vinetur

El vino argentino exporta más volumen con menor precio medio por litro

La facturación crece menos que las ventas físicas, con más presión en el vino a granel

martes 24 de noviembre de 2026



El vino argentino cerró los diez primeros meses de 2026 con más volumen exportado, pero con un avance de los ingresos más lento que el de las ventas físicas. Esa diferencia está reduciendo el precio medio por litro y presiona la rentabilidad de las

bodegas, sobre todo en el segmento del vino a granel.

El Instituto Nacional de Vitivinicultura informó este lunes, 23 de noviembre, de que entre enero y octubre se exportaron 1.691.647 hectolitros de vino, un 3,7% más que en el mismo periodo de 2025. La facturación acumulada alcanzó 540,38 millones de dólares FOB, con una subida del 2,7%. El valor medio se situó en 3,19 dólares por litro.

La relación entre esas dos cifras refleja que el negocio vende más, pero ingresa menos por cada unidad. En la práctica, eso acerca una parte del mercado, en especial el vino a granel, a una lógica de producto básico, donde el precio pesa más que la diferenciación de la oferta. El propio instituto viene recogiendo desde hace años una trayectoria de menor facturación, con más presión en las categorías menos elaboradas.

Leonardo Olazábal, gerente de Comercio Exterior de Bodega Tierra del Huarpe, atribuye esta evolución a una bajada del consumo y a una oferta abundante en los mercados internacionales. A su juicio, China y Rusia han restado demanda al comercio exterior del vino porque ahora se abastecen en mayor medida con producción propia. Olazábal recuerda que Rusia compraba mucho vino español y que China absorbía grandes volúmenes de Francia y de otros orígenes, pero esa situación ha cambiado tras la expansión de sus viñedos. También sostiene que ambos países ya no solo compran menos, sino que además colocan sus propios vinos fuera de sus fronteras.

Con ese marco, Olazábal afirma que Argentina logra mantener e incluso elevar algo el volumen exportado a base de ajustar precios. Su lectura es que hay mucho vino ofrecido en los mercados internacionales y que esa sobreoferta limita la capacidad de mejorar ingresos, aunque salgan más litros al exterior.

El mosto concentrado sigue una pauta parecida. En octubre, los envíos sumaron 8.961 toneladas métricas, un 6,4% menos que un año antes, por 11,83 millones de dólares FOB, un 15,0% menos. El precio medio quedó en 1.320,13 dólares por tonelada. En ese mes, por tanto, la bajada del valor fue bastante más intensa que la del volumen.

Aun así, el acumulado de enero a octubre conserva un saldo positivo. Argentina exportó 81.355 toneladas de mosto, un 18,2% más interanual, y facturó 111,62 millones de dólares FOB, un 8,1% más. De nuevo, el volumen sube a mayor ritmo que

los ingresos, lo que apunta a un retroceso del precio medio por tonelada frente a 2025 y a una menor rentabilidad para las empresas exportadoras.

Martín Materia, presidente de la Cámara de Elaboradores y Exportadores de Mosto, vincula esta situación con una caída de la demanda en distintos mercados y con un cambio en los usos del producto. Según explica, el jugo de uva concentrado se dirige ahora en mayor medida a bebidas funcionales, isotónicas, tés fríos y energéticas, mientras que hace unos años se utilizaba sobre todo en zumos naturales de fruta.

Ese desplazamiento importa también al conjunto del negocio de bebidas. Cuando un ingrediente como el mosto gana peso en categorías ajenas al zumo tradicional, el sector queda más expuesto a las decisiones de compra y a la política de precios de esas industrias. En paralelo, la brecha entre volumen y valor en el vino muestra que vender más no siempre se traduce en mejores márgenes si la salida comercial depende de rebajas.

Materia calcula que, si se mantiene el ritmo actual, el sector entrará en 2027 con un stock de mosto dentro de niveles normales y sin excedentes. Su previsión es llegar a la nueva cosecha con unas 25.000 toneladas.