

El vino perdió la mitad de su participación exportadora en una década de caída sostenida

26/04/2026



Las **exportaciones de vino** tuvieron un inicio de año prometedor, luego de un 2025 complicado, que dejó como resultado una dura caída del 7,2%. Según datos publicados por el **Instituto Nacional de Vitivinicultura**, entre enero y marzo de este año las **bodegas** lograron exportaciones por USD 142,8 millones, lo que marcó una mejora del 1,2% respecto a los USD 141 millones facturados en el mismo período del año pasado.

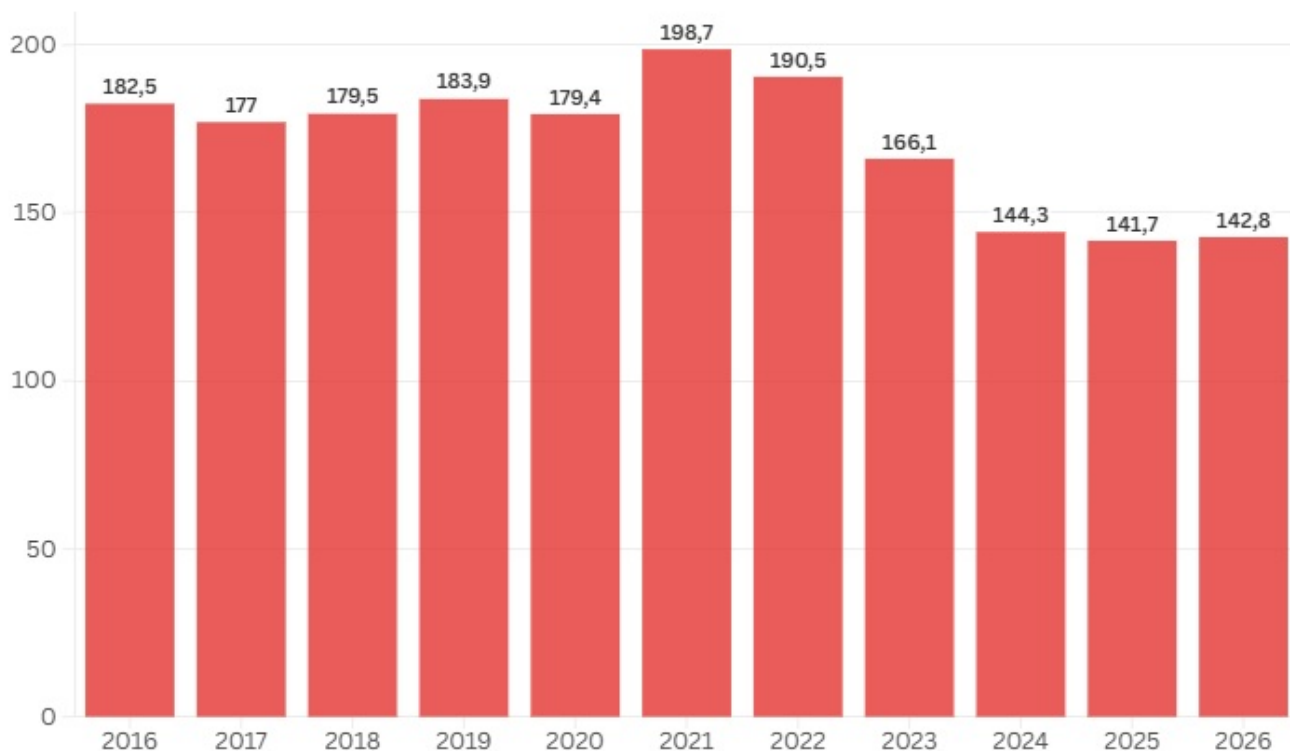
Ahora bien, si se hace un análisis más minucioso de los números, se encuentran motivos más que suficientes para confirmar que el primer trimestre no fue tan positivo como se podría suponer. Lo primero a tener en cuenta, es que la comparación se hace contra el 2025, el peor año de las últimas dos décadas en materia de exportaciones de vino. En esa temporada se registró el peor volumen exportado desde 2004 y el monto más bajo facturado desde 2009. Por lo tanto, aunque

la recuperación del 1,2% es positiva, todavía resulta insuficiente para acercar a la industria al desempeño que puede conseguir en un año normal.

Por otro lado, los envíos de vino al exterior muestran una merma de largo plazo muy pronunciada. Para ponerlo en números, sirve analizar cómo estaba la vitivinicultura hace sólo diez años. Según el INV, entre enero y marzo de 2026 las bodegas exportaron USD 182,5 millones, un valor que reflejaba una desmejora del 7,5% en relación al 2015, pero que mantenía al vino con una presencia en el mercado externo que hoy ya no tiene.

Exportaciones de vino (en millones de dólares)

Primer trimestre de cada año



Fuente: El Sol en base a datos del INV

En los años siguientes hubo algunas subas y bajas, pero siempre con tendencia decreciente. Si se hace una comparación punta a punta, el resultado es claro: las exportaciones de vino cayeron 21,8% en la última década, tomando siempre como punto de comparación el primer trimestre de cada año.

Menor presencia nacional

Al momento de analizar por qué cayeron tanto las exportaciones vitivinícolas, surgen inevitablemente algunos factores de orden macroeconómico, como la **inflación**, el atraso del **tipo de cambio**, la alta **carga impositiva** y la falta de acuerdos comerciales. No obstante, resulta al menos llamativo que, en el mismo período en el que los envíos de vino al exterior cayeron más del 20%, las exportaciones totales nacionales mejoraron de forma sustancial.

Según datos publicados por el **Instituto Nacional de Estadísticas y Censos** (Indec), en los primeros tres meses de 2016 la Argentina logró exportaciones por USD 12.443 millones. Ese número estaba dentro de lo normal en aquel entonces. Diez años más tarde, en los primeros tres meses de 2026, se registró una facturación de USD 21.853 millones por las exportaciones argentinas. Es decir que en el transcurso de los diez años las exportaciones nacionales crecieron 75,6%.

Ese escenario, de exportaciones nacionales creciendo y vitivinícolas bajando, condujo a que el peso del vino sobre el total exportado disminuyera de forma drástica. En detalle, en 2016 las exportaciones de las bodegas argentinas representaban el 1,47% de todo lo que vendía Argentina en el exterior. Hoy, la participación del vino en el total exportado es de apenas 0,65%. Eso significa que el *“market share”* de la industria vitivinícola se redujo prácticamente a la mitad en tan sólo una década.

Qué hay detrás de la caída

Para comprender la profundidad de este retroceso, es necesario analizar las variables que afectaron específicamente a este sector primario e industrial. **Walter Bressia**, presidente de **Bodegas de Argentina**, vincula este desempeño directamente con la fragilidad de la macroeconomía local. Según el

dirigente, las exportaciones de vino se encuentran estrechamente ligadas a la estabilidad del país y el retraso cambiario ha sido un factor determinante en la pérdida de mercados.

“En los últimos años hemos venido con un tipo de cambio muy pisado, muy bajo. En ese escenario las exportaciones no pueden crecer porque quedan fuera de mercado. A los valores que hay que exportar para poder ser competitivo uno queda fuera de mercado”, explica Bressia. Para el titular de la cámara empresaria, los precios que deben fijar las bodegas para compensar los costos internos superan lo que los segmentos de consumo masivo están dispuestos a pagar en las góndolas internacionales.

Esta visión es compartida por **Sergio Villanueva**, gerente de la **Unión Vitivinícola Argentina** y del **Fondo Vitivinícola**, quien señala que el estancamiento comenzó a manifestarse con fuerza hace aproximadamente quince años. Villanueva sostiene que las dificultades no responden a una única causa, sino que son el resultado de una acumulación de obstáculos que incluyen costos logísticos elevados, una carga impositiva asfixiante y variaciones permanentes en la política cambiaria.

“No tiene una sola explicación. Seguramente una combinación de costos internos altos, de altos impuestos, de costos logísticos elevados. Se utiliza el tipo de cambio como ancla inflacionaria”, detalla Villanueva. El directivo también subraya que la Argentina compite en un escenario global de alta eficiencia, donde países europeos cuentan con fuertes esquemas de subsidios tanto para la producción como para la promoción. En la región, la comparación con Chile también expone las falencias locales, dado que el país vecino cuenta con menores costos logísticos por su cercanía al mar y una presión tributaria más reducida.

Otro punto crítico identificado por los especialistas es la debilidad institucional en términos de integración comercial.

La falta de acuerdos internacionales sitúa a los vinos argentinos en una posición de desventaja arancelaria frente a sus principales competidores. Villanueva advierte que, mientras otros países han desarrollado redes de tratados en mercados clave como México o China, Argentina presenta un esquema muy limitado. *“Cuando Argentina va a competir y se compara con Chile en cuanto a determinados mercados, nosotros no hemos desarrollado un esquema de acuerdos comerciales de baja y en general estamos o igual o peor en la mayoría de los mercados, lo que establece un costo adicional”*, señala.

A este panorama interno se suma un cambio en la dinámica de la demanda global. El consumo de vino a nivel mundial muestra una tendencia a la baja, lo que intensifica la disputa por una porción de mercado cada vez más reducida. Villanueva remarca que, ante este escenario, se requiere unificar las acciones de los distintos organismos involucrados, como **ProMendoza**, **Coviar** y el **Consejo Federal de Inversiones** (CFI), para establecer una estrategia conjunta que priorice el foco exportador.

En cuanto a la composición de las ventas, el gerente de la UVA distingue entre el mercado de vinos fraccionados, que representa el segmento de mayor estabilidad y valor agregado, y los mercados conocidos como “spots” o commodities, representados por el **mosto** y el vino a granel. Estos últimos son los que generan las variaciones más bruscas en las estadísticas mensuales, aunque no reflejan necesariamente la salud estructural de los mercados consolidados.

A pesar de los datos negativos de la última década, las perspectivas para el futuro cercano presentan matices de optimismo. Bressia considera que, si las condiciones de fondo acompañan, el sector está en condiciones de iniciar un proceso de recuperación sostenido. *“Me parece que vamos a ir recuperando y vamos a facturar un poco más. El precio promedio de nuestros vinos ha subido internacionalmente y eso nos va a mejorar la facturación”*, afirma el presidente de Bodegas de

Argentina.

No obstante, el camino de retorno a los niveles históricos de presencia internacional será prolongado. Según Bressia, la Argentina llegó a representar el 3,8% del mercado mundial de vinos, mientras que en la actualidad apenas logra sostener un 2%. *“Estas cosas no se recuperan de un día para el otro, pero me parece que estamos encaminados”*, sostiene, aunque aclara que la evolución dependerá siempre de que el contexto macroeconómico sea favorable para la actividad industrial.

En definitiva, la industria vitivinícola enfrenta el desafío de revertir una inercia de diez años en los que sus costos internos y la política cambiaria la alejaron de la tendencia de crecimiento que mostró el resto de la economía exportadora argentina. Para los especialistas, la clave reside en normalizar las variables relativas a la logística, los impuestos y el valor del dólar, además de avanzar en una política agresiva de inserción internacional que permita competir en igualdad de condiciones con los productores del viejo y nuevo mundo.

El objetivo es que el vino recupere el terreno cedido y vuelva a representar una parte significativa de los ingresos de divisas para el país, superando la brecha actual que lo ubica en niveles mínimos de participación histórica.

Fuente: **EL Sol** –
<https://www.elsol.com.ar/mendoza/el-vino-perdio-la-mitad-de-su-participacion-exportadora-en-una-decada-de-caida-sostenida/>