

Sector del Cava: els mitjans i grans aguanten, els petits necessiten diversificar

?Augmenten les vendes de cava al mercat nacional, però retrocedeixen en l'àmbit d'exportació segons un informe del bufet d'advocats Escura coordinat per les patronals Pimecava i l'Institut del Cava | Ambdues patronals han insistit en la necessitat de treballar per posar en valor la qualitat a través dels caves Prèmium.

L'estudi del bufet Escura conclou que el sector aguanta bé tot i que redueix beneficis (l'informe recull dades del 2011 al 2014) essent les mitjanes i les grans empreses les que augmenten les vendes. Així doncs, un 88% de les ampolles venudes són de 10 empreses amb facturacions de més de 10 milions d'euros. Les empreses mitjanes aguanten també força bé, i són les petites les que necessiten diversificar els seus negocis amb activitats paral·leles com l'enoturisme. Aquestes, després de 4 anys consecutius de pèrdues, han d'apostar inequívocament per la qualitat.

L'informe també destaca la davallada de vendes del 9%. El mercat exterior és el que està patint més aquest descens, l'uropeu concretament. Tot i que el cava està consolidat en mercats com l'Alemanya, el Belga o l'anglès, la caiguda de vendes ha estat del 3,3%. El sector coincideix en què el problema dels baixos preus s'ha d'abordar, i segons el bufet Escura, aquestes dades denoten que "*alguna cosa s'està fent malament*".

El tipus de cava més venut tant en l'àmbit nacional com en exportació va ser el brut, seguit pel brut nature i extra brut en l'àmbit nacional, i pel semisec i sec a l'exportació. Dels 87 milions d'ampolles que es van vendre al mercat espanyol, el 46,5 per cent van ser a Catalunya, seguida per les Balears, amb un 15 per cent, i del sud d'Espanya, amb un 12 per cent.

De totes maneres el sector posa èmfasi en que s'albiren millors resultats econòmics pel que fa als números del 2015. Quan el consell regulador els faci públics, d'aquí a uns mesos, sortirem de dubtes.