



Análisis de Precios y Rentabilidad

Sector Vitivinícola

Septiembre 2018

El objetivo de este trabajo es mostrar la diferencia de precios entre el precio en góndola que paga el consumidor por el vino como producto final (sea en tetra o en botella) y el precio que recibe el productor elaborador de vino (de traslado).

El concepto de rentabilidad analizada en este informe corresponde a la relación o brecha de precios entre el precio en destino – góndola – y el precio que pagan las bodegas fraccionadoras a las bodegas trasladistas por el vino en origen – de traslado. 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, medida en términos de relación o diferencia de precios, del resto de la cadena desde que el vino se fracciona hasta que llega a la góndola**. Esta rentabilidad es la brecha de precios existente entre los productores y el consumidor.

Vino Común

- En **septiembre de 2018**, el precio del **litro de vino tinto genérico** promedio de **traslado** fue de **\$10,06**¹. Esto es un 18,7% menos que el mismo mes de 2017. Desde enero de 2017, dicho precio disminuyó 11% y **en lo que va del año 2018 cayó 19,4%**.
- El **precio del litro de vino blanco escurrido** promedio de **traslado**, en

¹ Según información de la bolsa de Comercio de Mendoza.



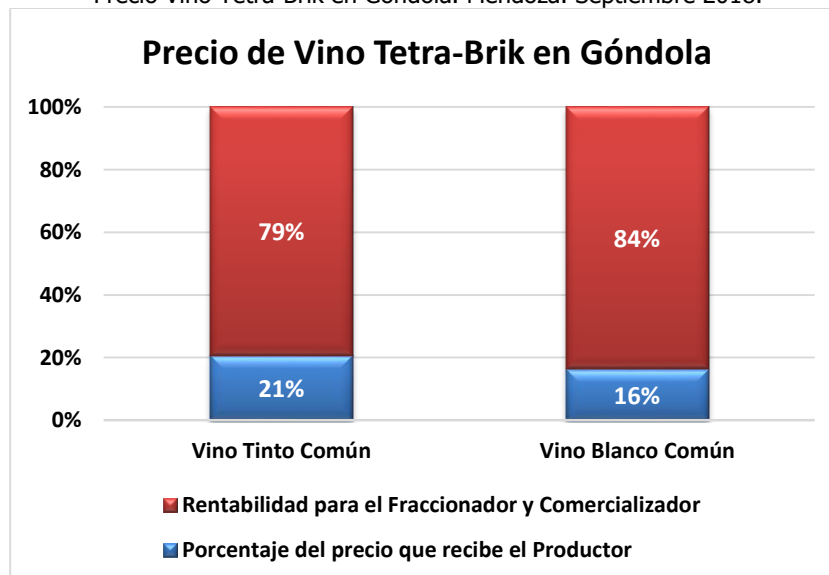
septiembre de 2018, alcanzó **\$6,32²**, lo que representa una caída de 14,4% respecto del mismo mes de 2017. **Durante 2018 dicho precio bajó un 13,6%** y desde enero de 2017, se incrementó un 45,1%.

- En **septiembre, el consumidor pagó por un litro de vino tinto común en tetra-brik \$48,57³**; un 4,1% más que en septiembre de 2017. Dicho precio aumentó, desde enero de 2017, 24% y **a lo largo de 2018 se ha incrementado un 2,3%**.
- El **precio en góndola de un litro de vino blanco en tetra-brik en septiembre de 2018** fue de **\$38,40**, un 16% más que en el mismo mes de 2017. El **aumento acumulado** de dicho precio **durante 2018 es de 8%** y desde enero de 2017 la suba alcanzó el 45%.

Si se comparan los precios pagados por el consumidor en góndola y los que recibe el productor de vino de traslado se puede decir que:

- Para el caso del vino tinto, en septiembre de 2018, el precio que recibe el productor de vino tinto común representa un 21% del precio pagado por el consumidor en góndola, mientras que para el productor de vino blanco común el precio recibido representa un 16% del precio pagado en góndola.

Precio Vino Tetra-Brik en Góndola. Mendoza. Septiembre 2018.



² Según información de la bolsa de Comercio de Mendoza.

³ En base a la Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas del Gobierno de Mendoza (DEIE).



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

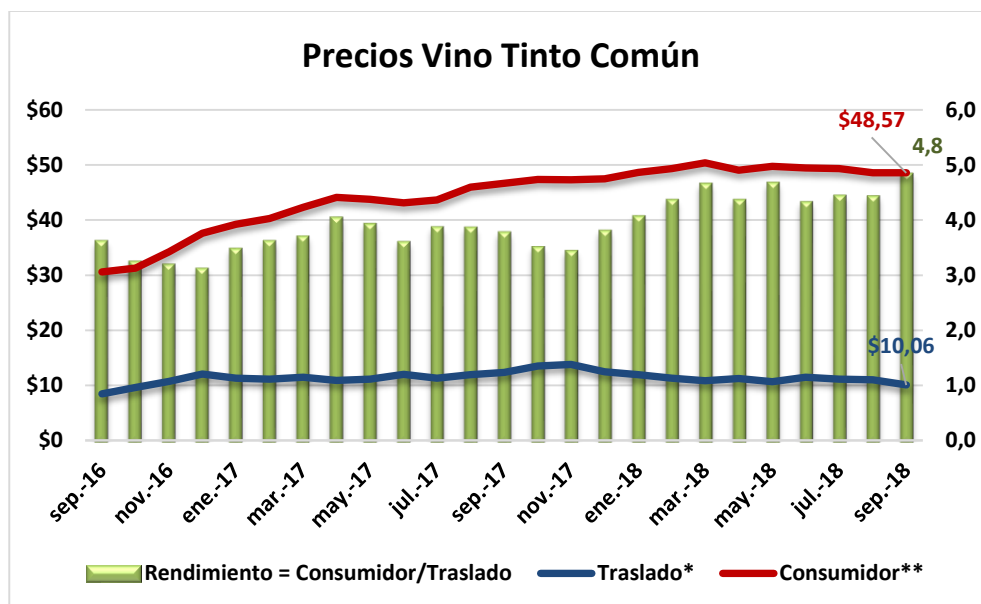
- **En septiembre de 2018, el consumidor de vino tinto común paga 4,8 veces más en góndola que lo que recibe el productor.** Hace un año, esta diferencia era de 3,8, lo que implica un aumento en la rentabilidad (medida como brecha de precios) del resto de la cadena de un 28% entre septiembre de 2017 y septiembre de 2018. A lo largo de 2018, esta rentabilidad creció un 27%. Desde enero de 2017, la rentabilidad restante de vino tinto experimentó un incremento de 38,8%, esto es debido a que en dicho periodo el precio pagado por el consumidor aumentó en 24% y el precio de traslado cayó un 11%.
- **Para el caso del vino blanco común, en septiembre de 2018, el consumidor paga 5,7 veces más en góndola que lo que recibe el productor.** Hace un año, esta diferencia era de 4,5, lo que implica una suba de la rentabilidad del resto de la cadena de 35,5% entre septiembre de 2017 y septiembre de 2018. A lo largo de 2018, la rentabilidad de este vino aumentó un 25%. Si consideramos esta brecha desde enero del 2017, dicho indicador cayó un 0,1%, lo que significa que el precio pagado por el consumidor aumentó menos que el precio del vino de traslado (45% y 45,1%, respectivamente).

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

Producto	Variación %			
	Sep-16/Sep-17	Sep-17/Sep-18	Ene-17/Sep-18	Acumulado 2018
Rentabilidad Vino Tinto	4,4%	28,0%	38,8%	27,0%
Rentabilidad Vino Blanco	-32,5%	35,5%	-0,1%	25,0%

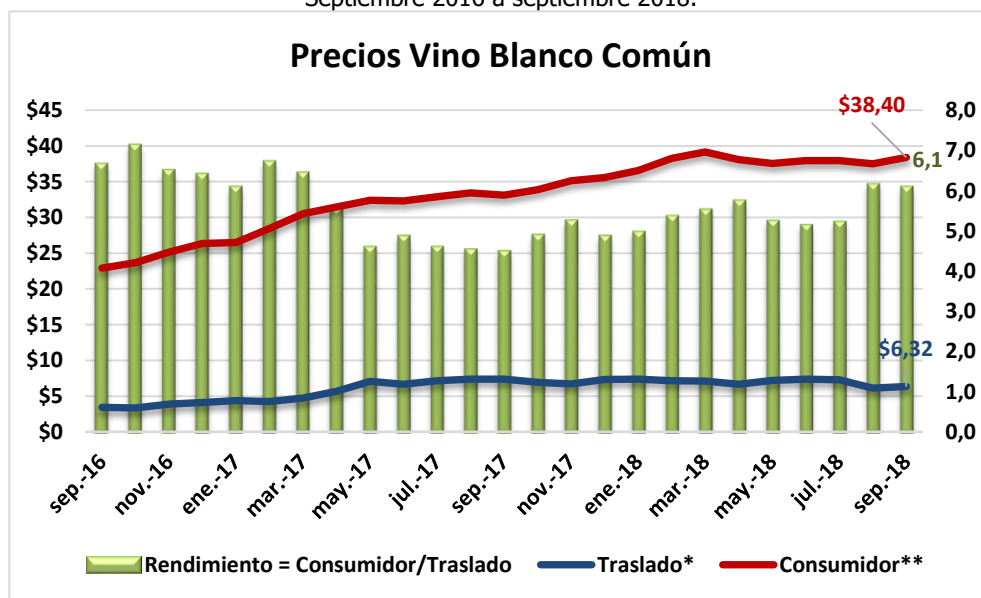
Fuente: elaboración propia en base a Bolsa de Comercio de Mendoza y DEIE.

Precio del vino tinto común de traslado, precio del vino tinto común en góndola y rentabilidad. Mendoza. Septiembre de 2016 a septiembre 2018.



* El precio de traslado corresponde a un litro de vino tinto genérico.
 ** 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 en góndola y rentabilidad. Mendoza. Septiembre 2016 a septiembre 2018.



* El precio de traslado corresponde a un litro de vino blanco escurrido.
 ** 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.

Vino Varietal

En este apartado se llevará a cabo la comparación entre el precio en góndola de una botella



de 750cc de vino varietal (Malbec y Chardonnay), y el precio de traslado de la misma cantidad de cada uno de los vinos.

- En **septiembre de 2018**, el **precio de 750cc de vino tinto Malbec de traslado** fue de **\$18,96⁴**. Esto es un 6,2% menos que el mismo mes de 2017. Desde enero de 2017, dicho precio aumentó 3% y **en lo que va del año 2018 cayó un 5,8%**.
- **El precio de 750cc de vino blanco Chardonnay**, en **septiembre de 2018**, alcanzó **\$11,48⁵**, lo que representa una caída de 14,4% respecto del mismo mes de 2017. **Durante 2018** dicho precio **cayó un 40,3%** y desde enero de 2017, se incrementó un 10%.
- **En septiembre, el consumidor pagó por una botella de 750cc de vino tinto Malbec \$144,49⁶**; un 6,3% más que en septiembre de 2017. Dicho precio aumentó, desde enero de 2017, 30% y **a lo largo de 2018 se ha incrementado un 6,4%**.
- **El precio en góndola de una botella de 750cc de vino blanco Chardonnay en septiembre de 2018 fue de \$145,15⁷**, un 18,5% más que en el mismo mes de 2017. **El aumento acumulado** de dicho precio **durante 2018 es de 12,6%** y desde enero de 2017 la suba alcanzó el 36%.

Si se comparan los precios pagados por el consumidor en góndola y los que recibe el productor de vino de traslado se puede decir que:

- Para el caso del vino tinto Malbec, en septiembre de 2018, el precio que recibe el elaborador representa un 13% del precio pagado por el consumidor en góndola, mientras que para el elaborador de vino blanco Chardonnay el precio recibido representa un 8%

⁴ Según información de la bolsa de Comercio de Mendoza.

⁵ Según información de la bolsa de Comercio de Mendoza.

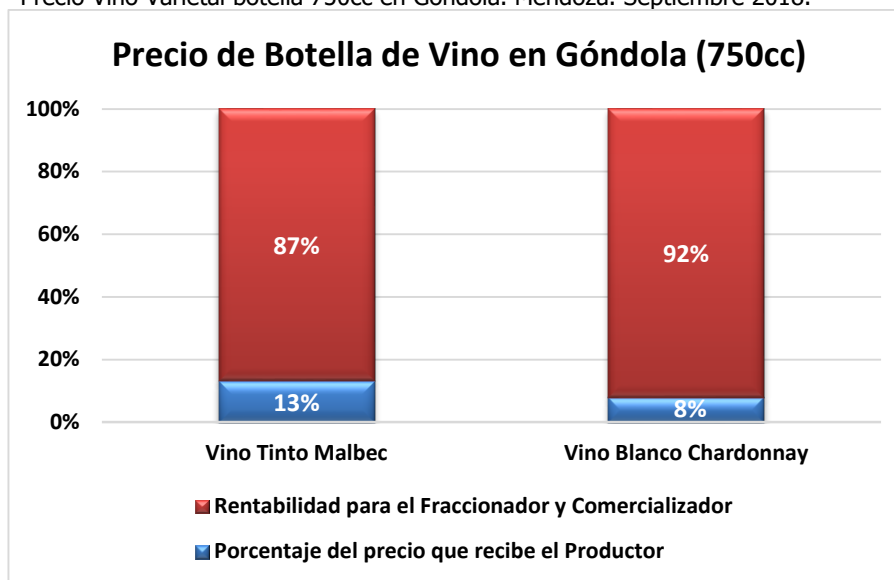
⁶ Desde marzo de 2016 en el análisis se utilizan los precios de DEIE calculados con la nueva metodología, que corresponden a una muestra mayor. Para más detalle consultar la nota aclaratoria disponible en <http://www.deie.mendoza.gov.ar/>.

⁷ Desde marzo a septiembre 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/>.



del precio pagado en góndola.

Precio Vino Varietal botella 750cc en Góndola. Mendoza. Septiembre 2018.



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

- En septiembre de 2018, el consumidor de vino tinto Malbec paga 7,6 veces más en góndola que lo que recibe el productor.** Hace un año, esta diferencia era de 6,7, lo que implica un aumento en la rentabilidad (medida como brecha de precios) de un 13,3% entre septiembre de 2017 y septiembre de 2018. A lo largo de 2018, esta rentabilidad creció un 12,9%. Desde enero de 2017, la rentabilidad del resto de la cadena de vino tinto Malbec experimentó un incremento de 25,7%, esto es debido a que en dicho periodo el precio pagado por el consumidor aumentó más que el precio que recibe el productor de vino.
- Para el caso del vino blanco Chardonnay, en septiembre de 2018, el consumidor paga 12,6 veces más en góndola que lo que recibe el productor.** Hace un año, esta diferencia era de 9,1, lo que implica una suba de la rentabilidad o brecha de 38,4% entre septiembre de 2017 y septiembre de 2018. A lo largo de 2018, la rentabilidad de este vino aumentó un 88,4%. Si consideramos esta brecha del vino blanco desde enero del 2017, dicho indicador aumentó un 23,5%, variación que es explicada por un incremento del precio en góndola por encima del incremento del precio pagado al productor.

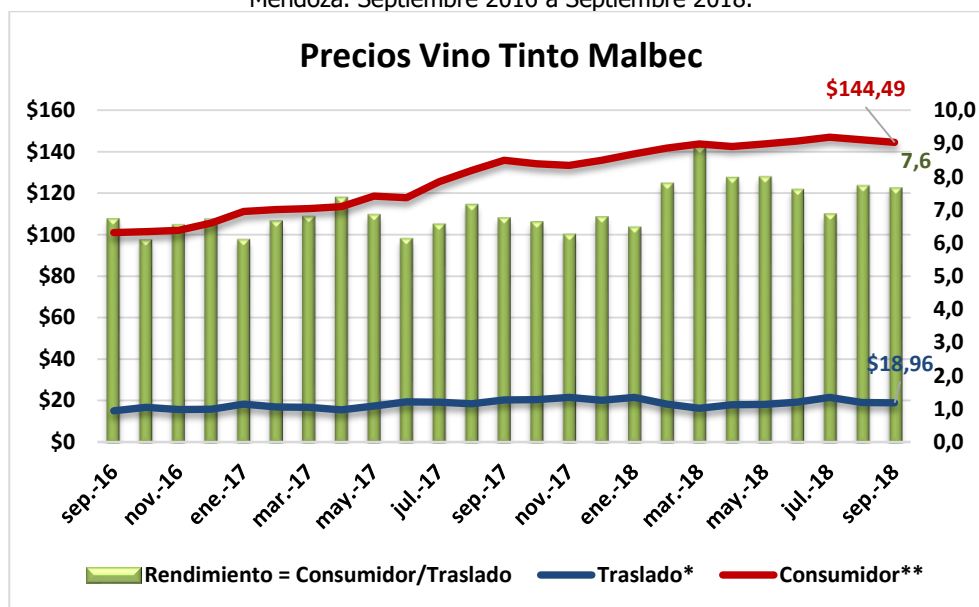


Variación de rentabilidad (precio consumidor/precio de traslado). Mendoza.

Producto	Variación %			
	Sep-16/Sep-17	Sep-17/Sep-18	Ene-17/Sep-18	Acumulado 2018
Rentabilidad Vino Tinto Malbec	0,4%	13,3%	25,7%	12,9%
Rentabilidad Vino Blanco Chardonnay	-26,9%	38,4%	23,5%	88,4%

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

Precio del vino tinto Malbec de traslado (750cc), precio botella de vino Malbec en góndola y rentabilidad. Mendoza. Septiembre 2016 a Septiembre 2018.

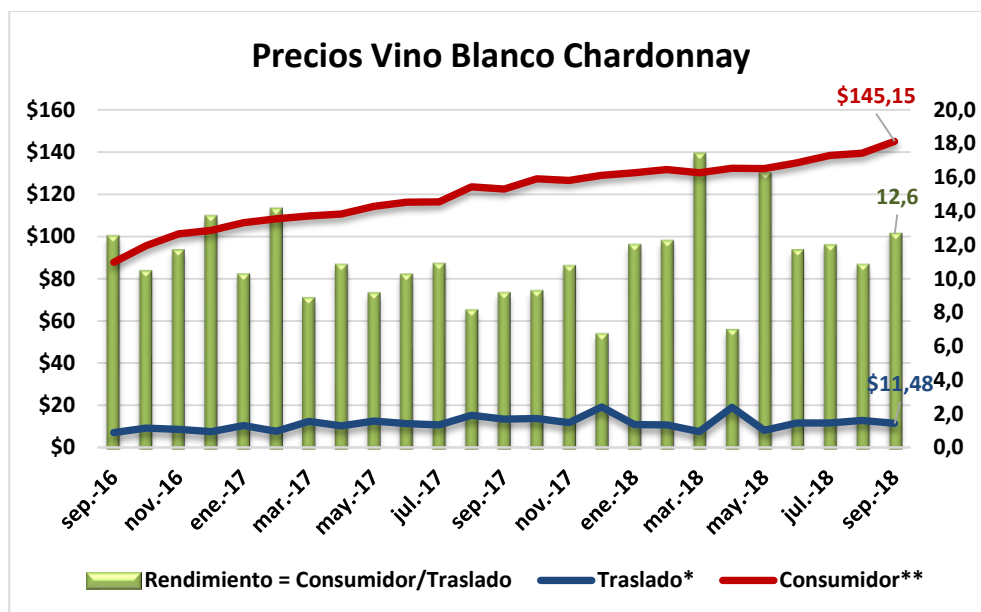


* El precio de traslado corresponde a 750cc de vino tinto Malbec.

** El precio del consumidor corresponde a una botella de 750cc de vino tinto Malbec.

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

Precio del vino blanco Chardonnay de traslado (750cc), precio botella de vino blanco Chardonnay y rentabilidad. Mendoza. Septiembre de 2016 a Septiembre 2018.



* El precio de traslado corresponde a 750cc de vino blanco Chardonnay.

** El precio del consumidor corresponde a una botella de 750cc de vino blanco Chardonnay.

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

Conclusiones

En septiembre de 2018, el precio que recibe el productor de vino tinto común representa un 21% del precio pagado por el consumidor en góndola, mientras que para el productor de vino blanco común el precio recibido representa un 16% del precio pagado en góndola.

El consumidor de vino tinto común paga 4,8 veces más en góndola que lo que recibe el productor. Hace un año, esta diferencia era de 3,8, lo que implica un aumento en la rentabilidad del resto de la cadena (medida como brecha de precios) de un 28% entre septiembre de 2017 y septiembre de 2018.

Para el caso del vino blanco común, en septiembre de 2018, el consumidor paga 6,1 veces más en góndola que lo que recibe el productor. Hace un año, esta diferencia era de 4,5, lo que implica una suba de la rentabilidad del resto de la cadena de 35,5% entre septiembre de 2017 y septiembre de 2018.

Si se analiza el caso del vino varietal, el precio que recibe el productor en septiembre de 2018 por 750cc de vino tinto Malbec representa un 13% del precio pagado por el consumidor en



góndola, mientras que para el productor de vino blanco Chardonnay el precio recibido por 750cc de su producto representa un 8% del precio pagado en góndola.

En septiembre, el consumidor de vino tinto Malbec paga 7,6 veces más en góndola que lo que recibe el productor. Hace un año, esta diferencia era de 6,7, lo que implica un aumento en la rentabilidad (medida como brecha de precios) de un 13,3% entre septiembre de 2017 y septiembre de 2018.

Para el caso del vino blanco Chardonnay, en septiembre el consumidor paga 12,6 veces más en góndola que lo que recibe el productor. Hace un año, esta diferencia era de 9,1, lo que implica una suba de la rentabilidad del resto de la cadena de 38,4% entre septiembre de 2017 y septiembre de 2018.

Haciendo un análisis de las brechas de los vinos que se presentan en este informe, se concluye que el consumidor hoy paga más en góndola que la porción que recibe el productor de vino, con lo cual la diferencia de precios entre origen y destino se ha incrementado en todos los casos respecto de hace un año.

Esto se debe a varios factores:

- Por un lado el stock de vinos hoy está elevado, teniendo en cuenta la baja del consumo interno acumulada, haciendo que este sobrante presione a la baja en el precio que recibe el productor, por consiguiente la brecha se amplía. El poder de compra del consumidor se ha deteriorado por la inflación con lo cual el consumo del vino no escapa a esta coyuntura de caída de consumo.
- Por otro lado, los altos costos internos e impositivos hace que el precio en góndola sea cada vez más alto, si bien no se ha movido durante el 2018 al mismo ritmo que la inflación, se ha actualizado con lo cual esto también presiona a mayores brechas de precios entre el origen del vino y su colocación en góndola. El límite de este aumento de precios en góndola es la demanda del consumidor ya que su poder adquisitivo, como se mencionó, no alcanza a compensar la inflación doméstica.
- Ambos extremos del indicador analizado son importantes monitorearlos. Por un lado, mantener el precio del productor hace que pueda obtener rentabilidad y que su



participación en la rentabilidad de la cadena sea acorde a sus costos. Por otro lado si el precio en góndola sigue subiendo, se acentuará la evidencia de la caída en el consumo generando aún mayores stocks y presionando a un menor precio para el productor.