



## **Análisis de Precios y Rentabilidad**

### **Sector Vitivinícola**

**Octubre 2017**

El objetivo de este trabajo es mostrar la situación que enfrenta el productor primario en la cadena de producción vitivinícola a través del cálculo de la rentabilidad del vino común blanco y tinto. Se evidencia así la porción de precios que queda para dicho productor primario.

- En octubre de 2017, el precio del vino tinto genérico de traslado por litro fue de \$14,6<sup>1</sup>. Esto es un 58% más que el mismo mes de 2016. Desde enero de 2012, dicho precio aumentó 466,9% y en lo que va del año 2017 aumentó 24,5%.
- El precio del litro de vino blanco escurrido de traslado, en octubre de 2017, alcanzó \$6,91<sup>2</sup>, lo que representa un aumento del 29,6% respecto del mismo mes de 2016. Durante 2017 dicho precio aumentó un 53% y desde enero de 2012, se incrementó un 523,2%.
- El consumidor pagó por un litro de vino tinto común en tetra-brik, en octubre de 2017, \$47,4<sup>3</sup>; un 51,5% más que en octubre de 2016. Dicho precio aumentó, desde enero de 2012, 512,4% y a lo largo de 2017 se ha incrementado un 20,8%.
- El precio en góndola de un litro de vino blanco en tetra-brik en octubre de 2017 fue de \$33,89<sup>4</sup>, un 43,3% más que en el mismo mes de 2016. El aumento acumulado de dicho precio durante 2017 es de 27,9% y desde enero de 2012 la suba alcanzó el 455,6%.

---

<sup>1</sup> Según información de la bolsa de Comercio de Mendoza.

<sup>2</sup> Según información de la bolsa de Comercio de Mendoza.

<sup>3</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>4</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



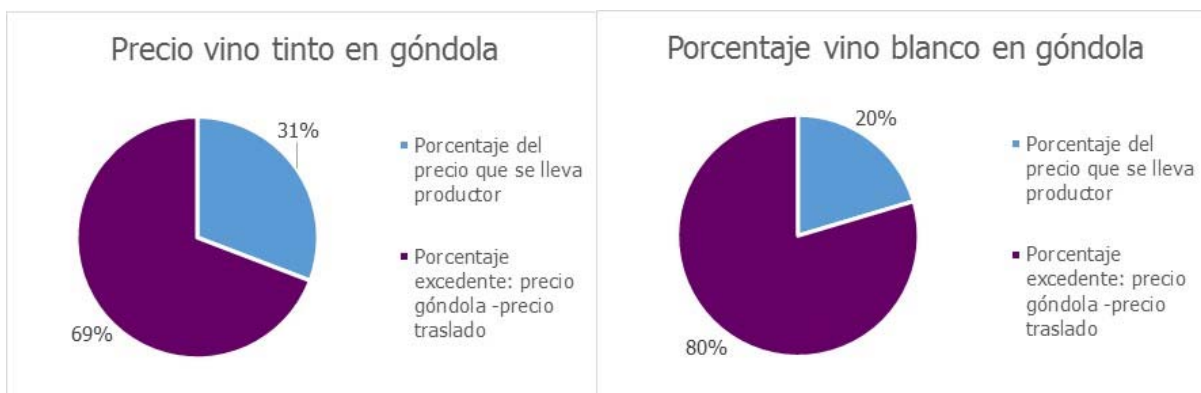
Variación de precios. Mendoza

Producto	Variación %			
	oct-15/oct-16	oct-16/oct-17	ene-12/oct-17	Acumulado 2017
<b>Tinto Genérico</b>	198,4%	58,0%	466,9%	24,5%
<b>Blanco Escurrido</b>	143,1%	29,6%	523,2%	53,0%
<b>Tinto Común</b>	108,1%	51,5%	512,4%	20,8%
<b>Blanco Común</b>	72,9%	43,3%	455,6%	27,9%

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

- Para el caso del vino tinto, en octubre de 2017, el porcentaje del precio en góndola que se lleva el productor es de 31%, mientras que para el vino blanco es de 20%.

Porcentaje del precio en góndola que se lleva el productor.



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

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

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/>.



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 octubre de 2017, el consumidor paga 3,25 veces más en góndola que lo que recibe el productor. Hace un año, esta diferencia era de 3,38, lo que implica una disminución de la rentabilidad de 4,1% entre octubre de 2016 y octubre de 2017. A lo largo de 2017, la rentabilidad, se redujo un 3%. Desde enero de 2012, la rentabilidad del vino tinto tuvo un alza del 8%, esto es debido a que en dicho periodo el precio del consumidor aumentó en 512,4% y el precio de traslado lo hizo en un 466,9%.
- Para el caso del vino blanco, en octubre de 2017, el consumidor paga 4,9 veces más en góndola que lo que recibe el productor. Hace un año, esta diferencia era de 4,43, lo que implica una suba de la rentabilidad de 10,6% entre octubre de 2016 y octubre de 2017. A lo largo de 2017, la rentabilidad de este vino disminuyó un 16,4%. Si consideramos la rentabilidad del vino blanco desde enero del 2012, dicha relación disminuyó un 10,9%, lo que significa que el precio pagado por el consumidor aumentó menos que el precio del vino de traslado (455,6% y 523,2%, respectivamente).

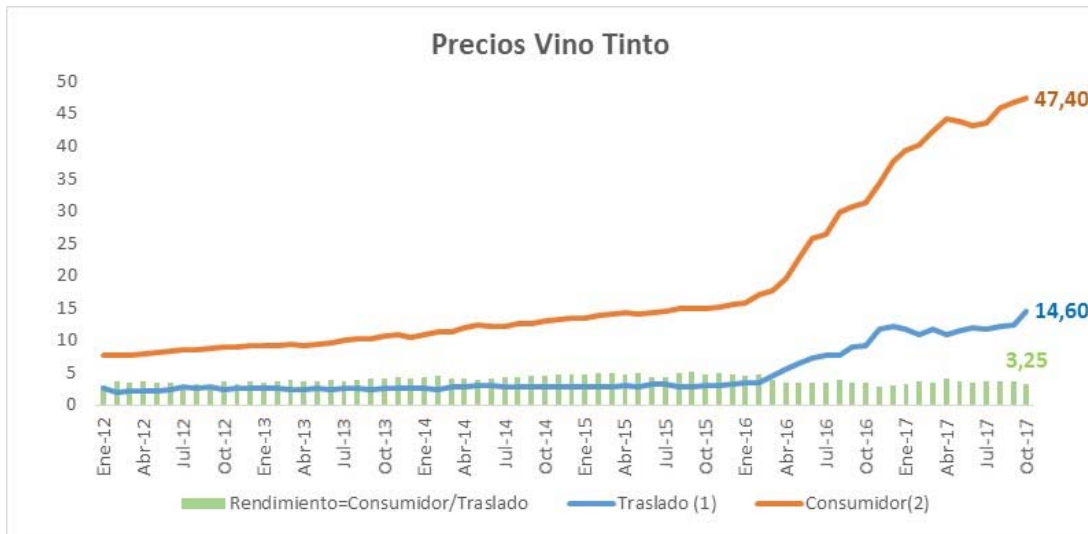
Variación de rentabilidad (precio consumidor/precio de traslado). Mendoza.

Producto	Variación %			Acumulado 2017
	oct-15/oct-16	oct-16/oct-17	ene-12/oct-17	
<b>Rentabilidad Vino Tinto</b>	-30,3%	-4,1%	8,0%	-3,0%
<b>Rentabilidad Vino Blanco</b>	-28,9%	10,6%	-10,9%	-16,4%

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



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

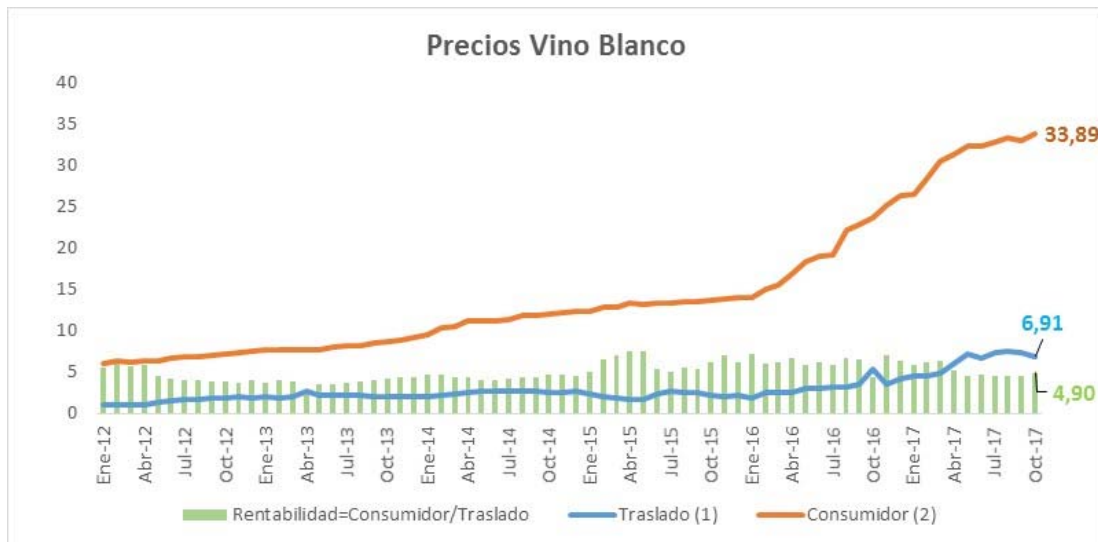


(1) El precio de traslado corresponde a un litro de vino tinto genérico.

(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 octubre 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.



## Síntesis

En el caso del vino tinto, en octubre de 2017, el consumidor paga 3,25 veces más en góndola que lo que recibe el productor. En el caso del vino blanco, en dicho período, el consumidor paga 4,9 veces más en góndola que lo que recibe el productor. Es decir, para el vino tinto, el porcentaje del precio en góndola que se lleva el productor es de 31%, mientras que para el vino blanco es de 20%.

En lo que va del 2017 (enero a octubre) la rentabilidad del vino tinto ha disminuido en 3% mientras que la del vino blanco lo ha hecho en 16,4%.