vinetur

Le cantine uruguaiane alle prese con un surplus crescente dopo l’aumento del 13,2% della produzione nel 2026

I consumi interni deboli lasciano molte aziende familiari a corto di liquidità e aumentano i rischi per i viticoltori in vista della prossima vendemmia

martedì 10 novembre 2026



Il settore vinicolo uruguaiano è sottoposto a pressioni crescenti per il divario sempre più ampio tra produzione e vendite: nel 2026 l'aumento della produzione si è scontrato con una domanda interna debole e ha accresciuto l'incertezza sulle esportazioni.

I dati del settore pubblicati il 28 ottobre indicano che nel 2026 la produzione nazionale di vino ha raggiunto 70,39 milioni di litri, il 13,2% in più rispetto al 2025. La vendemmia si è conclusa con circa 93,2 milioni di chilogrammi di uva. In un mercato più solido, questa ripresa avrebbe potuto essere un segnale positivo. Invece, molte cantine si ritrovano ora con scorte invendute, mentre il mercato interno assorbe meno vino.

La pressione è particolarmente forte sulle cantine piccole e medie, molte delle quali sono aziende familiari con accesso limitato ai finanziamenti. Il vino invenduto immobilizza capitali, mentre le imprese devono continuare a sostenere i costi di salari, elettricità, manutenzione, imposte, servizio del debito e stoccaggio. Per i produttori che dipendono dai flussi di cassa stagionali, le scorte che non ruotano possono trasformarsi rapidamente in un problema di liquidità.

Ad aprile, il Ministero dell'allevamento, dell'agricoltura e della pesca dell'Uruguay e l'Istituto nazionale di vitivinicoltura, noto come INAVI, hanno indicato il calo dei consumi interni e l'aumento delle scorte tra le principali sfide del settore. Secondo le autorità, la flessione è particolarmente evidente in alcune categorie di vini da tavola.

L'attuale squilibrio non è del tutto nuovo, ma i dati più recenti suggeriscono che sia diventato più difficile da gestire. Nel corso di un intervento in Parlamento nel febbraio 2025, le autorità hanno dichiarato che oltre 150 cantine avevano eccedenze difficili da vendere e che ne erano state colpite più di 100 famiglie di produttori. Questi dati si riferivano a quel momento e non sono stati aggiornati nell'ultimo rapporto, ma mostrano da quanto tempo il problema si sta aggravando.

Il rischio non riguarda più soltanto le bottiglie invendute. Le cantine hanno bisogno di spazio per stoccare le vendemmie future e, se le scorte restano elevate, alcune aziende potrebbero ridurre gli acquisti di uva, rinviare gli investimenti o ridimensionare i piani di produzione per la prossima stagione. Ciò rappresenta una minaccia diretta per i viticoltori, soprattutto per quelli che hanno pochi acquirenti e scarso potere contrattuale.

Canelones, la principale regione vitivinicola dell'Uruguay, è al centro di queste preoccupazioni. L'area ospita una quota rilevante dei vigneti e delle cantine del Paese, oltre a generazioni di famiglie impegnate nella coltivazione della vite e nella produzione di vino. Una fase di vendite deboli può incidere non solo sulle finanze delle cantine, ma anche sulla capacità dei viticoltori di finanziare il raccolto successivo.

Le condizioni dell'export hanno aggiunto un ulteriore fattore di rischio, anche se la portata dell'impatto sulle spedizioni di vino resta incerta. In un'indagine pubblicata a settembre, l'Unione degli esportatori dell'Uruguay ha riferito che nei primi mesi del 2026 l'attività portuale ha subito 40 giorni di interruzioni totali o parziali. L'organizzazione ha segnalato cancellazioni di scali, ritardi, riprogrammazioni delle spedizioni e maggiori costi logistici in diversi settori esportatori.

Per le cantine, l'affidabilità delle consegne è importante perché gli acquirenti internazionali si aspettano forniture regolari e spedizioni puntuali. Tuttavia, le informazioni disponibili non indicano quanti container di vino siano stati direttamente coinvolti né quanti volumi di vino esportato abbiano subito ritardi. Senza questi dati, non è possibile attribuire l'accumulo delle scorte principalmente alle interruzioni portuali. I problemi logistici sembrano costituire un ulteriore ostacolo all'interno di una crisi più ampia, determinata dai consumi in calo e da difficoltà strutturali di commercializzazione.

Il mercato interno non garantisce più uno sbocco stabile alla produzione. Le autorità e gli operatori del settore hanno indicato tra i fattori in gioco il cambiamento delle abitudini di consumo tra le generazioni, l'evoluzione delle preferenze dei consumatori e la concorrenza di altre bevande. Questo cambiamento riguarda ben più dei soli vigneti. Per il settore delle bevande nel suo complesso, mostra come le variazioni della domanda possano modificare rapidamente l'equilibrio tra offerta e vendite nel comparto vinicolo, mettere sotto pressione il capitale circolante, influenzare le decisioni sugli acquisti di uva e potenzialmente ridefinire la composizione delle imprese attive nel settore delle bevande alcoliche.

L’Uruguay ha ottenuto riconoscimenti internazionali per la qualità dei suoi vini, in particolare del Tannat, e diverse cantine hanno consolidato la propria presenza sui mercati esteri. Questi risultati, però, non sono stati distribuiti in modo uniforme nel settore. È più probabile che i produttori di maggiori dimensioni dispongano di riserve finanziarie più solide, reti di esportazione più ampie e maggiori possibilità di diversificare. Le cantine più piccole restano spesso legate ai mercati tradizionali, dove la concorrenza sui prezzi è più forte e le tendenze dei consumi sono meno favorevoli.

Questa disparità aumenta il rischio di un consolidamento del settore se le pressioni attuali dovessero persistere. Per le cantine piccole e medie potrebbe diventare più difficile sostenere i costi delle scorte e delle attività e investire nei cambiamenti necessari per passare a prodotti di maggior valore o raggiungere nuovi mercati. Vi sono segnali di difficoltà tra i produttori, ma non è ancora stato aggiornato un registro pubblico completo delle effettive chiusure aziendali.

Le autorità hanno proposto programmi di riconversione, misure per rafforzare la competitività e strategie per ampliare la presenza internazionale del vino uruguaiano. Le esigenze del settore, tuttavia, non riguardano soltanto il lungo periodo. I produttori hanno anche bisogno di un censimento aggiornato delle scorte, di informazioni più chiare sulle categorie di vino con le eccedenze maggiori e di un quadro più preciso della situazione finanziaria delle cantine più esposte.

Potrebbero inoltre rendersi necessari strumenti a breve termine, tra cui sostegni al credito, promozione commerciale e alternative logistiche che consentano agli esportatori di evadere gli ordini esteri senza dover sostenere costi aggiuntivi eccessivi. La questione centrale non è semplicemente se l’Uruguay debba produrre meno vino, ma se il settore possa adeguare abbastanza rapidamente i canali di vendita e il mix di prodotti per evitare che un eccesso di offerta indebolisca i viticoltori, le cantine e la più ampia rete di imprese che ruota loro attorno.