

Sector vitivinícola: “En un mercado interno absolutamente caído, lo que necesitamos es que la gente pueda mejorar su poder adquisitivo”

03/11/2025



La Asociación de Cooperativas Vitivinícolas de Mendoza (ACОВI) celebró recientemente su Asamblea General Ordinaria, con la participación de las 32 cooperativas asociadas de la provincia. En ese marco, se ratificó la actual comisión directiva y se reafirmó la continuidad de un trabajo conjunto que, según su presidente Fabián Ruggeri, “ha recibido un reconocimiento muy importante por parte de las entidades que integran el sistema”.

En diálogo con FM Vos 94.5, Ruggeri detalló: **“La semana pasada hicimos nuestra asamblea anual ordinaria, con la presencia de las 32 cooperativas asociadas. La comisión quedó tal cual estaba, no hubo ningún tipo de cambio. Muy contento por el apoyo recibido, por el reconocimiento al trabajo que se viene haciendo”**.

El dirigente cooperativo explicó que el encuentro sirvió también para analizar los desafíos que se presentan en una temporada marcada por la incertidumbre económica y la pérdida de competitividad del sector. **“Venimos intentando juntarnos con gente de la Nación a través de COVIAR, que es la que nos puede abrir la puerta, para ir trabajando temas que hacen a los costos para poder exportar”**, señaló.

Ruggeri indicó que más allá del tipo de cambio, las dificultades estructurales del país impiden que Argentina pueda consolidarse como un proveedor confiable en el mercado internacional. **“El dólar podría estar mejor, pero no está mal el dólar. Hace tiempo que lo sacamos de la ecuación porque que lo pongan competitivo no cambia el fondo del problema. El Gobierno puede hacer un dólar más competitivo, pero si no toca el resto de la macroeconomía, a los dos meses el dólar deja de ser competitivo y entramos y salimos del mercado. Y eso no le sirve absolutamente a nadie”**, remarcó.

Uno de los principales obstáculos que enfrentan las cooperativas está relacionado con los costos logísticos internos, mucho más altos que los de los países vecinos. **“Tenemos una logística para enviar un contenedor de aquí a Buenos Aires que es prácticamente el doble o el triple de la que tienen nuestros vecinos en Chile”**, explicó el titular de ACOVI, quien subrayó que esa diferencia se traduce en una pérdida de competitividad a la hora de exportar.

El panorama se agrava en el primer eslabón de la cadena: los productores de uva. Ruggeri advirtió que la rentabilidad del sector primario se encuentra en una situación crítica.

“Nosotros, en el sistema cooperativo, somos primero que nada productores. Vivimos de nuestra producción. En la medida en que el precio del vino no traccione, va a ser muy difícil que el precio de la uva suba”, afirmó.



Según el dirigente, los costos crecen a un ritmo que supera los ingresos del productor. “Los insumos agrícolas, la electricidad, la mano de obra y el combustible suben a la par o por encima de la inflación, pero si el mercado del vino no mejora, no hay forma de trasladar eso al precio final de la uva”, sostuvo.

Por otra parte, Ruggeri se refirió al debilitamiento del mercado interno y al deterioro del poder adquisitivo de los consumidores. “En un mercado interno absolutamente caído, lo que necesitamos es que la gente pueda mejorar su poder adquisitivo, no los ingresos. Te sube el ingreso, pero te suben todos los costos de vida, entonces no mejora el poder adquisitivo”, explicó.

En este contexto, el presidente de ACOVI consideró que la salida más inmediata pasa por fomentar las exportaciones. “La alternativa más rápida es poder incorporarnos al mundo de las

exportaciones para acomodar los stocks que están sobrando en nuestra actividad”, señaló, y añadió: **“Necesitamos que el Gobierno trabaje en el tema arancelario, logístico e impositivo”**.

Sobre el reciente encuentro del Consejo del Banco de Vinos, Ruggeri explicó que el principal eje de trabajo apunta a facilitar herramientas financieras que permitan a las bodegas exportar sin recurrir a créditos con tasas elevadas. “La forma más rápida en la que el Gobierno puede acompañar es con prefinanciaciones de exportaciones, para no pagar tasas tan altas. Estamos hablando de sacar volúmenes grandes, con lo cual entramos en el mercado de los graneles”, comentó.



LEAD Technologies Inc. V1.01

Con respecto al panorama internacional, Ruggeri destacó que las malas cosechas en Europa podrían abrir oportunidades para los productores argentinos. **“Europa ha tenido una de las cosechas más malas de los últimos 60 años. España, Italia y Francia no llegaron a las expectativas, y eso abre una oportunidad para nosotros”**, explicó.

Finalmente, el dirigente consideró que la recuperación del mercado externo podría tener un impacto positivo en el precio interno del vino, aunque con cautela. “Entiendo que si se logra descomprimir los stocks con exportaciones, se podría tonificar el precio del vino, aunque siempre existe el riesgo de que caiga el consumo interno”, concluyó.