

La vitivinicultura atraviesa una crisis profunda marcada por la caída del consumo y el exceso de stock

26/01/2026



La baja sostenida en el consumo de vino, el sobrestock acumulado y la fuerte presión impositiva configuran un escenario crítico para productores y bodegas. Desde COVIAR advierten que sin cambios estructurales la situación podría extenderse hasta 2027.

La vitivinicultura, uno de los principales motores económicos de Mendoza, atraviesa uno de los momentos más complejos de las últimas décadas. La caída del consumo de vino a nivel mundial y nacional, sumada a un persistente sobrestock vínico y a una estructura de costos cada vez más pesada, está generando un impacto profundo en toda la cadena productiva. La situación no solo afecta al sector primario, sino también a bodegas trasladistas y fraccionadoras, incluidas empresas de gran

envergadura que en los últimos meses quedaron en el centro de la agenda económica provincial y nacional.

Al analizar el contexto general, el vicepresidente de la Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR) **Pablo Asens** explicó a **Diario San Rafael** y **FM Vos 94.5** que **“hoy hay una caída del consumo de vino, una caída del consumo de las bebidas alcohólicas a nivel mundial”**, una tendencia que también se replica en Argentina desde hace varios años. Según detalló, el consumo per cápita viene descendiendo de manera sostenida por múltiples factores, entre ellos **“la tendencia a consumir menos alcohol, la competencia con otras bebidas y, en el caso argentino, la falta de poder adquisitivo de los consumidores”**.

A este escenario se suma un problema estructural que se arrastra desde hace tiempo: el exceso de vino en el mercado. **“Venimos sumando sobrestock vínico, lo que ha generado una baja en el precio del vino de traslado, que representa el 60% de lo que se consume en Argentina”**, señaló. Esta situación presionó a la baja el precio de la uva y golpeó con fuerza al sector vitícola, provocando una fuerte pérdida de rentabilidad en los productores. **“Durante el 2025 vimos que este exceso de vino no solamente afectó al sector primario, sino también al sector trasladista y a muchas bodegas fraccionadoras”**, advirtió.

En cuanto al consumo interno, Asens reconoció que la situación es delicada, aunque destacó que el vino logró resistir mejor que otros productos. **“Gracias al precio bajo que ha habido en las góndolas durante los últimos 2 años, el consumo cayó, pero no tanto como otros productos de la canasta básica”**, explicó. De acuerdo a los datos que manejan desde el sector, la caída del consumo interno fue del 3,7% en 2025, mientras que otras bebidas alcohólicas registraron descensos de entre el 15% y el 20%. **“Estamos mal, pero no estamos tan mal”**, resumió, aunque aclaró que los precios ya tocaron un piso y no pueden seguir bajando sin afectar seriamente la rentabilidad de las bodegas.

Ante este límite, el foco está puesto en las estrategias de promoción y marketing. **“Ya no podemos seguir bajando precios. Lo que nos queda es trabajar con políticas de promoción, buscar nichos y sostener al consumidor”**, indicó. En ese marco, remarcó la importancia de desmitificar el consumo de vino y adaptarlo a nuevas costumbres. **“No importa cómo lo tomes, si con soda, con hielo o con gaseosa, tómalo”**, afirmó, al recordar que una gran parte del consumo en Argentina se realiza mezclando vino con otras bebidas. **“El tetra representa el 32% de las ventas y se consume mezclado”**, ejemplificó.



El exceso de vino en el mercado presiona a la baja los precios y afecta la rentabilidad de productores y bodegas

El dirigente también se refirió al rol del **Fondo Vitivinícola Mendoza**, encargado de la promoción del vino en el mercado interno, y sostuvo que desde hace 15 años se viene trabajando en campañas que apunten a la “refrescancia” y a hablarle al consumidor de manera más simple. **“No lo mareemos con tantos copones y descriptores difíciles de entender. El grueso del mercado consume el vino como una mezcla”**, señaló.

En el plano internacional, la situación de las exportaciones tampoco ofrece alivio. **“Tenemos un gran problema logístico.**

Colocar un contenedor en Estados Unidos le cuesta a Chile la mitad de lo que le cuesta a Argentina", explicó. A esto se suma la elevada carga impositiva interna. "Más del 50% del precio de una botella en góndola son impuestos. Tenemos un socio muy caro que es el Estado", afirmó, y advirtió que mientras no se reduzca la presión fiscal será muy difícil competir en el mercado global.

Respecto a las recientes desregulaciones del Instituto Nacional de Vitivinicultura, Asens valoró que permiten una mayor rapidez para adaptarse a lo que demanda el mercado, aunque aclaró que el impacto en la reducción de costos será mínimo. **"Lo importante es poder aggiornarnos rápidamente a lo que el mercado nos pide"**, señaló, y destacó la defensa del certificado de ingreso de uva como herramienta clave para garantizar trazabilidad y evitar suspicacias a nivel internacional.

Uno de los puntos más sensibles es la necesidad de una reconversión del sector. **"Sobran hectáreas de vino, sobran bodegas y tenemos que ver cómo ajustamos ese universo a la demanda"**, planteó sin rodeos. Según explicó, mientras Argentina mantenga unas 200.000 hectáreas de viñedo, seguirá sobrando uva y la falta de rentabilidad continuará afectando principalmente al productor. "Es tristísimo ver cómo productores, después de décadas de esfuerzo, hoy están empobrecidos a un nivel alarmante", lamentó.

En cuanto a la cosecha actual, indicó que a nivel nacional se estima una merma cercana al 5%, aunque aclaró que San Rafael tiene un peso relativo menor en el total del país. **"Representamos el 4% de la vitivinicultura nacional, por lo que si acá hay una merma fuerte no mueve la aguja"**, explicó, aunque reconoció que en la zona las heladas, el granizo, la falta de agua y el abandono de fincas han generado pérdidas importantes.

El dato más preocupante sigue siendo el nivel de stock. Según

detalló, al 1 de mayo habrá 8 meses y medio de vino almacenado y, sumando la próxima cosecha, se alcanzarán unos 15 meses adicionales. **“Vamos a entrar al 2027 con 11 o 12 meses de vino en stock”**, advirtió. La única salida posible, indicó, sería un fuerte repunte de las exportaciones, algo que hoy aparece como poco probable.

Finalmente, Asens comparó la situación argentina con la de otros países vitivinícolas y fue crítico con la falta de apoyo estatal. “Europa destina 1.000 millones de euros al año para asistir a su viticultura. Nosotros estamos en desventaja política y monetaria”, sostuvo. También cuestionó a la provincia de Mendoza por no subsidiar tasas de financiamiento para la cosecha y el acarreo. **“No todos los productores son sujetos de crédito y este olvido al agro lo estamos sufriendo”**, concluyó, al destacar que San Juan ha comenzado a trabajar de manera más activa en una estrategia de reconversión y aprovechamiento de excedentes.