



## **Análisis de Precios y Rentabilidad Sector Vitivinícola**

### **Junio 2017**

- En junio de 2017, el precio del vino tinto genérico de traslado por litro fue de \$12,08. Esto es un 66,4% más que el mismo mes de 2016. Desde enero de 2012, dicho precio aumentó 368,9% y en lo que va del año 2017 ha aumentado 3%.
- El precio del litro de vino blanco escurrido de traslado, en junio de 2017, alcanzó \$6,77, lo que representa un aumento del 121,1% respecto del mismo mes de 2016. Durante 2017 dicho precio aumentó un 49,9% y desde enero de 2012, se incrementó un 510,6%.
- El consumidor pagó por un litro de vino tinto común en tetra-brik, en junio de 2017, \$43,13<sup>1</sup>; un 67,4% más que en junio de 2016. Dicho precio aumentó, desde enero de 2012, 457,2% y a lo largo de 2017 se ha incrementado un 9,9%.
- El precio en góndola de un litro de vino blanco en tetra-brik en junio de 2017 fue de \$32,32<sup>2</sup>, un 69,3% más que en el mismo mes de 2016. El aumento acumulado de dicho precio durante 2017 es de 22% y desde enero de 2012 la suba alcanzó el 429,8%.
- Para el caso del vino tinto, en junio de 2017, el porcentaje del precio en góndola que se lleva el productor es de 28%, mientras que para el vino blanco es de 21%.

---

<sup>1</sup> Desde marzo de 2016 en el análisis se utilizan los precios de DEIE calculados con la nueva metodología, que corresponden a una muestra mayor. Para más detalle consultar la nota aclaratoria disponible en <http://www.deie.mendoza.gov.ar/>.

<sup>2</sup> Desde marzo a julio de 2016 no se cuenta con valores del precio del vino blanco común, y por tanto se lo estima a partir de la relación existente con el precio del vino tinto común en tetra-brik. Desde agosto de 2016 en el análisis se utilizan los precios de DEIE calculados con la nueva metodología, que corresponden a una muestra mayor. Para más detalle consultar la nota aclaratoria disponible en <http://www.deie.mendoza.gov.ar/>.

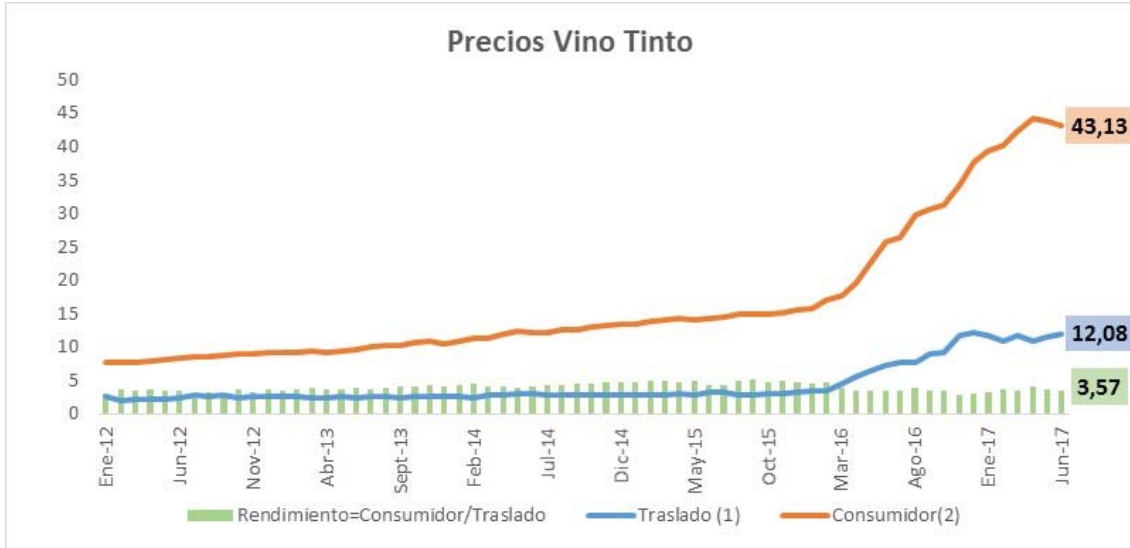


La rentabilidad del vino analizada en este informe corresponde a la relación entre el precio pagado por el consumidor por el vino común y el precio que pagan las bodegas fraccionadoras a las bodegas trasladistas por el vino genérico. Es decir que, al hablar de rentabilidad, en este caso se hace referencia a la diferencia de precios que separa a los productores y al consumidor, por tanto es un indicador de la rentabilidad del sector fraccionador y comercializador analizado en forma conjunta, medido en términos de relación o diferencia de precios. Esta rentabilidad es la brecha de precios existente entre los productores y el consumidor.

- Para el caso del vino tinto, en junio de 2017, el consumidor paga 3,57 veces más en góndola que lo que recibe el productor. Hace un año, esta diferencia era de 3,55, lo que implica un incremento de la rentabilidad de 0,6% entre junio de 2016 y junio de 2017. A lo largo de 2017, la rentabilidad, se incrementó un 6,7%. Desde enero de 2012, la rentabilidad del vino tinto tuvo un alza del 18,8%, esto es debido a que en dicho periodo el precio del consumidor aumentó en 457,2% y el precio de traslado lo hizo en un 368,9%.
- Para el caso del vino blanco, en junio de 2017, el consumidor paga 4,77 veces más en góndola que lo que recibe el productor. Hace un año, esta diferencia era de 6,24, lo que implica una caída de la rentabilidad de 23,5% entre junio de 2016 y junio de 2017. A lo largo de 2017, la rentabilidad de este vino disminuyó un 18,6%. Si consideramos la rentabilidad del vino blanco desde enero del 2012, dicha relación disminuyó un 13,2%, lo que significa que el precio pagado por el consumidor aumentó menos que el precio del vino de traslado (429,8% y 510,6%, respectivamente).



Precio del vino tinto común de traslado, precio del vino tinto común del consumidor y rentabilidad.  
Mendoza, enero 2012 a junio 2017.

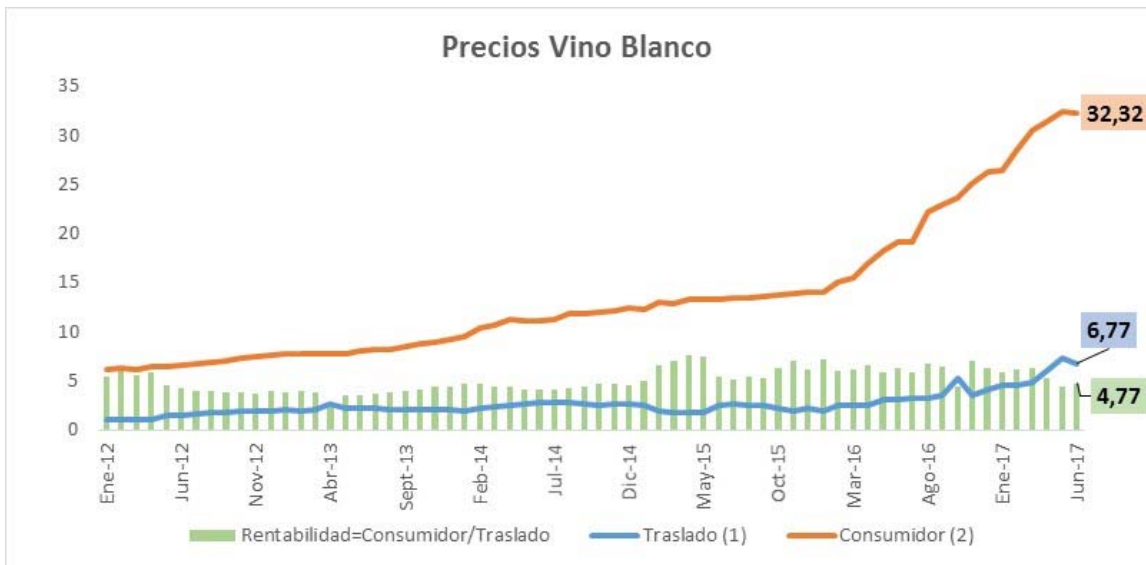


(1) El precio de traslado corresponde a un litro de vino tinto genérico.

(2) El precio del consumidor corresponde a un litro de vino tinto común en tetra-brik.

Fuente: Elaboración propia en base a Bolsa de Comercio de Mendoza y DEIE.

Precio del vino blanco escurrido de traslado, precio del vino blanco común del consumidor y rentabilidad.  
Mendoza, enero 2012 a junio 2017.



(1) El precio de traslado corresponde a un litro de vino blanco escurrido.

(2) El precio del consumidor corresponde a un litro de vino blanco común en tetra-brik.

Fuente: Elaboración propia en base a Bolsa de Comercio de Mendoza y DEIE.

Variación de precios. Mendoza

Producto	Variación %			
	jun-15/jun-16	jun-16/jun-17	ene-12/jun-17	Acumulado 2017
<b>Tinto Genérico</b>	125,7%	66,4%	368,9%	3,0%
<b>Blanco Ecurrido</b>	24,7%	121,1%	510,6%	49,9%
<b>Tinto Común</b>	80,3%	67,4%	457,2%	9,9%
<b>Blanco Común</b>	43,0%	69,3%	429,8%	22,0%

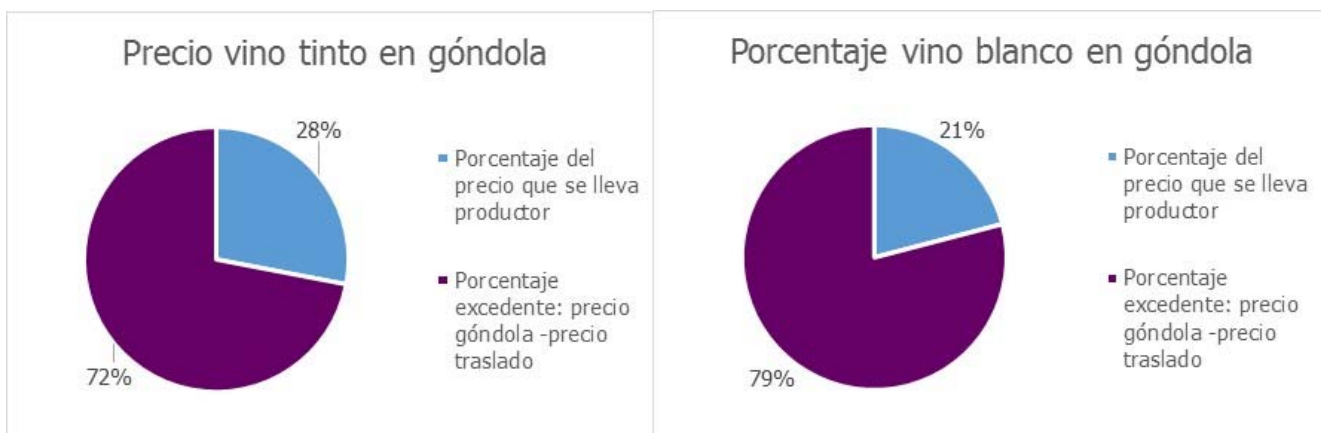
Fuente: Elaboración propia en base a Bolsa de Comercio de Mendoza y DEIE.

Variación de rentabilidad (precio consumidor/precio de traslado). Mendoza.

Producto	Variación %			
	jun-15/jun-16	jun-16/jun-17	ene-12/jun-17	Acumulado 2017
<b>Rentabilidad Vino Tinto</b>	-20,1%	0,6%	18,8%	6,7%
<b>Rentabilidad Vino Blanco</b>	14,7%	-23,5%	-13,2%	-18,6%

Fuente: Elaboración propia en base a Bolsa de Comercio de Mendoza y DEIE.

Porcentaje del precio en góndola que se lleva el productor.



Fuente: Elaboración propia en base a Bolsa de Comercio de Mendoza y DEIE.