

Sectorial
CAVA
Informe
Econòmic

13-Gener-2016

Extracte / resum de la presentació
del Informe Econòmic Sector Cava
el 13 de gener del 2016 al Consell
Regulador del Cava

Ponent: Ferran Escura Serés
Soci-director de Bufete Escura
Tlf. 934940131
Email: escura@escura.com



Entorn econòmic

■ Índex de Preus al Consum (Novembre-2015)

1. Índices nacionales: general y de grupos

| Grupo | Índice | % Variación | | | Repercusión | |
|---------------------------------------|--------|-------------|---------------------|-------|-------------|---------------------|
| | | Mensual | En lo que va de año | Anual | Mensual | En lo que va de año |
| ÍNDICE GENERAL | 103,8 | 0,4 | 0,3 | -0,3 | | |
| 1. Alimentos y bebidas no alcohólicas | 106,9 | -0,2 | 1,8 | 1,7 | -0,037 | 0,338 |
| 2. Bebidas alcohólicas y tabaco | 115,7 | 0,0 | 1,4 | 1,2 | 0,000 | 0,039 |
| 3. Vestido y calzado | 112,3 | 5,1 | 2,6 | 0,6 | 0,378 | 0,201 |
| 4. Vivienda | 104,1 | 0,6 | -2,4 | -2,6 | 0,078 | -0,306 |
| 5. Menaje | 101,4 | 0,2 | 0,0 | 0,1 | 0,012 | 0,001 |
| 6. Medicina | 111,1 | 0,0 | 0,5 | 0,4 | 0,001 | 0,017 |
| 7. Transporte | 97,9 | 0,0 | -1,3 | -4,7 | 0,000 | -0,196 |
| 8. Comunicaciones | 85,4 | 0,0 | 0,5 | 0,5 | -0,002 | 0,019 |
| 9. Ocio y cultura | 98,8 | -0,2 | -0,9 | 0,7 | -0,011 | -0,065 |
| 10. Enseñanza | 116,9 | 0,0 | 0,5 | 0,5 | 0,001 | 0,009 |
| 11. Hoteles, cafés y restaurantes | 102,5 | -0,5 | 0,9 | 1,0 | -0,058 | 0,102 |
| 12. Otros bienes y servicios | 107,4 | 0,0 | 1,6 | 1,7 | 0,004 | 0,153 |

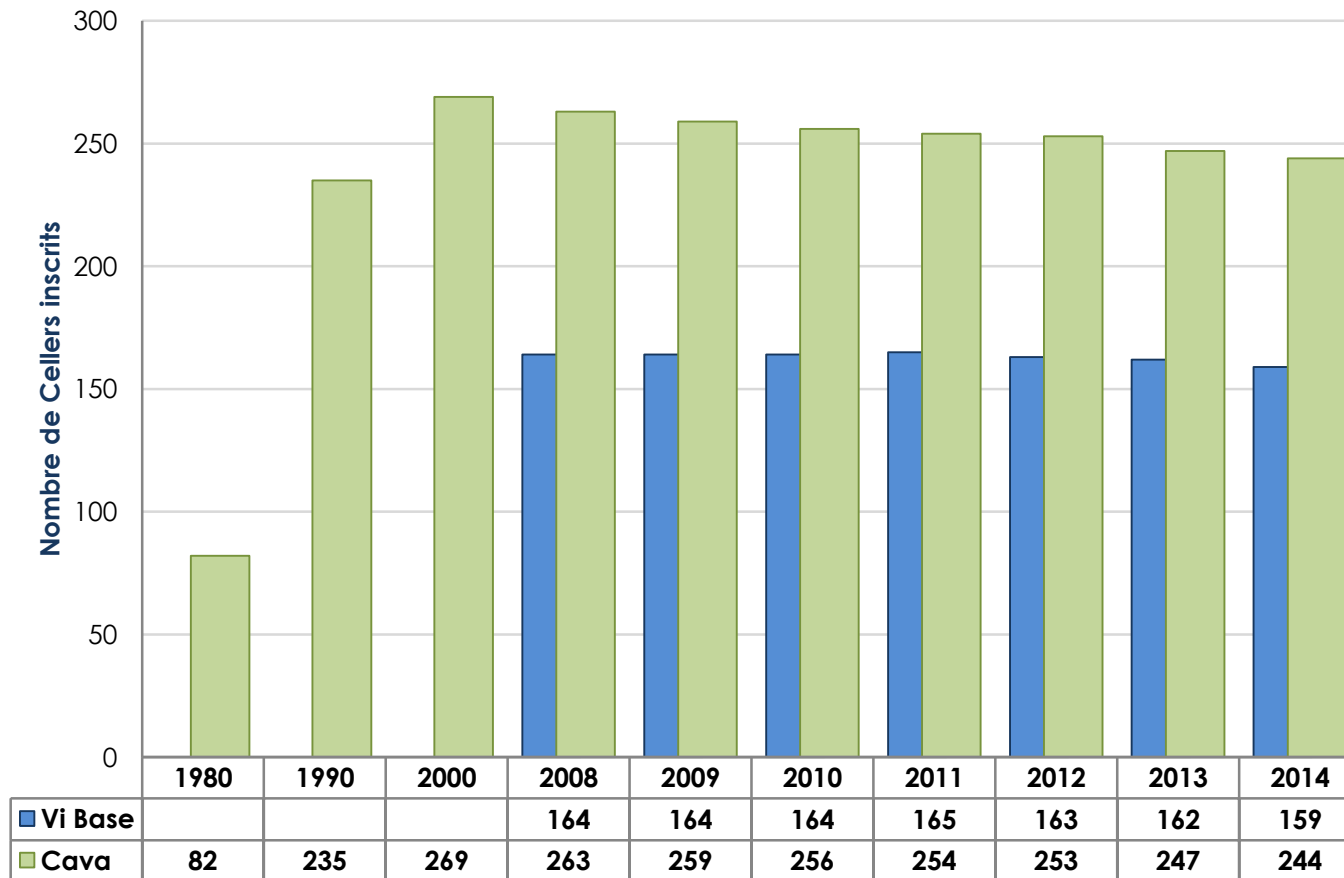
■ Índex de Preus al Consum (Catalunya – Novembre 2015)

4. Índices general y de grupos

| | Índice | % variación | | |
|---------------------------------------|--------|-------------|------------------------|-------|
| | | Mensual | En lo que va de año | Anual |
| Cataluña | | | | |
| ÍNDICE GENERAL | 105,0 | 0,3 | 0,4 | 0,0 |
| 1. Alimentos y bebidas no alcohólicas | 107,9 | -0,4 | 1,9 | 2,0 |
| 2. Bebidas alcohólicas y tabaco | 115,0 | 0,0 | 1,1 | 0,9 |
| 3. Vestido y calzado | 112,6 | 5,4 | 1,4 | 0,5 |
| 4. Vivienda | 106,0 | 0,5 | -1,7 | -1,8 |
| 5. Menaje | 104,1 | 0,3 | 0,5 | 0,8 |
| 6. Medicina | 113,7 | 0,0 | 0,2 | 0,3 |
| 7. Transporte | 97,4 | 0,1 | -1,1 | -4,7 |
| 8. Comunicaciones | 85,3 | 0,0 | 0,5 | 0,5 |
| 9. Ocio y cultura | 100,7 | -0,3 | -0,7 | 1,1 |
| 10. Enseñanza | 121,4 | 0,0 | 1,1 | 1,1 |
| 11. Hoteles, cafés y restaurantes | 103,6 | -0,8 | 1,0 | 1,1 |
| 12. Otros | 109,5 | 0,0 | 2,0 | 2,0 |

Dades del sector

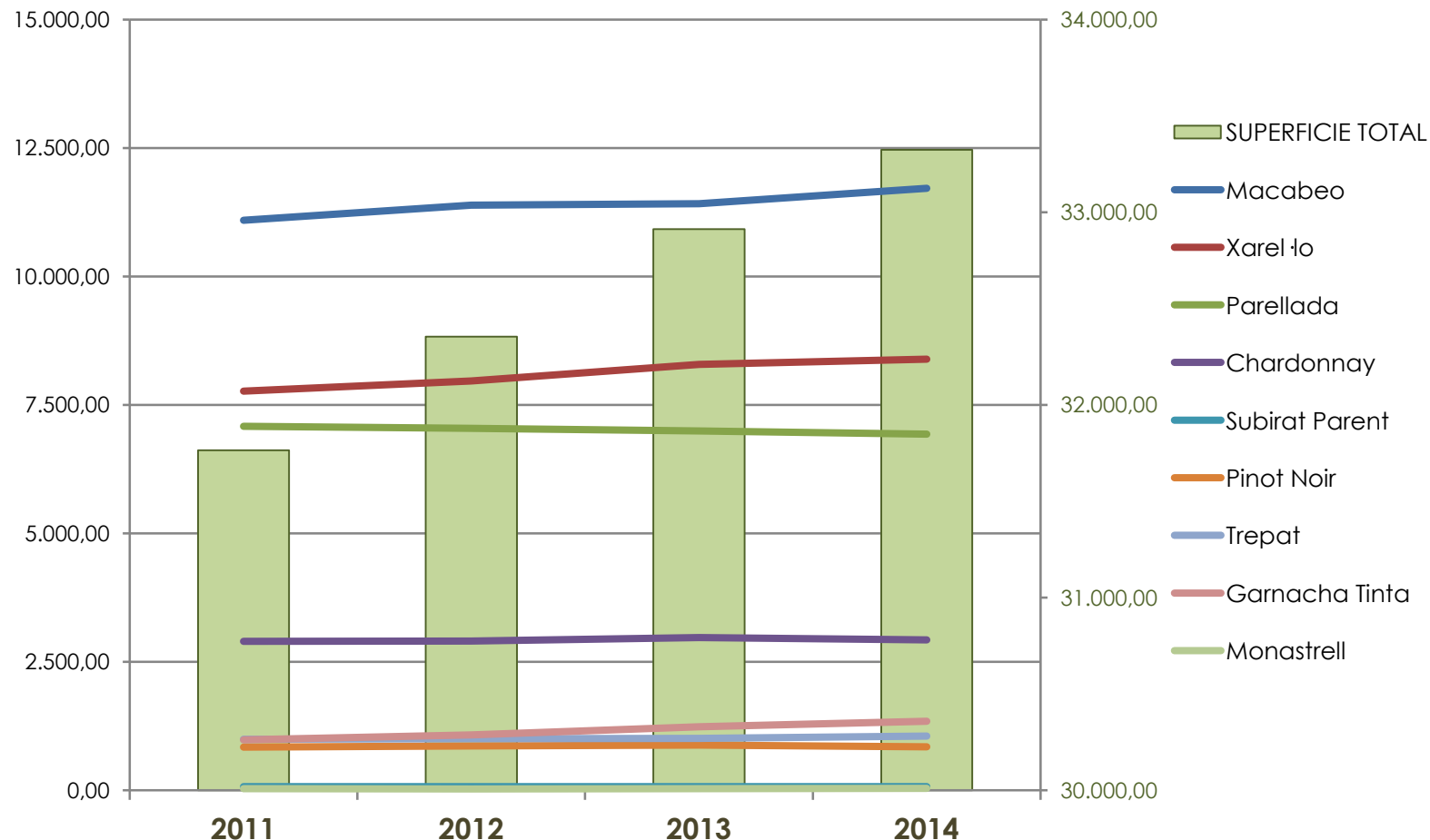
■ Evolució del nombre de Cellers productors de Vi Base i Cava:



* Dades extretes de la base de dades de l Consell Regulador del Cava

■ Superfície inscrita de hectàrees dedicades a la producció:

Superfície inscrita (Has)



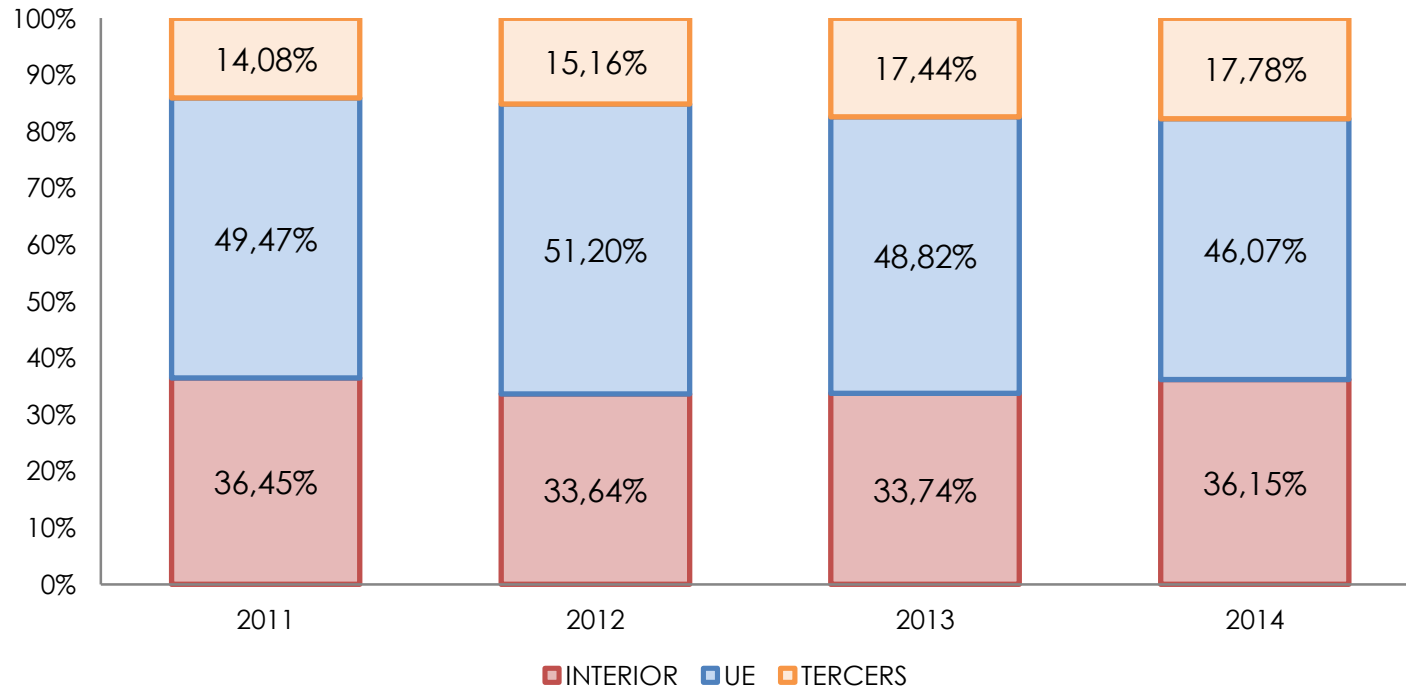
* Dades extretes de la base de dades de l'Consell Regulador del Cava

■ Evolució de la producció de cava en milers d'ampolles (percentatges)

| ANY | M.INTERIOR | % INT. | M.EXTERIOR | % EXT. |
|------|------------|--------|------------|--------|
| 1900 | | | | |
| 1910 | | | | |
| 1920 | | | | |
| 1930 | | | | |
| 1940 | | | | |
| 1950 | | | | |
| 1960 | | | | |
| 1970 | | | | |
| 1980 | 72.000 | | | |
| 1985 | 82.650 | 14,8% | | |
| 1990 | 92.500 | 11,9% | | |
| 1995 | 83.000 | -10,3% | | |
| 2000 | 99.732 | 20,2% | 97.019 | |
| 2001 | 97.368 | -2,4% | 106.213 | 9,5% |
| 2002 | 96.646 | -0,7% | 108.443 | 2,1% |
| 2003 | 97.816 | 1,2% | 116.832 | 7,7% |
| 2004 | 100.103 | 2,3% | 121.275 | 3,8% |
| 2005 | 93.501 | -6,6% | 128.901 | 6,3% |
| 2006 | 101.336 | 8,4% | 123.572 | -4,1% |
| 2007 | 98.167 | -3,1% | 126.783 | 2,6% |
| 2008 | 89.130 | -9,2% | 138.920 | 9,6% |
| 2009 | 88.253 | -1,0% | 131.424 | -5,4% |
| 2010 | 95.641 | 8,4% | 149.160 | 13,5% |
| 2011 | 87.309 | -8,7% | 152.246 | 2,1% |
| 2012 | 81.825 | -6,3% | 161.407 | 6,0% |
| 2013 | 81.438 | -0,5% | 159.927 | -0,9% |
| 2014 | 87.580 | 7,5% | 154.708 | -3,3% |

* Dades extretes de la base de dades del Consell Regulador del Cava

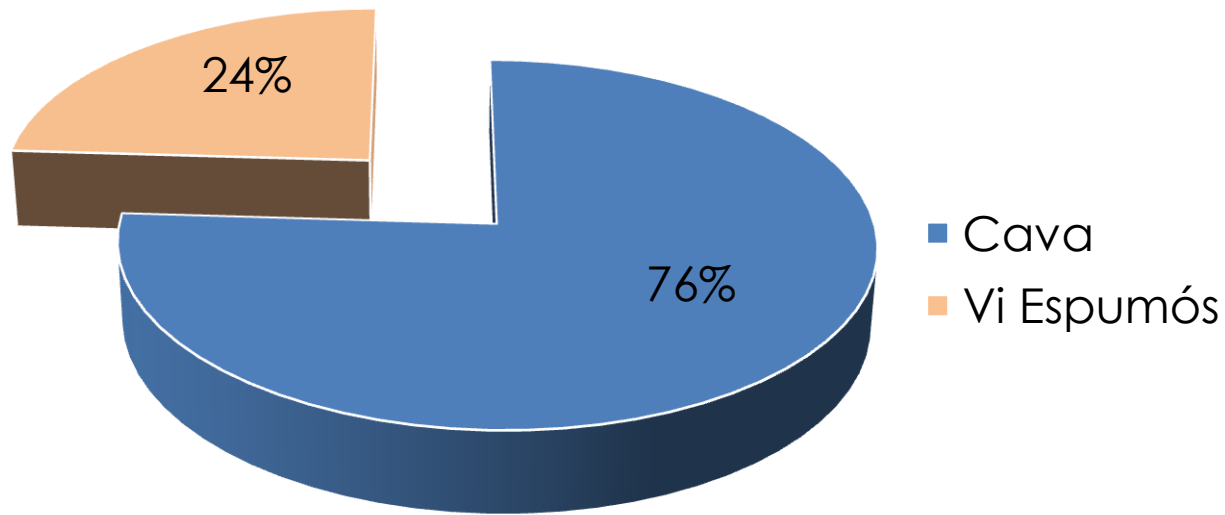
■ Repartiment de la producció segons el mercat de destí:



| ANY | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|----------|--------|--------|--------|--------|
| INTERIOR | 36,45% | 33,64% | 33,74% | 36,15% |
| UE | 49,47% | 51,20% | 48,82% | 46,07% |
| TERCERS | 14,08% | 15,16% | 17,44% | 17,78% |

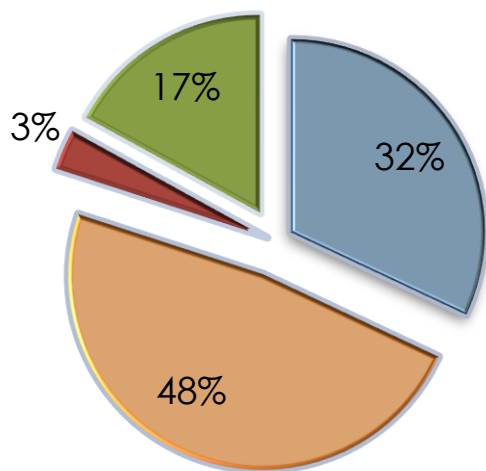
* Dades extretes de la base de dades de la Generalitat de Catalunya

■ Producció de CAVA en relació amb el Vi Espumós a Espanya



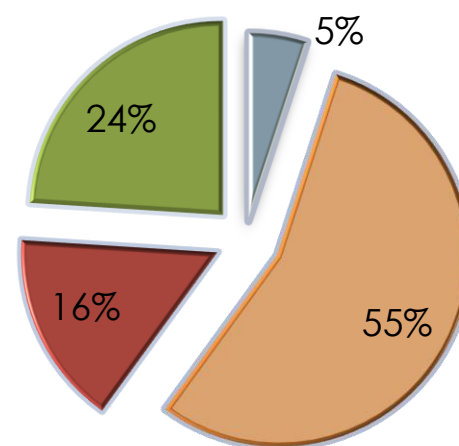
■ Producció cava segons tipus

| MERCAT INTERIOR | |
|--------------------------|----|
| tipus de cava | % |
| BRUT NATURE I EXTRA BRUT | 32 |
| BRUT | 48 |
| SEC | 3 |
| SEMISEC | 17 |



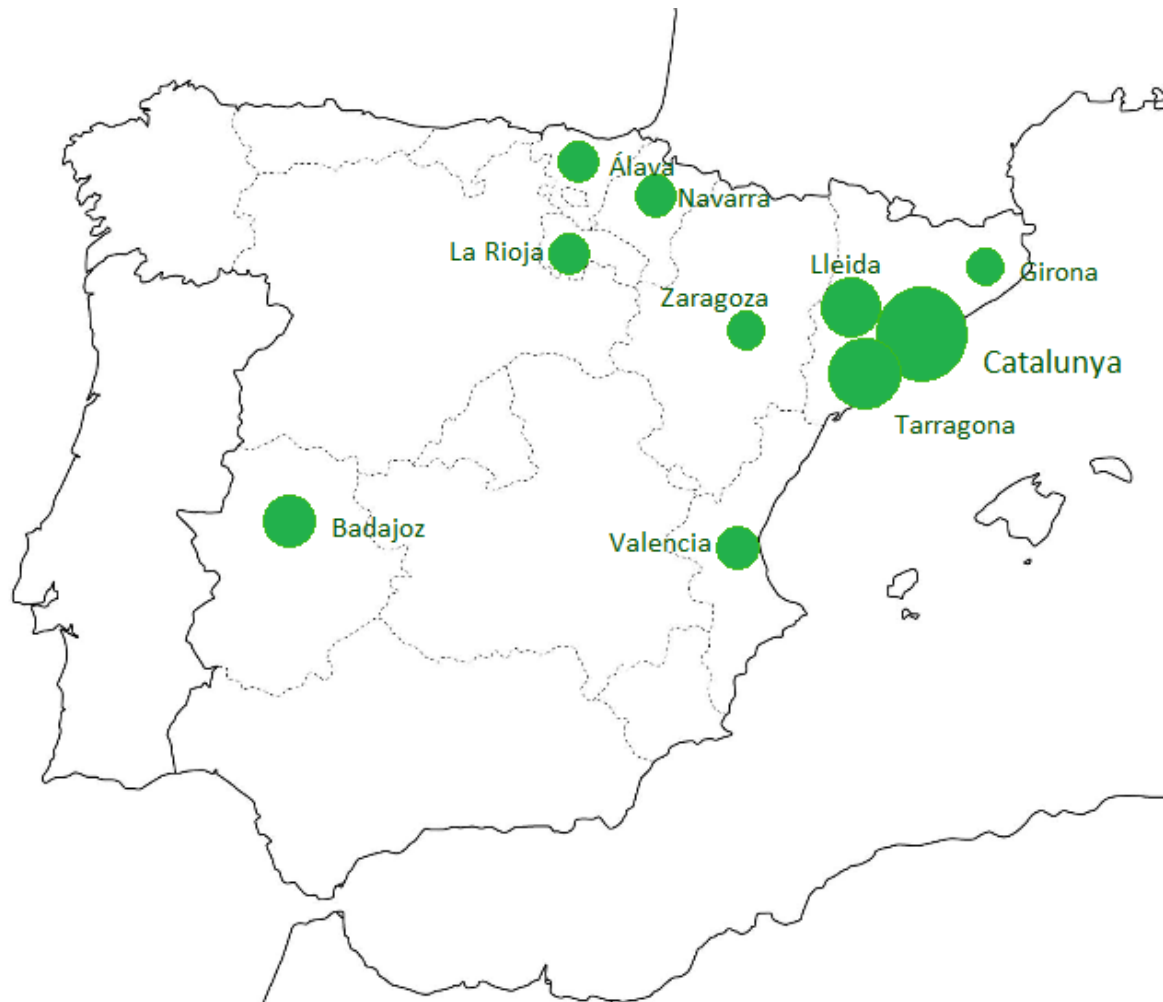
■ BRUT NATURE I EXTRA BRUT ■ BRUT ■ SEC ■ SEMISEC

| MERCAT EXTERIOR | |
|--------------------------|----|
| tipus de cava | % |
| BRUT NATURE I EXTRA BRUT | 5 |
| BRUT | 55 |
| SEC | 16 |
| SEMISEC | 24 |



■ BRUT NATURE I EXTRA BRUT ■ BRUT ■ SEC ■ SEMISEC

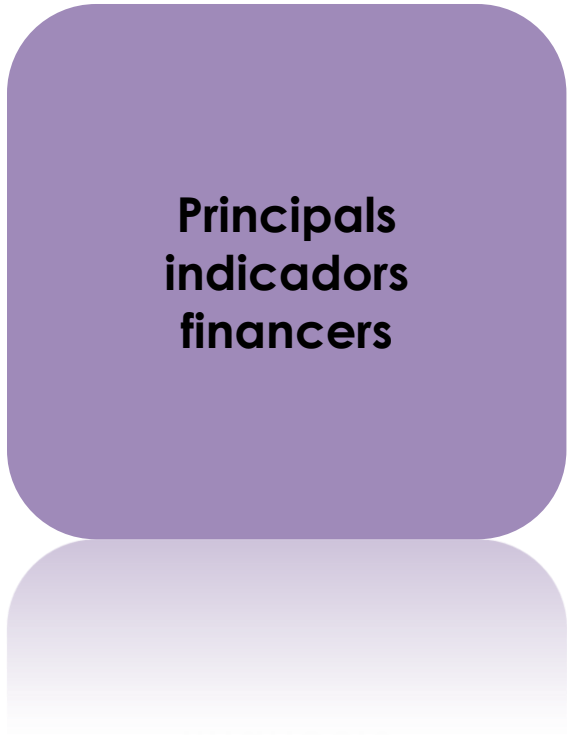
- Àrees de producció de cava



* Dades extretes de la base de dades de l'ICEX

■ Distribució del consum per zones Geogràfiques





**Principals
indicadors
financers**

■ Anàlisi del compte de resultats

Dades acumulades de les 79 empreses que compleixen els requisits descrits al preàmbul **sense cap tipus de segmentació**.

| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|--------------------------|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| VENDES | 9.289.327 | 10.994.107 | 11.027.367 | 10.803.761 | 10.297.448 |
| COST DIRECTE | - 4.818.262 | - 5.648.321 | - 5.989.398 | - 6.162.178 | - 5.954.785 |
| MARGE | 4.471.065 | 5.345.786 | 5.037.968 | 4.641.584 | 4.342.663 |
| COST DE PERSONAL | - 1.320.494 | - 1.271.908 | - 1.308.344 | - 1.188.089 | - 1.170.206 |
| VARIACIÓ D'EXISTENCIES | - 238.769 | - 225.525 | 21.776 | 22.980 | 41.494 |
| ALTRES | 203.023 | 255.698 | 230.333 | 275.786 | 247.386 |
| AMORTITZACIONS | - 347.672 | - 347.317 | - 334.929 | - 299.034 | - 299.774 |
| DESPESES D'ESTRUCTURA | - 2.618.513 | - 3.502.222 | - 3.404.025 | - 3.219.286 | - 3.044.918 |
| RESULTAT ORDINARI | 148.641 | 254.511 | 242.780 | 233.940 | 116.645 |
| RESULTAT FINANCER | 63.755 | - 227.847 | 85.268 | - 110.732 | - 62.957 |
| BAIT | 212.396 | 26.665 | 328.048 | 123.208 | 53.688 |

*Imports en Euros

■ Anàlisi del compte de resultats

Quadre resum on es mostra la mitja de les empreses que formen part de la mostra segmentada per import de la xifra de negocis en tres grups.

| DADES 2014 | 10 Empreses | | 37 Empreses | | 32 Empreses | | 79 Empreses | |
|--------------------------|----------------------|---------------|---------------------|---------------|-------------------|---------------|----------------------|---------------|
| | M10 | | M600 | | Mcell | | TOTAL | |
| VENDES | 71.761.925,71 | 100,0% | 2.364.767,07 | 100,0% | 261.960,73 | 100,0% | 10.297.447,87 | 100,0% |
| COST DIRECTE | - 42.048.912,82 | -58,6% | - 1.251.938,69 | -52,9% | - 113.036,16 | -43,2% | - 5.954.785,03 | -57,8% |
| MARGE | 29.713.012,89 | 41,4% | 1.112.828,38 | 47,1% | 148.924,57 | 56,8% | 4.342.662,85 | 42,2% |
| COST DE PERSONAL | - 7.375.861,30 | -10,3% | - 435.189,97 | -18,4% | - 80.800,27 | -30,8% | - 1.170.205,70 | -11,4% |
| VARIACIÓ D'EXISTENCIES | 149.088,62 | 0,2% | 48.047,39 | 2,0% | 293,49 | 0,1% | 41.494,07 | 0,4% |
| ALTRES | 1.714.240,30 | 2,4% | 50.548,37 | 2,1% | 16.587,02 | 6,3% | 247.385,79 | 2,4% |
| AMORTITZACIONS | - 1.756.368,09 | -2,4% | - 138.890,05 | -5,9% | - 30.610,41 | -11,7% | - 299.774,00 | -2,9% |
| DESPESES D'ESTRUCTURA | - 21.873.327,51 | -30,5% | - 520.659,56 | -22,0% | - 79.713,35 | -30,4% | - 3.044.917,80 | -29,6% |
| RESULTAT ORDINARI | 570.784,91 | 0,8% | 116.684,55 | 4,9% | 25.318,95 | -9,7% | 116.645,20 | 1,1% |
| RESULTAT FINANCER | - 264.607,87 | -0,4% | - 53.307,34 | -2,3% | - 11.099,32 | -4,2% | - 62.957,32 | -0,6% |
| BAIT | 306.177,04 | 0,4% | 63.377,21 | 2,7% | 36.418,27 | -13,9% | 53.687,88 | 0,5% |

*Imports en Euros

■ Anàlisi percentual per segments:

| M10 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|--------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| VENDES | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |
| COST DIRECTE | -51,7% | -54,9% | -57,7% | -58,6% |
| MARGE | 48,3% | 45,1% | 42,3% | 41,4% |
| COST DE PERSONAL | -10,3% | -10,6% | -9,8% | -10,3% |
| VARIACIÓ D'EXISTENCIES | -2,5% | 0,0% | 0,0% | 0,2% |
| ALTRES | 2,3% | 2,1% | 2,5% | 2,4% |
| AMORTITZACIONS | -2,7% | -2,6% | -2,4% | -2,4% |
| DESPESES D'ESTRUCTURA | -32,9% | -31,6% | -30,6% | -30,5% |
| RESULTAT ORDINARI | 2,1% | 2,3% | 2,1% | 0,8% |
| RESULTAT FINANCER | -2,0% | 1,0% | -0,8% | -0,4% |
| BAIT | 0,1% | 3,4% | 1,2% | 0,4% |

■ Anàlisi percentual per segments:

| M600 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|--------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| VENDES | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |
| COST DIRECTE | -49,7% | -49,8% | -52,4% | -52,9% |
| MARGE | 50,3% | 50,2% | 47,6% | 47,1% |
| COST DE PERSONAL | -21,7% | -21,8% | -20,1% | -18,4% |
| VARIACIÓ D'EXISTENCIES | 2,2% | 2,8% | 1,8% | 2,0% |
| ALTRES | 2,8% | 1,7% | 2,4% | 2,1% |
| AMORTITZACIONS | -6,9% | -6,5% | -6,1% | -5,9% |
| DESPESES D'ESTRUCTURA | -21,4% | -23,8% | -22,1% | -22,0% |
| RESULTAT ORDINARI | 5,3% | 2,6% | 3,4% | 4,9% |
| RESULTAT FINANCER | -2,7% | -2,4% | -2,5% | -2,3% |
| BAIT | 2,6% | 0,2% | 0,9% | 2,7% |

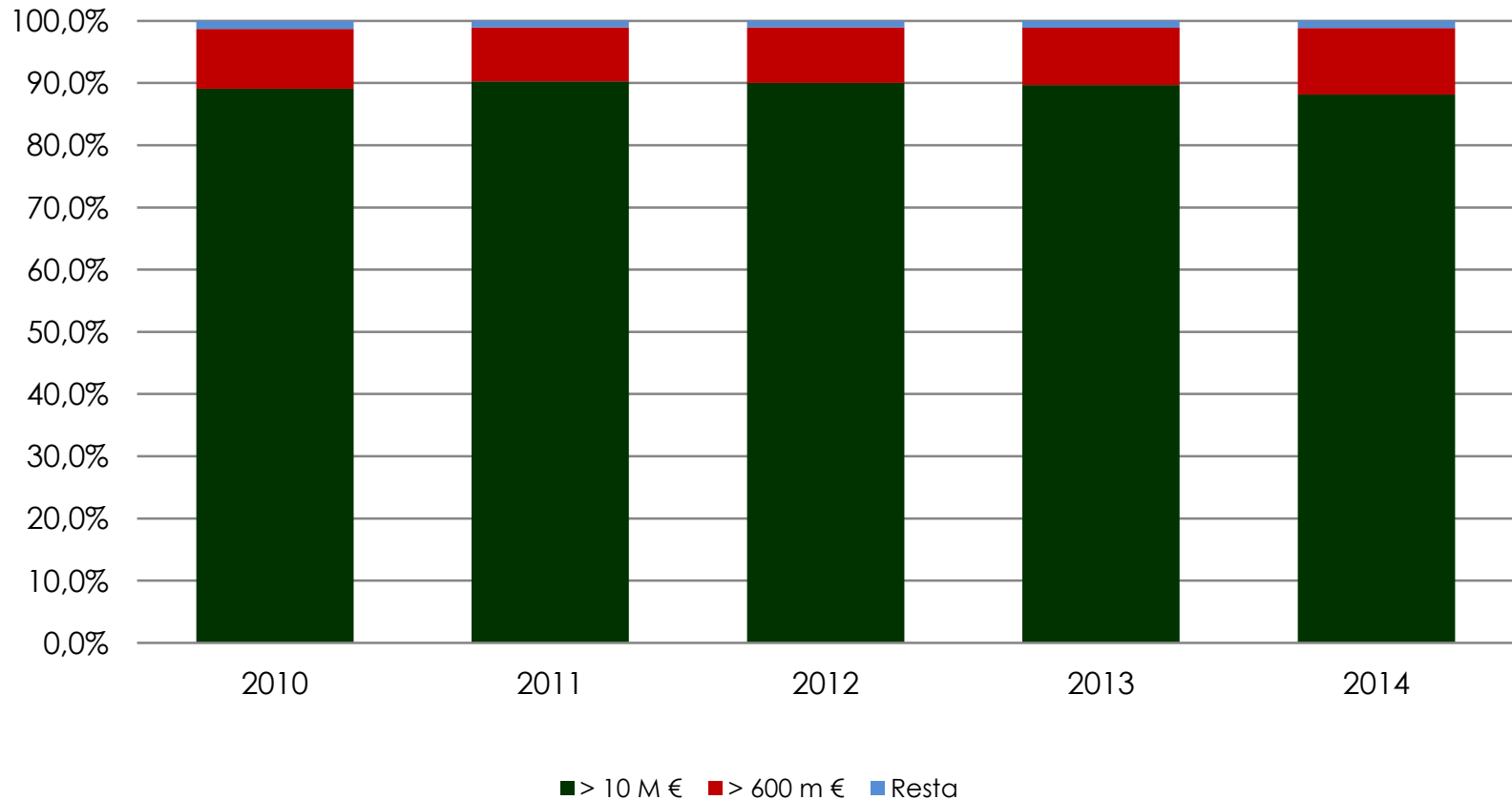
■ Anàlisi percentual per segments:

| MCell | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|--------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| VENDES | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |
| COST DIRECTE | -36,6% | -38,9% | -40,5% | -43,2% |
| MARGE | 63,4% | 61,1% | 59,5% | 56,8% |
| COST DE PERSONAL | -36,0% | -36,0% | -32,4% | -30,8% |
| VARIACIÓ D'EXISTENCIES | 5,1% | -0,8% | 1,1% | 0,1% |
| ALTRES | 4,7% | 6,1% | 6,9% | 6,3% |
| AMORTITZACIONS | -12,2% | -11,8% | -7,9% | -11,7% |
| DESPESES D'ESTRUCTURA | -32,4% | -31,9% | -29,8% | -30,4% |
| RESULTAT ORDINARI | -7,4% | -13,3% | -2,7% | -9,7% |
| RESULTAT FINANCER | 0,9% | 5,0% | -3,5% | -4,2% |
| BAIT | -6,5% | -8,3% | -6,1% | -13,9% |

■ Anàlisi percentual per segments:

| TOTAL | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|--------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| VENDES | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |
| COST DIRECTE | -51,4% | -54,3% | -57,0% | -57,8% |
| MARGE | 48,6% | 45,7% | 43,0% | 42,2% |
| COST DE PERSONAL | -11,6% | -11,9% | -11,0% | -11,4% |
| VARIACIÓ D'EXISTENCIES | -2,1% | 0,2% | 0,2% | 0,4% |
| ALTRES | 2,3% | 2,1% | 2,6% | 2,4% |
| AMORTITZACIONS | -3,2% | -3,0% | -2,8% | -2,9% |
| DESPESES D'ESTRUCTURA | -31,9% | -30,9% | -29,8% | -29,6% |
| RESULTAT ORDINARI | 2,3% | 2,2% | 2,2% | 1,1% |
| RESULTAT FINANCER | -2,1% | 0,8% | -1,0% | -0,6% |
| BAIT | 0,2% | 3,0% | 1,1% | 0,5% |

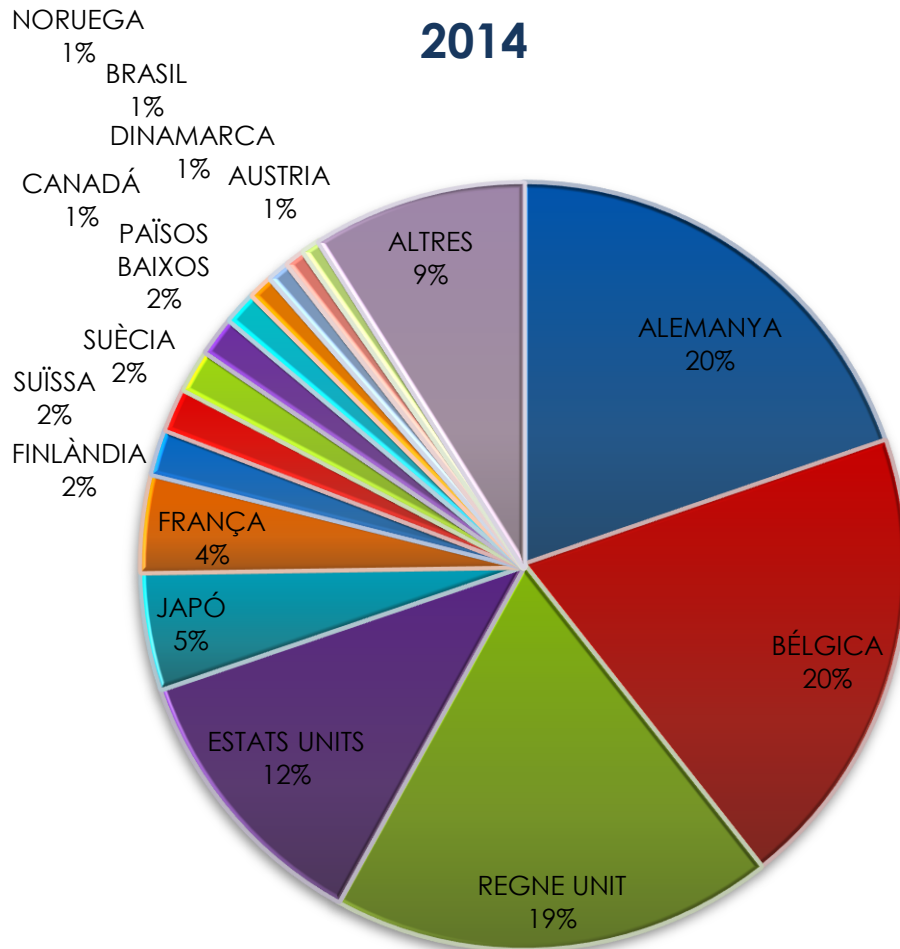
■ Com es reparteixen les vendes del sector del CAVA?



Es pot observar com les empreses que facturen més de 10 M€ són les que aporten major benefici al sector tot i que està en caiguda els darrers 3 anys. Els cellers que facturen menys de 10 M€ però més de 600 m€ són les que porten un creixement sostingut. Els petits cellers continuen la davallada de resultats.

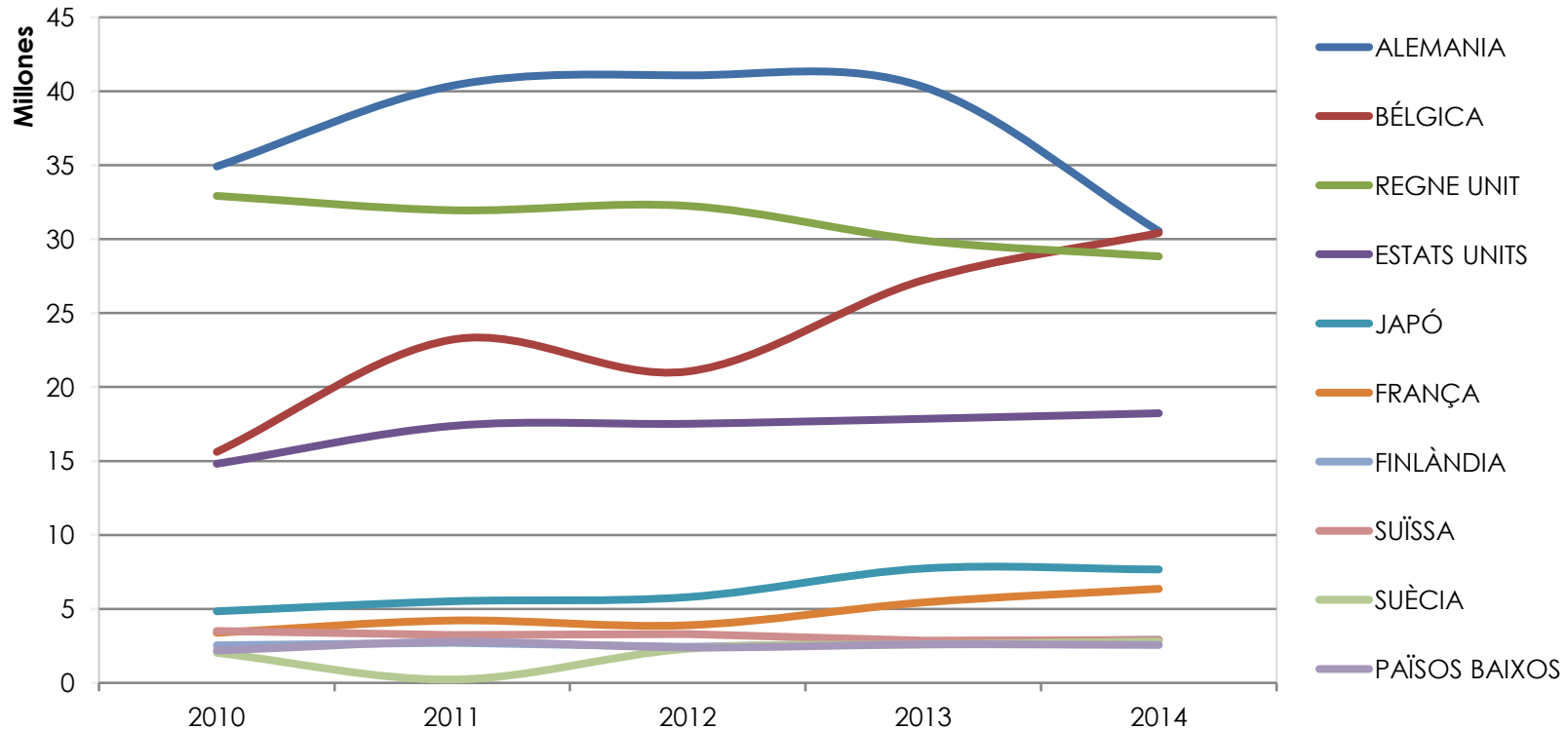
**Exportació del
sector del cava**

■ Destinacions de les exportacions del sector del cava:



- La primera destinació de les ampolles de cava continua sent Alemanya (20%) però amb 140 mil ampolles només de diferència de Bèlgica (20%) que ha pujat més d'un 11% respecte l'any 2013.
- El top 10 del mercat exterior ocupa un 86,1% de les exportacions anuals de 2014, està poc diversificat.
- Entre les principals destinacions destaquen: Brasil (30%), Lituània (70%), Xina (104%) i Paraguai (61%) amb creixements i volums molt representatius.

■ Mercat del Cava a la U.E.:



Els 3 principals compradors de cava a nivell europeu són Alemanya, Bèlgica i Regne Unit en aquest ordre. Alemanya manté la primera posició però ha sofert una forta caiguda de les importacions de CAVA.



Conclusions

- L'estructura del sector del cava a Catalunya, presenta un elevat grau de concentració, especialment a Catalunya, amb un reduït nombre d'empreses que concentren la major part de les vendes. Es manté a l'últim exercici.
- A l'any 2014, les grans empreses del sector del cava continuen la davallada de vendes amb caigudes de gairebé un 9,1 % i el que preocupa més al sector que és la caiguda de Beneficis.
- Les empreses que venen per sobre del 600 m€ però sense ser gran productor de cava estan aconseguint una millora de la xifra de vendes i del seu resultat, degut a la ràpida adequació al mercat.
- Pel que fa als petits productors de cava, les pèrdues no paren d'augmentar tot i que han millorat la xifra de vendes amb una millora de l'autofinanciació amb les ampliacions de capital i reinversió de beneficis aquells que ho generen.



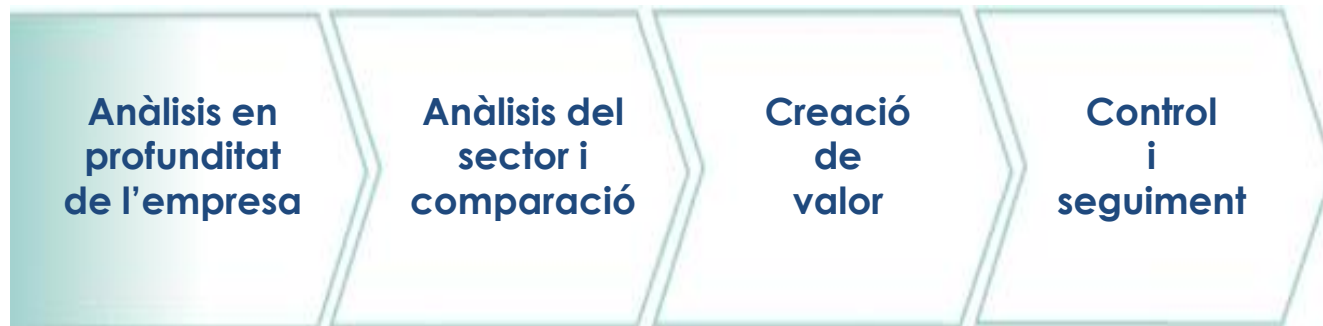
- Per part dels cellers de reduïda dimensió la recerca d'ingressos alternatius, per la impossibilitat de créixer en els seus marges de rendibilitat en relació als costos, serà un factor clau.
- La política de preus i producte de baix preu i qualitat difícilment pot suportar el cost d'estructura d'una bodega.
- La pregunta que els agents econòmics es fan és si el sector té futur a mitjà i llarg termini. La resposta, està condicionada a determinats reptes que el sector s'està ja enfrontant.



- 1- Adaptar la producció a les futures demandes, per tipologia de producte i quantitat.
- 2- Especialització en mercats exteriors
- 3- Buscar fonts de finançament alternatives

ESCURA CONSULTING

La metodologia d'Escura Consulting a l'àrea de consultoria està basada en procediments àmpliament reconeguts, i que s'estructuren en quatre fases:



El servei de consultoria d'Escura Consulting ofereix diferents accions de consultoria definides amb precisió que brinden a les empreses l'ajuda que busquen, posant de manifest les seves fortaleeses econòmiques i reforçant-ne les seves debilitats.



Servei de Consultoria al Sector del Cava

Escura Consulting posa a disposició de les empreses del sector del Cava un **servei de consultoria empresarial específica** consistent en:

- Assessorament a les empreses en relació a les seves fortaleses i debilitats, en especial incidència en **optimització de resultats i reducció de costos**.
- Metodologia que desenvolupem consisteix en tres fases:
 - Anàlisis de les comptes i de les particularitats del celler.
 - Posicionar les comptes del celler en relació a les mitges del sector.
 - Aportar les conclusions al celler en qüestió proposant-li mesures per optimitzar la seva gestió i resultats.