

# El vino que gana mercado en medio de la crisis y que se benefició del acuerdo con la Unión Europea

11/06/2026



No es una novedad que la **industria vitivinícola atraviesa una crisis** tanto de producción como de consumo. Pero hay un producto que sigue creciendo, casi como consecuencia de este incremento del stock: el **vino a granel**. Mendoza apuesta por esta unidad de negocio para sacar vinos del mercado y como elemento autorregulador de la industria. Las exportaciones aumentan, los precios se hacen más competitivos, mejoran los ingresos de divisas y también las perspectivas a futuro por la influencia del **acuerdo entre el Mercosur y la Unión Europea**.

Este miércoles cerró en la provincia una feria de importancia

internacional, la **Vinexpo Explorer Edición Vino a Granel**, que se extendió por tres días y sirvió para posicionar la provincia en el mapa global del **granel**. Reunió a **25 importadores** de distintos países con 50 empresas exportadoras argentinas. Fue organizado de manera conjunta por Vinexposium, el Gobierno de Mendoza y ProMendoza.



También participó la **Cámara Argentina de Vinos a Granel**, asociación que a la vez es unidad ejecutora de la Coviar para la promoción de este producto. Su presidente, **José Bartolucci**, señaló a *El Sol* que el hecho de que las exportaciones crezcan es positivo *“porque **estamos sacando vino del mercado**, algo que beneficia a toda la cadena”*.

*“En un contexto donde la demanda interna ya no es la que era, tenemos la oportunidad de seguir incrementando las exportaciones. Cuanto más crezcan, más ayudarán a equilibrar la oferta y la demanda que hoy tiene el sector”*, agregó.

# El rendimiento del vino a granel y la caída del consumo

De acuerdo con los datos actualizados del **Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV)**, durante los primeros cinco meses del año hubo un incremento del 15% en los volúmenes de exportaciones de vino, lo que se respalda por el fuerte incremento de las ventas de **vino a granel**, que representan **un tercio** de todas las exportaciones.

Se vendieron 28 millones de litros de **vino a granel** en lo que va del año, un **61% más** en cantidad que el mismo periodo del 2025. El 70% de estos vinos son varietales y el 30% sin mención del varietal. El incremento estuvo traccionado por el fuerte aumento de las exportaciones de los vinos blancos en esta modalidad, del **273,5%**. Los vinos tintos también aumentaron un **32,2%**.

Que hayan crecido las exportaciones implicó el **ingresó de más dinero**. Fueron **21,6 millones de dólares FOB** por estas ventas, un aumento de casi el 25%. Contribuyó que hayan bajado los precios de los vinos argentinos en el exterior, convirtiéndolos en más competitivos en el mercado internacional. El precio promedio por litro descendió de 98 centavos de dólar a 76.

Los números se corresponden con una merma en las **exportaciones de los vinos embotellados**, que se mantuvieron intactos en los primeros cinco meses y cayeron en la comparación de mayo a mayo. También es escaso el crecimiento de las **ventas al mercado interno**: a pesar de que hubo una cosecha superior, solo creció un punto porcentual en el primer cuatrimestre. El consumo *per cápita* también cayó.



## El granel como alternativa

*“El vino a granel representa hoy el 34% del vino que se comercializa desde Argentina. Obviamente **todos queremos vender más vino embotellado**, pero los grandes productores mundiales como Francia, España e Italia participan en el comercio internacional con entre un 35% y un 38% de vino a granel”,* señaló **Bartolucci**. Aseguró que el **vino a granel no es el que sobra**, sino que todos los vinos son únicos y pueden destinarse a cualquier mercado.

El **objetivo para este año** es hacer **crecer el mercado**. *“En 2020 se exportaron cerca de 200 millones de litros. No creemos volver a esos niveles, pero sí esperamos duplicar lo exportado el año pasado y alcanzar entre 80 y 90 millones de litros. **Es una unidad de negocios muy razonable**, que aporta divisas y ayuda a reducir los stocks antes de la próxima cosecha”,* señaló.

Para que mejore la competitividad de los productos y por ende la rentabilidad de las empresas mendocinas debe mejorar el esquema arancelario internacional. Y el sector se vio beneficiado en este punto por el **acuerdo entre el Mercosur y la Unión Europea**. *“Hubo una reducción arancelaria del 20%. Antes el vino del Mercosur pagaba 9,9 euros por hectolitro*

*para ingresar a Europa y hoy paga 7,92 euros. Además, desde el 1 de enero de 2027 habrá otra reducción del 20%. En **cuatro años el arancel llegará a cero**", señaló Bartolucci. **"Esto puede generar nuevas oportunidades de negocios"**, vaticinó.*



José Bartolucci.

## **Las políticas que faltan**

Sin embargo, los **bodegueros** aún insisten con avances que deben implementarse para mejorar la competitividad del vino a granel. Por ejemplo, en materia de tratados. *"Sería muy importante alcanzar un acuerdo, aunque sea por cupos, con **China**. Actualmente nuestros vinos pagan un 20% de arancel para ingresar, mientras que Chile y otros destinos paga cero"*, contó.

Los empresarios también esperan que el Gobierno nacional avance con la **reducción de impuestos**. *"La carga tributaria dentro de la cadena vitivinícola es muy elevada, tiene una gran incidencia, y, en lugar de pensar en una devaluación, creemos que hay que ir corrigiendo esas distorsiones para adaptarse a la macroeconomía actual"*, indicó.

Como ejemplo, puso el **impuesto al débito y crédito**

**bancario** que consideran distorsivo tanto para empresas como las personas. *“También es fundamental contar con financiamiento adecuado. La vitivinicultura necesita créditos de largo plazo”*, cerró.

**Fuente:** **El Sol** –  
<https://www.elsol.com.ar/mendoza/el-vino-que-tiene-mercado-en-medio-de-la-crisis-y-se-beneficio-del-acuerdo-con-la-union-europea/>