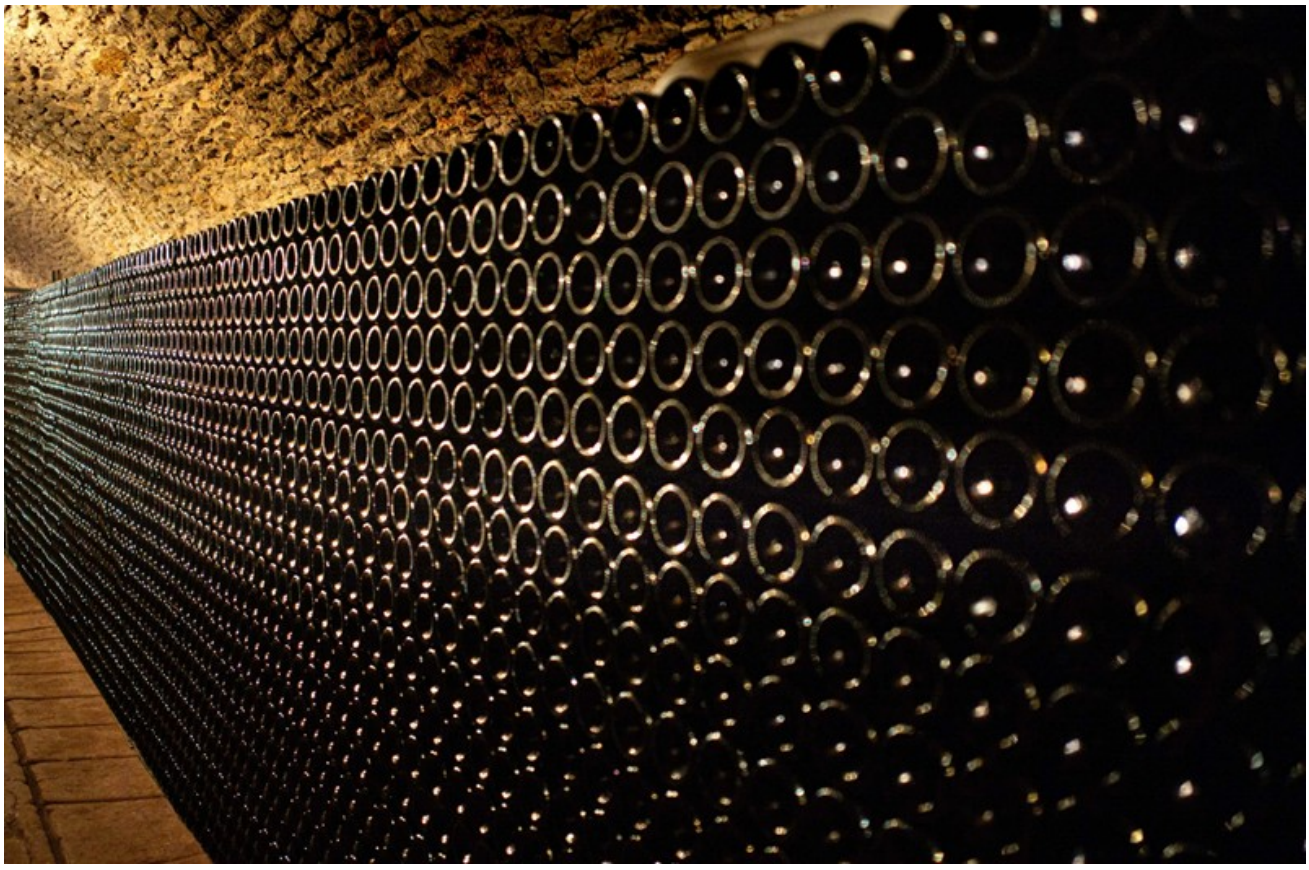
vinetur

El vino sudamericano entra en una fase de mayor presión sobre precios y ventas

Argentina, Chile y Uruguay afrontan caídas de demanda, exportación y rotación del vino

lunes 16 de noviembre de 2026



Los últimos datos del vino en Argentina, Chile y Uruguay muestran tres focos de presión distintos sobre el negocio. En Argentina se debilita la demanda interna, en Chile baja la salida al exterior y en Uruguay aumenta el volumen almacenado en bodega

después de una vendimia más amplia. Aunque las causas no son las mismas, el efecto se reparte por toda la cadena, desde el viñedo hasta la distribución y la restauración.

En Argentina, los despachos al mercado interno sumaron 707.145 hectolitros en septiembre, un 4,7% menos que en el mismo mes del año anterior. En el acumulado de enero a septiembre, la bajada fue mucho menor, del 0,2%, con 5,48 millones de hectolitros. Los registros del mercado también reflejan que el ajuste se concentra en los varietales, que cedieron un 14,3% en septiembre y un 18,1% en los nueve primeros meses del año. En cambio, los espumosos avanzaron un 3,6% y los blancos subieron un 8%.

Esa diferencia entre categorías apunta a un consumo más selectivo dentro del mercado argentino. Los varietales, que suelen tener un mayor peso en el gasto medio, son los que más corrigen, mientras que otras familias conservan mejor el ritmo. Para las bodegas, esa mezcla obliga a revisar surtidos, promociones y planificación comercial, porque una caída contenida en el total puede esconder cambios más amplios dentro de la cesta de compra.

En Chile, la presión llega por la vía exterior. La Oficina de Estudios y Políticas Agrarias, Odepa, sitúa entre enero y septiembre una bajada del 5,3% en el volumen exportado de vino embotellado y del 5,2% en valor. Su boletín de octubre amplía esa fotografía y cifra en un 8,8% la caída del volumen total exportado y en un 11,4% la del vino a granel. La corrección no fue uniforme por mercados: las ventas avanzaron en Brasil, Reino Unido y Rusia, mientras retrocedieron en Estados Unidos, China y Japón.

Ese reparto ayuda a entender por qué el ajuste no se limita a una sola categoría ni a un solo destino. Estados Unidos, China y Japón tienen un peso relevante para el vino chileno, y una pérdida de tracción en esos mercados repercute en volumen, facturación y mezcla de precios. El descenso del granel añade además una señal de menor salida para partidas de gran volumen, algo que suele tener efecto directo en inventarios, flujo de caja y decisiones de compra de uva.

Las bodegas chilenas están respondiendo con varias vías comerciales. Entre ellas figuran un mayor impulso al enoturismo, carteras de producto más acotadas y una oferta que busca adaptarse a nuevos hábitos de consumo con vinos más ligeros, de

menor graduación o desalcoholizados. Ese movimiento no corrige por sí solo la caída exportadora, pero sí muestra un intento de ajustar el negocio a una demanda menos estable en algunos de sus mercados principales.

Uruguay presenta un problema distinto. La vendimia de 2026 elevó la producción a 70,39 millones de litros a partir de 93,2 millones de kilos de uva, un 13,2% más que en 2025. El sector atribuye ese aumento a unas buenas condiciones de cultivo y a la ausencia de lluvias problemáticas en la campaña. Sin embargo, ese mayor volumen coincide con un mercado interno débil y con existencias acumuladas en bodega.

La consecuencia más inmediata en Uruguay es financiera. Más vino inmovilizado implica más necesidad de rotación y menos margen para esperar. Eso puede pesar sobre la liquidez de las bodegas y condicionar sus compras de uva en la próxima cosecha. También puede trasladarse al resto de la cadena a través de una política comercial más intensa, con más promociones y una oferta más activa para dar salida al stock.

Vistas en conjunto, las cifras de los tres países dibujan un momento incómodo para el vino sudamericano. Argentina vende algo menos en casa y cambia la composición de su consumo, Chile coloca menos producto fuera y Uruguay produce más de lo que su mercado parece absorber por ahora. Para productores, distribuidores, importadores y restauradores, la lectura es clara: habrá más presión sobre precios, surtidos y tiempos de venta durante los próximos meses.