD 3,46 a USD 3,19 por litro, un retroceso del 7,6%. En la práctica, el país vendió más vino, pero cobró menos por cada litro.

También ahí se repite la diferencia entre fraccionado y granel. El fraccionado bajó un 2,1% en volumen, hasta 121,6 millones de litros, y un 3,3% en valor, hasta USD 502,8 millones. Su precio medio fue de USD 4,14 por litro, un 1,3% menos que en 2025. Pese a esa bajada, concentró el 93% del total facturado. El granel, por su parte, subió un 30,6% en litros, hasta 47,6 millones, pero solo un 7,4% en valor, con USD 37,6 millones, porque su precio medio cayó un 17,8%, hasta USD 0,79 por litro.

El INV vincula esa pérdida de precio con un cambio en la composición de lo vendido. El granel ganó peso sobre todo en los vinos sin mención varietal, es decir, aquellos cuya etiqueta no identifica la uva utilizada. Ese grupo aumentó un 196,9% en volumen, impulsado por los blancos, y se pagó a apenas USD 0,34 por litro, un 30,7% menos que en 2025. En los varietales a granel, el precio medio fue de USD 0,93 por litro.

El resultado de los diez primeros meses también arrastra el bache de julio y agosto. En esos dos meses, las exportaciones de vino cayeron un 43,8% y un 27,3% en valor, respectivamente. Entre ambos periodos, las ventas sumaron unos USD 44 millones menos que en 2025. Septiembre mejoró un 17,8% y octubre un 19,3%, pero ese repunte todavía no compensa la pérdida acumulada.

Por destinos, el Reino Unido fue en octubre el primer comprador por volumen, con 5,1 millones de litros, casi una cuarta parte del total, por un valor de USD 9,7 millones. La mayor parte de esas compras correspondió a granel, con 3,7 millones de litros. Estados Unidos encabezó la clasificación por facturación, con USD 18,4 millones, el 27% del total mensual, y 4,5 millones de litros, casi todos fraccionados. Brasil ocupó el tercer lugar, con 2,5 millones de litros y USD 9,4 millones, todo ello en vino fraccionado. Canadá compró 1,6 millones de litros por USD 5 millones.

La evolución de precios importa de forma directa al negocio de las bebidas porque el peso mayor del granel, unido a un precio medio más bajo, puede reducir el valor exportado incluso cuando suben los volúmenes. Para las bodegas, eso puede traducirse en más presión sobre márgenes e ingresos en los mercados exteriores, sobre todo en los segmentos de menor valor añadido.

El mosto concentrado, que la industria utiliza como edulcorante en alimentos y bebidas, tuvo un comportamiento más estable en octubre. Las exportaciones sumaron 8.960 toneladas, un 4,5% más que un año antes, por USD 12,1 millones, casi el mismo nivel que en octubre de 2025. Entre enero y octubre, los envíos llegaron a 81.355 toneladas, un 18,2% más, y la facturación alcanzó USD 111,6 millones, un 8,1% más. Como el volumen avanzó más que los ingresos, el precio medio bajó un 8,5%, hasta USD 1.372 por tonelada.

Si se añade el mosto sulfitado, otra variante del producto, las ventas externas de mostos alcanzaron USD 117,6 millones, un 6,8% más que en 2025. Con esa suma, el total exportado por Argentina en vinos y mostos entre enero y octubre fue de USD 658 millones, apenas un 1% menos que en el mismo tramo del año pasado.