

Las exportaciones de vino a granel argentino crecieron en 2024 impulsadas por el malbec y los genéricos

07/02/2025



Durante el año 2024, las exportaciones de vino a granel argentino experimentaron un notable crecimiento, según datos proporcionados por la Cámara Argentina de Vinos a Granel. Los números revelan un aumento del 13,7% en volumen y del 11,9% en facturación en comparación con el año anterior.

El Malbec continúa siendo la cepa estrella, liderando las exportaciones con un incremento del 12,1%. Le siguen el Cabernet Sauvignon y el Bonarda, que también registraron aumentos significativos. El Reino Unido, Estados Unidos y

Alemania se posicionan como los principales destinos del vino a granel argentino.

«Estamos relativamente contentos, los datos del último informe nos arrojan que las exportaciones de vino en formato granel alcanzaron los 52,6 millones de litros, lo que representó un incremento interanual del 13,7%. En términos de facturación, se generaron 52,5 millones de dólares, un 11,9% más que en 2023. Esto nos indica que se han recuperado algunos negocios, como los mercados de vino genéricos, blancos y tintos. Las perspectivas para el 2025 parecen ser mejores en función de que contamos con un mayor stock exportable», declaró a FM Vos 94.5 el presidente de la Cámara Argentina de Vinos a Granel, José Bartolucci.

«De la mano de una buena cosecha, para este 2025 se esperan mayores oportunidades de negocios con una macroeconomía más estable. Estamos esperanzados en seguir incrementando las exportaciones. Si en enero hubo una exportación menor de litros, se debe meramente a una cuestión estacional. Hay bodegas que cierran por vacaciones o cesantean al personal. Con el correr de los meses se van a ir recuperando esos litros que se perdieron en este corto tiempo», agregó.

Más adelante, se refirió al precio de la uva ante la nueva cosecha. «Estamos ante un escenario de una macroeconomía totalmente distinta a la de los años anteriores, por lo que hemos venido con precios más altos a nivel dólar. Este año, como creemos que no habrá más devaluaciones, indudablemente habrá un ajuste en los precios. lamentablemente, me parece que hacia abajo. Lo importante es llegar a precios competitivos, aunque el sector productivo me parece que es el que puede llegar más a sufrir por la no actualización de los valores. Estamos ante la pelea de siempre. Tratar de obtener la mayor rentabilidad posible de las producciones», aseguró Bartolucci. «El precio de la uva debe ir acorde a la cantidad de producción y no al revés. Muchas veces el precio de la uva se colocó en función de la poca producción que hubo por hectárea. Eso nos llevó a equivocarnos de camino y a no poder ser competitivos en el exterior. Desde la Cámara Argentina de

Vinos a Granel estamos dispuestos a charlar, a efectos de no perjudicar a ninguna de las cadenas de la producción y comercialización», añadió.

Por último, habló acerca del comportamiento del mercado externo y cuáles son las expectativas del sector en cuanto a la venta del producto. «El Reino Unido, Estados Unidos y Alemania se posicionan como los principales destinos del vino a granel argentino. En cambio, en países como Rusia hay un incremento importante de vino argentino embotellado. También hay buenas perspectivas para el mosto concentrado», completó.