

Vitivinicultura 2026: el desafío de equilibrar los excedentes para recomponer el valor de la producción

09/03/2026



El panorama vitivinícola para la temporada 2026 presenta desafíos estructurales y una marcada tensión en la cadena de valor. Tras el informe de la Asociación de Cooperativas Vitivinícolas Argentinas (ACОВI) que proyecta una caída del 17 % en la producción respecto al año anterior, su **presidente, Fabián Ruggeri**, y **flamante presidente de la Coviar**, fue electo el sábado pasado durante el desayuno de la Corporación Vitivinícola Argentina, analizó las variables que podrían tonificar el mercado. En diálogo el jueves con **FM Vos 94.5** y **Diario San Rafael**, el dirigente cooperativista defendió la necesidad de diversificar la producción y mantener los excedentes bajo control para evitar que el precio al productor siga perforando sus costos de explotación.

Radiografía de una cosecha en baja

La proyección de ACOVI no es azarosa; surge de un seguimiento técnico riguroso sobre 179 parcelas testigo distribuidas en Mendoza, abarcando desde variedades blancas comunes hasta tintas de alta gama como el Malbec y Cabernet. **“Hacemos un promedio de cuánto aporta cada tipo de uva al sistema cooperativo y de allí surge ese valor final del 17 % menos. Esta merma es una posibilidad de agregar menos volumen a los stocks ya existentes. Con una buena campaña de mosto para exportación y operaciones de vino blanco a granel para Europa, vislumbramos una recuperación en el precio del litro de vino a lo largo del año”**, sostuvo Ruggeri al comienzo de la entrevista.

“El mercado tiene que validar esto, pero creemos que hay una oportunidad en esta temporada”, añadió.

El dilema del precio: entre el deseo y el mercado

Ante el reciente llamado del ministro de la Producción, Rodolfo Vargas Arizu, instando a los productores a “defender el precio”, Ruggeri planteó una visión pragmática sobre el poder de negociación real del eslabón primario. **“Me parece fantástico que los productores tengan información para mejorar la negociación, pero una cosa es la intención y otra lo que el mercado esté dispuesto a validar. En el sistema cooperativo nosotros no entramos en el juego de compra y venta porque llevamos la uva a nuestra propia bodega, pero ojalá el productor independiente logre un mejor precio”**, expresó el titular de ACOVI al respecto.

“El sector primario está asfixiado; si no logramos sacar los kilos necesarios por hectárea, no habrá precio de uva que alcance para ser rentable. Es una cuestión de productividad básica”, agregó.



Para la Asociación de Cooperativas Vitivinícolas Argentinas (ACOVI), la herramienta más potente para evitar el derrumbe de los precios es el cumplimiento efectivo del Acuerdo Mendoza-San Juan

La diversificación como válvula de escape

Para la Asociación de Cooperativas Vitivinícolas Argentinas (ACOVI), la herramienta más potente para evitar el derrumbe de los precios es el cumplimiento efectivo del Acuerdo Mendoza-San Juan. Este mecanismo legal busca retirar excedentes del mercado de vinos para evitar un sobrestock que hunda la rentabilidad del eslabón primario.

Respecto al plan de equilibrio, Fabián Ruggeri destacó que existen múltiples vías para descomprimir la oferta de vino. **“La única herramienta fuerte es el plan de diversificación. Puede ser enviando uva para pasas, para consumo en fresco, elaboración de mosto o bloqueo de vinos para exportación. Al bloquear esos litros, dejan de sumar al stock porque ya están comprometidos afuera”**, explicó el dirigente, subrayando que cada litro que no llega al mercado interno ayuda a sostener el

valor de lo que sí se comercializa.

Sin embargo, la implementación de este plan enfrenta tensiones políticas por el conflicto sobre el porcentaje de uva que debe destinarse a otros usos. **“Las negociaciones con San Juan no se han cerrado. Mendoza quiere un valor de diversificación mayor al 20 %, mientras que San Juan pretende menos. Si no hay acuerdo, la ley fija el 20 % por defecto, pero nosotros necesitamos que ese porcentaje sea lo suficientemente alto para que el precio del vino no tienda a la baja inmediatamente”**, advirtió. Según el sector cooperativo, un porcentaje de diversificación robusto es la única garantía de que los excedentes no terminen asfixiando nuevamente al productor durante el resto del año.

Conflictividad laboral y macroeconomía

La crisis no solo afecta al dueño de la viña. El fracaso de las paritarias y las medidas de fuerza de FOEVA marcan el pulso de un sector donde los márgenes son inexistentes para ambas partes. **“Los ofrecimientos que se han realizado en paritarias son los que realmente el sector puede asumir. La situación está difícil tanto para la bodega como para la producción primaria. Por otro lado, estamos expectantes a que la macroeconomía, que está un poquito más ordenada, empiece a repercutir en el poder adquisitivo de la gente”**, manifestó Ruggeri.

“El 2025 empezó con una pequeña alza en ventas respecto al año anterior, lo que nos da aliento de que el consumo interno podría empezar a traccionar nuevamente”, declaró con cierto optimismo al cierre de la comunicación.