

Vitivinicultura en crisis: el Banco de Vino recomienda exportar el stock para tonificar precios

17/10/2025



La vitivinicultura mendocina atraviesa un momento complejo debido a la caída del consumo interno y el exceso de stock. Tras la reunión del Consejo Asesor del Banco de Vino, se definió una estrategia clara para reequilibrar la oferta y la demanda, buscando alivio tanto para la industria como para el sector primario. Marcelo Federici, secretario y representante por Fecovita, confirmó que la recomendación unánime es volcar el excedente hacia la exportación de vino a granel y mosto. En diálogo con FM Vos 94.5, Federici explicó que el sector no es ajeno a la retracción económica general, aunque el vino ha resistido mejor que otras categorías de bebidas. «El sector

vitivinícola hoy está pasando por un escenario complejo, por una contracción del consumo. El vino no es ajeno a la situación que están sufriendo otros alimentos y específicamente las bebidas», dijo al principio del reportaje. «Mientras que el rubro general de bebidas muestra una caída interanual cercana al 20%, el vino ha tenido una disminución menor. Sin embargo, la buena cosecha anterior ha generado un problema de acumulación», añadió.

«Hoy estamos viendo una elevación de esos stocks, por lo que estuvimos planteando la situación con todos los sectores vitivinícolas en el Banco de Vino. La idea es tomar algunas medidas para generar esa salida de stock», destacó en otro tramo del reportaje.

El referente cooperativo enfatizó que el mercado de vino de granel funciona mucho con expectativas. «Si hay expectativas de comercialización, los precios se dinamizan, y si el mercado está parado, los precios disminuyen», aseguró.

La reunión del Consejo Asesor, que congregó a productores, cooperativas y bodegueros, coincidió en que la mejor solución es colocar el excedente en el exterior, en lugar de inmovilizarlo a través de capital de trabajo. «Todos estamos de acuerdo en que lo que necesitamos es sacar esos volúmenes y sacarlos directamente del país, no inmovilizarlos», declaró Marcelo Federici.

«La vía más rápida y efectiva para evacuar grandes cantidades es a través de la exportación de graneles, porque para que reaccione el mercado a través del fraccionado es un proceso mucho más lento y los volúmenes son menores», agregó.

Según el entrevistado, esta medida generaría un doble efecto positivo. «Creemos que va a tonificar los precios y además va a incidir en la elaboración, eso también fortalecería o generaría una expectativa de mayor precio para lo que serían las uvas de la cosecha 2026», indicó.

La lucha en góndola y la oportunidad internacional

Federici reconoció que la capacidad de trasladar los costos a los precios de venta en el mercado interno es estrecha. «La competencia ha achatado el precio y el consumidor penaliza

cualquier alza. Cuando alguna empresa levanta algún precio y llega a góndola las caídas de ventas son tremendas. No se está pudiendo trasladar en muchos casos hasta los costos operativos», aseveró al respecto.

«Insumos como el cartón, el vidrio y los corchos están cotizados en dólares, lo que genera una pérdida de rentabilidad en toda la cadena. La estrategia de exportación busca solucionar este problema a través de la restricción de la oferta. Al restringir la oferta de volúmenes debería aumentar el precio del producto», planteó.

A diferencia de lo que ocurre en el mercado interno, Federici señaló que el panorama internacional ofrece una ventana de oportunidad. «El pedido concreto del Banco de Vino o la recomendación de los consejeros de la entidad ha sido sacar los stocks a través de volúmenes de exportación, puesto que hoy tenemos una ventaja porque la cosecha de España no ha sido buena», subrayó.

«Además, la tendencia creciente de consumo de vinos blancos en Europa ha llevado a países como España e Italia a destinar más uvas a vino, en lugar de a mosto, lo que abre una gran oportunidad para el mosto concentrado argentino en mercados clave como Estados Unidos. Creemos que internacionalmente están dadas las condiciones para poder colocar volúmenes importantes y poder así equilibrar la oferta de la demanda y tonificar los precios para nuestra cadena productiva», amplió sobre el cierre de la comunicación.