

El Sistema Cooperativo Vitivinícola ACOVI: Ventajas Competitivas e Impacto Socioeconómico en Mendoza

I. Introducción y Caracterización del Sistema

El presente informe sintetiza los resultados del estudio desarrollado por la Asociación de Cooperativas Vitivinícolas Argentinas (ACОВI), cuyo objetivo central ha sido dimensionar la trascendencia y las particularidades operativas del sistema cooperativo en la provincia de Mendoza. El análisis se ha centrado en las **Ventajas Competitivas** que el modelo de integración proporciona a sus miembros y el **efecto económico y social** que genera sobre el Producto Bruto Geográfico (PBG) y la estructura laboral de la región.

El Sistema Cooperativo Vitivinícola se caracteriza por una compleja red de actores que abarca la totalidad de la cadena productiva, desde la producción primaria hasta la comercialización final. Esta estructura integrada es vital para sostener la actividad de una de las bases productivas más importantes y numerosas de la vitivinicultura mendocina:

1. **Producción Primaria:** La base del sistema está compuesta por alrededor de **5.000 productores primarios**. Un rasgo distintivo de este segmento es su escala, ya que la gran mayoría de ellos son considerados **pequeños productores**, con unidades productivas individuales inferiores a las 10 hectáreas. Colectivamente, estos productores gestionan una superficie total de aproximadamente **25.000 hectáreas**. En términos de volumen, esta base productiva genera una cosecha promedio anual que supera los **2,5 millones de quintales**
2. **Elaboración:** La etapa intermedia se articula mediante **32 Cooperativas Elaboradoras**, distribuidas a lo largo de las zonas productivas de Mendoza. Estas cooperativas son las encargadas de recibir, procesar y transformar la materia prima.
3. **Fraccionamiento y Comercialización:** La etapa final, que garantiza la inserción del producto en el mercado nacional e internacional, es gestionada por la **Federación de Cooperativas Vitivinícolas (FECOVITA)**.

La integración de estas tres etapas bajo un modelo cooperativo permite internalizar eficiencias, mitigar riesgos y, fundamentalmente, redistribuir el valor generado a lo largo de la cadena, asegurando el desarrollo del eslabón más vulnerable: el productor primario.

II. Sustentabilidad Productiva y Competitividad por Etapa

La evaluación de la sustentabilidad del sistema se realiza examinando el desempeño económico y productivo en cada fase de la cadena de valor.

A. La Sustentabilidad de la Producción Primaria

La actividad de los 5.000 productores primarios, que trabajan 25.000 hectáreas para generar 250 millones de kilogramos de uva, es determinante para la provincia. El estudio demuestra que el cooperativismo actúa como un factor de estabilidad: mientras la superficie cultivada en

el ámbito nacional y mundial exhibe una tendencia decreciente, el sistema ACOVI ha logrado **mantener y sostener sus niveles de producción**.

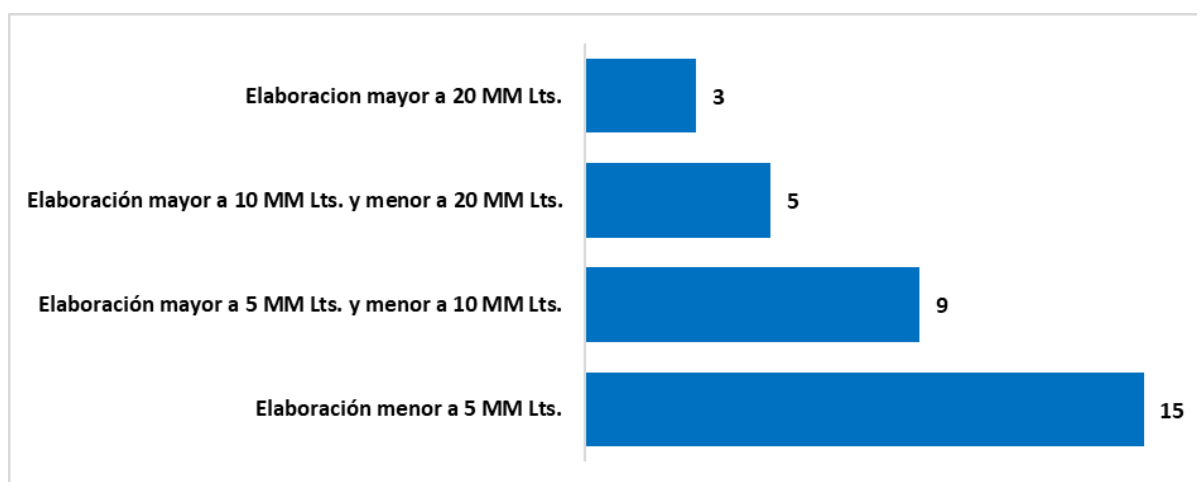
En términos de impacto en el mercado, la producción primaria cooperativizada ha logrado mantener una sólida **participación en la cosecha total de uva de Mendoza, oscilando en torno al 25%**, con picos de hasta el 28% registrados en el año 2016. Esta cuota de mercado es significativa y demuestra la capacidad del sistema para organizar y consolidar a los pequeños actores.

Las **Ventajas Competitivas** para el pequeño productor se resumen en cuatro pilares fundamentales, que aseguran la **Sustentabilidad Económica** de este segmento:

1. **Previsibilidad y Certeza en el Destino de la Producción:** El sistema elimina el riesgo de la falta de comprador al garantizar que la cosecha será recibida por las cooperativas asociadas.
2. **Condiciones Sustentables de Precios y Financiamiento:** Los productores acceden a mecanismos de precios y líneas de crédito que son más equitativos y menos volátiles que los ofrecidos en el mercado abierto.
3. **Acceso a Asistencia Técnica:** El cooperativismo brinda el soporte técnico y agronómico necesario que sería inaccesible para productores de pequeña escala de forma individual.
4. **Acceso a Inversiones, Tecnología y Servicios:** Se facilita la incorporación de tecnologías y servicios compartidos que elevan la eficiencia y la calidad productiva de sus miembros.

B. La Sustentabilidad y Economía de Escala en la Elaboración

Las **32 Cooperativas Elaboradoras** muestran una marcada segmentación por escala, lo que resalta la importancia de la integración vertical para su viabilidad:



El análisis de costos es una justificación económica fundamental para la existencia y la continuidad de la integración cooperativa. El estudio indica que los **costos de elaboración por litro** (excluyendo el costo de la uva) se incrementan en las cooperativas de menor volumen:

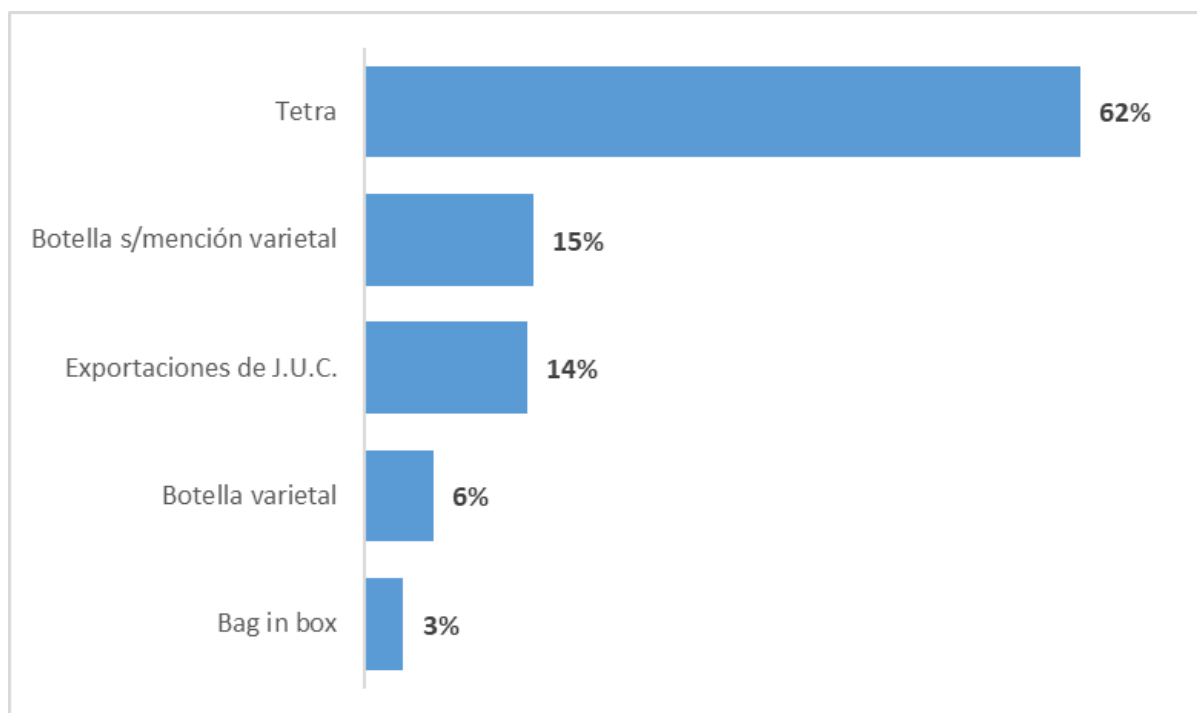
La integración a través de FECOVITA y ACOVI es lo que permite a estas 31 entidades, especialmente a las más pequeñas, asegurar su propia **Sustentabilidad Económica**. Al igual que en la producción primaria, el sistema les proporciona **previsibilidad** y **certeza** en el destino del vino y mosto elaborado, además de acceso a **asistencia técnica, inversiones y financiamiento**, que les permiten compensar sus desventajas de escala.

C. El Rol Estratégico del Fraccionamiento y la Comercialización

La etapa de **fraccionamiento** y **comercialización**, llevada a cabo por FECOVITA, se consolida como un **Importante Actor en Participación de Mercado** (participando en el 30% del mercado) gracias a una notable **diversificación de producto**. La estructura de ventas no solo abarca el vino en sus distintas presentaciones, sino también el **Jugo de Uva Concentrado (J.U.C.)**.

La distribución del producto fraccionado se compone de la siguiente manera: el formato **Tetra Pak** representa la mayor parte, con un **62%** de la distribución, seguido por la **Botella sin mención varietal**, que alcanza el **15%**. Esta diversificación y alcance comercial proporcionan las siguientes ventajas clave:

- **Posibilidad de Mejorar las Condiciones de Mercado:** La capacidad de comercialización masiva de FECOVITA permite tener influencia para mejorar el precio del vino a granel, beneficiando a toda la cadena.
- **Importante Participación de Canales de Distribución:** El sistema garantiza una extensa presencia en diversos canales, asegurando la llegada del producto a un amplio abanico de consumidores.

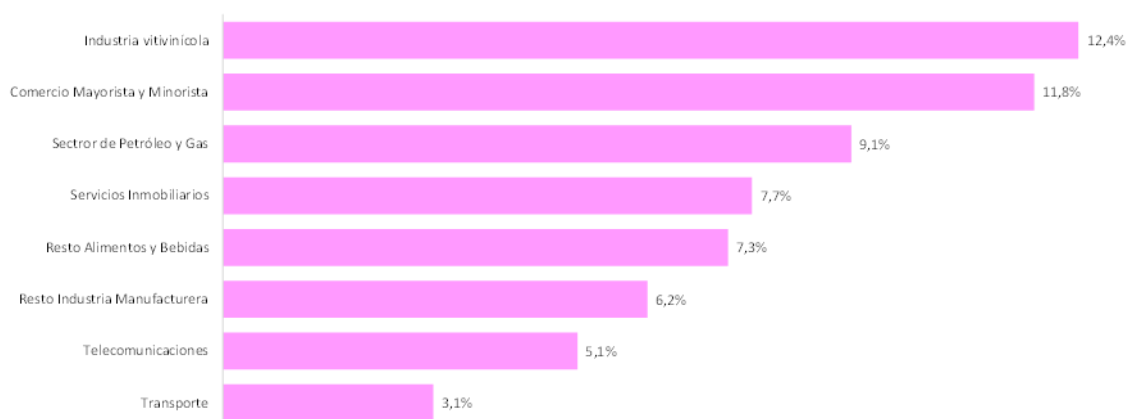


III. Impacto Macroeconómico y Generación de Valor Agregado

El efecto del Sistema Cooperativo ACOVI se extiende más allá de sus asociados, generando un impacto tangible en la macroeconomía de la provincia.

A. Participación en el Producto Bruto Geográfico (PBG)

La **vitivinicultura** en su conjunto (abarcando producción, elaboración y fraccionamiento) es identificada como el **principal sector económico** de la Provincia de Mendoza, con una participación notable del **12,4% del PBG** provincial.



Dentro de este motor económico, el **Sector Cooperativo** consolida su importancia al representar aproximadamente un **27% de la industria vitivinícola** mendocina. El estudio concluye que el impacto directo de la actividad cooperativa contribuye con un **3,4% del Producto Bruto Geográfico (PBG)** total de la provincia. Este porcentaje subraya el carácter estratégico y la estabilidad productiva que el sistema aporta a la economía regional.

B. Análisis del Valor Agregado Bruto (VAB)

El análisis del Valor Agregado Bruto (VAB) es fundamental para comprender la riqueza que el sistema cooperativo genera y cómo esta se distribuye. El Sistema Cooperativo ACOVI genera un **Valor Agregado total de \$184.430 millones** a través de sus tres etapas. La descomposición de este valor, a partir del Valor Bruto de la Producción (VBP) y el Consumo Intermedio (CI), muestra dónde se genera la mayor riqueza:

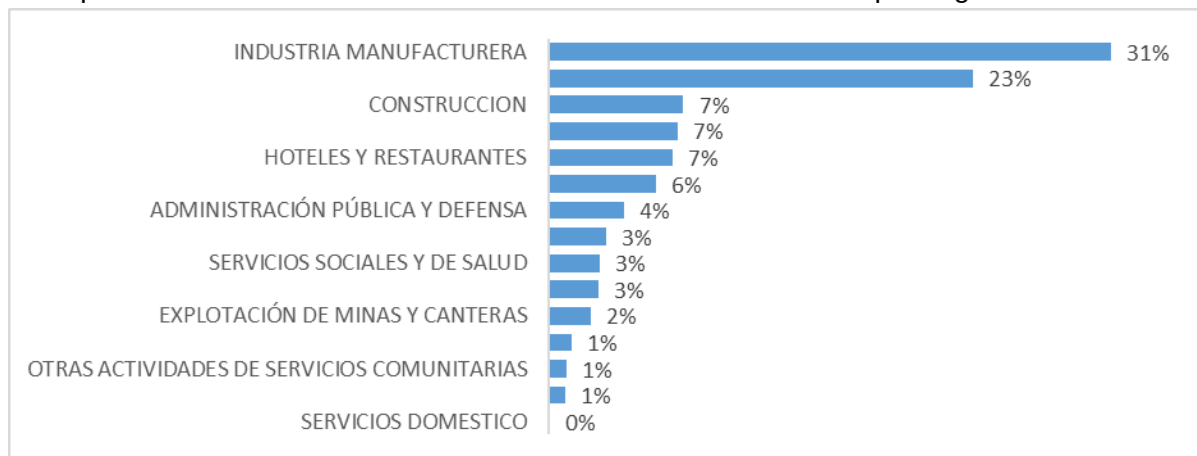
Etapas	Valor Bruto de la Producción (VBP)	Consumo Intermedio (CI)	Valor Agregado Bruto (VAB)	% VAB sobre VBP
Producción	\$113.745	\$40.907	\$72.838	64%

Primaria	millones	millones	millones	
Elaboración	\$141.205 millones	\$122.511 millones	\$18.694 millones	13%
Fraccionamiento	\$364.241 millones	\$271.343 millones	\$92.898 millones	25,5%
TOTAL			\$184.430 millones	

El sector de **Fraccionamiento** es el que genera el mayor valor absoluto en términos de VAB (\$92.898 millones), lo que refleja la capitalización de la marca y la comercialización. Sin embargo, la **Producción Primaria** exhibe la mayor intensidad de generación de valor, con un VAB que representa el **64% de su VBP**, un claro indicador de que la transformación inicial de los recursos (uva) es altamente eficiente en esta etapa.

IV. Demanda de insumos y efectos indirectos del Sistema Cooperativo ACОВI

La industria manufacturera (excluida la elaboración y fraccionamiento de vino en Mendoza), es la principal demandante de insumo (31% del total). Le sigue en importancia la industria vitivinícola (23%) que incluye la demanda de insumos de producción primaria, elaboración y fraccionamiento. Es decir que la Vitivinicultura es un muy importante demandante de insumos, lo que da una idea de los efectos indirectos que genera el sector.



Los principales insumos demandados por el Sector Cooperativo ACOVI (excluidos la uva y el vino como insumos) están dados principalmente por la etapa de fraccionamiento (envases, cápsulas, etiquetas y tapones).

No obstante, la demanda de agroquímicos (8,3%) demandada por la producción primaria aparece entre los principales productos demandados.

Fletes (12%) y energía (4,9%) tiene un peso importante.

En Millones de pesos y %

Insumo	Monto	Participación %
Envase Tetra	25.920	17,3%
Botella	24.000	16,0%
Fletes	18.012	12,0%
Cápsulas	14.136	9,4%
Etiqueta contra	12.800	8,5%
Agroquímicos	12.369	8,3%
Tapón	7.557	5,0%
Energía	7.402	4,9%
Materiales	7.392	4,9%
Caja bandeja	6.143	4,1%
Gasoil	5.254	3,5%
Mantenimiento	3.861	2,6%
Insumos Enológicos	2.266	1,5%
Servicios	725	0,5%
Gastos Generales	675	0,5%
Separador	501	0,3%
Envase BIB	427	0,3%
Seguros	281	0,2%
Rótulos	79	0,1%

En consumo intermedio, en el sector cooperativo se destinan cerca de \$180.000 millones a la compra de insumos (agroquímicos, envases, etc.) siendo un multiplicador territorial inmediato

V. La Redistribución del Valor y el Componente Social

Una de las conclusiones más relevantes del estudio es la identificación del carácter profundamente **redistributivo** del modelo cooperativo, lo que constituye su principal ventaja social.

Al analizar la distribución del VBP en la etapa inicial, la **Producción Primaria** se destaca como el sector que más valor destina a la remuneración de la **Mano de Obra**. De los \$113.745 millones de VBP generados en esta etapa, **\$45.430 millones** son destinados a la remuneración de los trabajadores, lo que equivale a un impresionante **40% del VBP total** de

la producción primaria. Este es el porcentaje más alto en toda la cadena y subraya la importancia de la base agraria como fuente de empleo registrado y sustentable.

El mecanismo de integración vertical permite que los excedentes generados en las etapas posteriores, con mayor valor agregado (Fraccionamiento y Elaboración), no solo se retengan en las cooperativas, sino que se **redistribuyan** activamente hacia la producción primaria. Esta transferencia se realiza mediante:

- Precios de uva más competitivos.
- Inversiones conjuntas.
- Transferencia de tecnología.
- Prestación de servicios de alto valor agregado a bajo costo.

De esta manera, la rentabilidad generada por FECOVITA en la comercialización se utiliza para mejorar las **condiciones financieras y económicas del productor primario**, mitigando los efectos de las fluctuaciones del mercado y asegurando la supervivencia del pequeño agricultor, pieza fundamental del sistema.

VI. Conclusión

Según el informe, la producción primaria cooperativizada en ACOVI equivale al 26% del total provincial, ofreciendo a los productores mayor previsibilidad frente a fluctuaciones de cosecha y una participación significativa en el mercado. En elaboración y fraccionamiento, la participación es del 27% y 26%, respectivamente, lo que garantiza estabilidad, diversificación de productos y mejores oportunidades comerciales.

En el Producto Bruto Geográfico Provincial (2024), y considerando la vitivinicultura como una cadena completa —desde la producción primaria hasta el fraccionamiento— la actividad lidera el ranking con un 12,4% del Valor Agregado provincial. Dentro de ese total, las cooperativas vitivinícolas representan un 3,4% del PBG, superando al transporte en términos de valor agregado.

El sistema cooperativo agrupa a 5.000 productores, es decir, el 50% del total provincial, que trabajan 25.000 hectáreas de vid sobre más de 143.000 hectáreas cultivadas en Mendoza. Esto representa el 17,5% de la superficie provincial, un indicador de estabilidad que contrasta con la reducción general de superficie cultivada en el país en los últimos años.

En empleo registrado, la producción primaria cooperativa genera 6.575 puestos de trabajo (26,7% de la mano de obra agrícola provincial). En elaboración y fraccionamiento se contabilizan 3.650 empleos adicionales, un 25% del total del sector. En suma, el sistema cooperativo sostiene más de 10.000 empleos, es decir, uno de cada cuatro puestos de la industria vitivinícola.

En total, el Valor Agregado generado por el sistema —desde la uva hasta la botella— asciende a \$184.430 millones, demostrando su capacidad para sostener la producción, generar empleo y promover la modernización tecnológica, la eficiencia industrial y el desarrollo de nuevos productos.

En consumo intermedio se destinan cerca de \$180.000 millones a la compra de insumos (agroquímicos, envases, etc.) siendo un multiplicador territorial inmediato y en impuestos el sistema aporta más de \$15.800 millones entre gravámenes nacionales, provinciales y municipales.

Su valor más profundo reside en su capacidad social y competitiva: la integración no solo supera las limitaciones de escala de las pequeñas bodegas y los micro-productores, sino que garantiza su **sustentabilidad económica** al proveer certeza, financiamiento y tecnología. El modelo demuestra ser eminentemente **redistributivo**, canalizando los resultados de la industrialización y la comercialización hacia el fortalecimiento de su base productiva, asegurando la continuidad y el desarrollo del tejido social y laboral del sector primario