

Observatori de la vinya, el vi i el Cava

Butlletí n. 2 – SETEMBRE 2007

Introducció

Aquest butlletí correspon a la segona publicació de l'Observatori de la Vinya, el Vi i el Cava de Catalunya.

En el primer butlletí es feia un anàlisi global sobre el sector vitivinícola català, diferenciant la **fase agrària**, la **fase vinícola** i la **fase comercial i de consum** del sector.



Dins la fase agrària, es feia esmena sobre les superfícies i explotacions vitícoles a Catalunya, l'especialització d'aquestes en la producció de vi de qualitat, les produccions agràries i la mà d'obra en el sector.

En la fase vinícola, s'analitzaren les produccions de vi a Catalunya, tant a nivell varietal com per denominacions d'origen, juntament amb una petita esmena a l'estructura del sector vinícola.

En el darrera fase, comercialització i consum, s'estudia el consum de vi i el comerç exterior, la seva evolució i tendències a Catalunya i a Espanya i, la comercialització de les Denominacions d'Origen catalanes.

En el present butlletí s'inicia l'anàlisi sobre el preu en la cadena comercial del vi, des dels preus percebuts pels productors, diferenciant entre el raïm i els diferents tipus de vi base, fins als preus al consum.

En quant als preus estudiats, les dades es mostren en **euros constants**, el que fa referència a una sèrie de preus els quals s'ha eliminat el efecte de la inflació, prenent com a base un any, per tal de poder comparar unitats monetàries de diferents anys. Únicament en l'apartat dels preus al consum, que els resultats es donen en **euros corrents** ja que les dades observades són actuals (2007).

Aquests s'analitzen a partir de la informació disponible, diferenciant tipus de vins. Tanmateix, es realitza la primera observació de preus en establiments comercials, a partir de la selecció d'uns vins i caves de referència.

Segons l'establert en la definició de les actuacions de l'Observatori de la Vinya, el Vi i el Cava, aquestes observacions tindrà una continuïtat en successius butlletins, en format gràfic- numèric.

Joan Aguado i Masdeu

President de l'Observatori de la Vinya, el vi i el cava
Director general de l'INCAVI

II Butlletí sobre el sector vitivinícola a Catalunya

Setembre 2007

Participants en l'elaboració del I Butlletí

Xóan Elorduy (INCAVI) (xoan.elorduy@gencat.net)
José M Gil (CREDA – UPC – IRTA) (chema.gil@upc.edu)
Cristina Escobar (CREDA – UPC – IRTA) (cristina.escobar@upc.edu)
Francesc Reguant (DAR) (freguant@gencat.net)

Índex de continguts

1. Preus percebuts

- 1.1. Preu percebut pel pagès pel raïm de transformació
- 1.2. Preu percebut pel pagès pel raïm de transformació segons Varietat i Denominació d'Origen
- 1.3. Preu percebut en cooperativa pels diferents tipus de vins i most per consum fresc
 - 1.3.1. Vi blanc
 - 1.3.2. Vi negre
 - 1.3.3. Vi rosat
 - 1.3.4. Most per consum fresc
- 1.4. Evolució del preu percebut pels elaboradors de vi a dues zones vitivinícoles de Catalunya: Penedès i Camp de Tarragona.

2. Preus al consum

- 2.1. Preus en establiments comercials d'alimentació
- 2.2. Preus en botigues especialitzades

PREU DEL VI

1. PREUS PERCEBUTS

1.1. Preu percebut pel pagès pel raïm de transformació

Com s'observa a la figura 1, el preu percebut pel raïm s'ha mantingut pràcticament estable de l'any 2000 al 2006, tot i que amb una davallada important l'any 2004 que afecta sobretot als preus del 2004, però que seguidament es recupera i pren valors més elevats que els que s'havien obtingut anteriorment.

Fig. 1.
Evolució i tendència del preu mig anual percebut pel pagès (€ constants /100 Kg, base 2000) a Catalunya pel raïm de transformació durant el període del 2000 al 2006. Font: Gabinet tècnic. DAR



L'increment global del preu ha estat del 6,4%; en tractar-se de 7 campanyes l'increment interanual ha estat inferior a l'1% (*en aquest anàlisi no es té en compte l'efecte de la inflació*).

El preu mitjà del raïm a Catalunya dels anys estudiats és de 32,7 €/100 kg, essent el preu màxim de 35,3 €/100 kg i el mínim de 28,1 €/100 kg.

Segons el gràfic anterior, s'observen fluctuacions importants en el preu percebut pel pagès pel raïm.

Al **2004** es produeix una davallada important provocada per un **excés de collita** que, si ja la tendència era la reducció del preu degut als excedents de collita experimentats a partir del 2000, encara va fer disminuir més el preu.

Aquests excedents es van donar sobretot en vi negre.

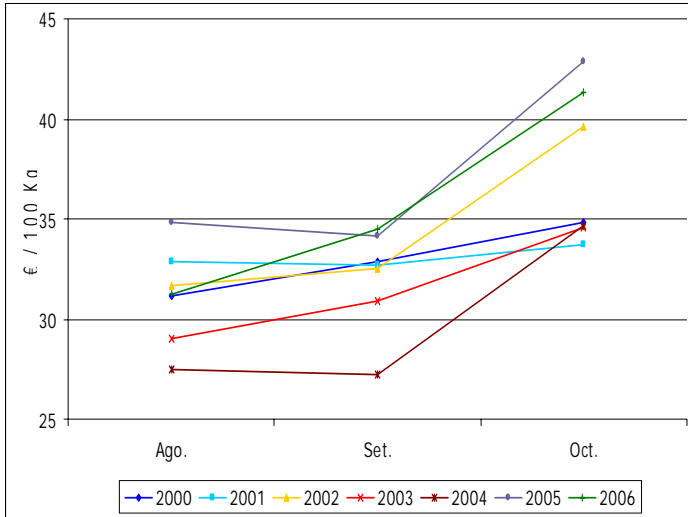
En aquest gràfic **s'inclouen tots els tipus de raïm**, independentment del tipus de varietat i el destí final (vi blanc, vi negre i cava).

El 2005, es produeix un augment del preu, degut a que l'oferta es va reduir, mantenint-se en uns nivells similars al 2006.

Aquesta davallada de la producció, ha anat esmorteint la bossa de vi negre excedentària que es va produir i que va saturar el mercat. A comentar respecte l'obtenció del preu del raïm, que es tracta d'un mercat molt poc transparent i, per tant més fàcil d'obtenir errors d'ordre de magnitud.

En el següent apartat i, com a tasca de l'Observatori de la Vinya, el Vi i el Cava, es pretén aprofundir en la cerca de preus percebuts pel pagès diferenciant per varietats i denominacions d'origen.

Figura 2. Evolució estacional del preu percebut pel pagès (€ constants /100 Kg, base 2000) a Catalunya pel raïm de transformació. 2000 al 2006. Font: Gabinet tècnic. DAR*Dades disponibles únicament pels mesos d'agost, setembre i octubre



A la figura 2 s'expressa a part de la variació interanual, ja mostrada a la figura 1, la **variació estacional**. En tots els anys estudiats, el preu del raïm pren valors més elevats en el mes d'octubre, essent no significatives les diferències entre l'agost i el setembre.

1.2. Preu percebut pel pagès pel raïm de transformació segons Varietat i Denominació d'Origen

Com ja s'ha comentat, es pretén aprofundir en la cerca de preus percebuts pel pagès **diferenciant per varietats i denominacions d'origen**.

A continuació s'exposen els preus obtinguts per diverses fonts fins a la data. Com observaran, la informació no és completa però, des de l'Observatori de la Vinya, el Vi i el Cava, es pretén anar completant-la fins a poder fer un anàlisi sobre les possibles diferències segons les D.O. i les varietats. Cal assenyalar que no ha estat possible obtenir dades de les DO Tarragona, pla de Bages, Costers del Segre, Montsant, Terra Alta i Cava.



Taules 1, 2, 3, 4, 5, 6 i 7. **Preu percebut pel pagès segons varietat. Cada taula correspon a una denominació d'origen.** Dades obtingudes dels Consells Reguladors de les Denominacions d'origen i/o dels cellers elaboradors i cooperatives.

DO ALELLA: Preus en €/kg i 10°			
VARIETATS	PREUS PER CAMPANYA		
	2004	2005	2006
Chardonnay*	1,202	1,202	0,781
Macabeu	0,42	0,42	0,42
Parellada	0,42	0,42	0,42
Pansa Blanca o Xarel·lo	0,42	0,42	0,42
*Expressat en €/kg i >10°			

DO CATALUNYA: Preus en €/kg i 10°			
VARIETATS	PREUS PER CAMPANYA		
	2004	2005	2006
Gewurztraminer	0,5409	0,5409	0,5541
Malv. de Sitges	0,3300	0,5110	0,5110
Picapoll	0,5409	0,6611	0,5409
Garnatxa*	0,3467 - 0,4207	0,3467 - 0,4207	0,3467 - 0,4207
	0,1440 - 0,1560	0,1440 - 0,1680	0,1440 - 0,2100
Syrah*	0,3467 - 0,4688	0,3467 - 0,4688	0,3390 - 0,4808
	0,2040 - 0,2100	0,2000 - 0,2160	0,1980 - 0,2220
*El primer valor correspon al preu pagat per cellers embotelladors si el grau alcohòlic $\geq 13\%$. El segon valor correspon al preu pagat per cellers elaboradors que venen a cellers embotelladors			

DO CONCA DE BARBERÀ: Preus en €/kg i 10°			
VARIETATS	PREUS PER CAMPANYA		
	2004	2005	2006
Cabernet sauvignon	0,21-0,39	0,24-0,42	0,24-0,42
Merlot	0,21-0,39	0,24-0,42	0,24-0,42
Pinot noir	0,24-0,42	0,24-0,42	0,24-0,42
Syrah	0,30-0,42	0,30-0,42	0,30-0,42
Trepat	0,18-0,30	0,21-0,33	0,21-0,33
Ull de llebre		0,18-0,36	0,18-0,36
Macabeu	0,16-0,24	0,16-0,24	0,16-0,24
Chardonnay	0,30-0,42	0,30-0,42	0,30-0,42
Parellada	0,15-0,22	0,16-0,24	0,16-0,24
Sauvignon blanc	0,30-0,42	0,30-0,42	0,30-0,42

DO EMPORDÀ: Preus en €/kg i 10°			
VARIETATS	PREUS PER CAMPANYA		
	2004	2005	2006
Chardonnay	0,66	0,70	0,70
Cabernet sauvignon	0,69	0,69	0,69
Merlot	0,69	0,69	0,69
Ull de llebre	0,51	0,63	0,63
Garnatxa blanca	0,36	0,39	0,39
Macabeu	0,27	0,32	0,32
Samsó	0,39	0,51	0,51
Garnatxa negra	0,51	0,63	0,63

DO Penedès: Preus en €/kg i 10°			
VARIETATS	PREUS PER CAMPANYA		
	2004	2005	2006
Macabeu	0,228	0,229	0,254
Xarel·lo	0,228	0,229	0,254
Parellada	0,24	0,246	0,272
Chardonnay	0,543	0,465	0,526
Ull de llebre	0,247	0,146	0,159
Monastrell	0,286	-	-
Cabernet sauvignon	0,465	0,354	0,361
Merlot	0,299	0,224	0,24

Dades obtingudes del sector cooperatiu. El preus de la campanya 2006 són estimatius.

DO PRIORAT: Preus en €/kg i >13,5°			
VARIETATS	PREUS PER CAMPANYA		
	2004	2005	2006
Garnatxa peluda	1,20	1,20	1,25
Cabernet sauvignon	1,32	1,32	1,35
Merlot	1,32	1,32	1,35
Syrah	1,32	1,32	1,35
Garnatxa blanca	0,75	0,90	0,90
Garnatxa negra	1,20	1,20	1,25
Samsó	1,02	1,02	1,10

Per vinyes velles de coster (principalment Garnatxa negra i Samsó), el preu mig és al voltant dels 2 €/kg

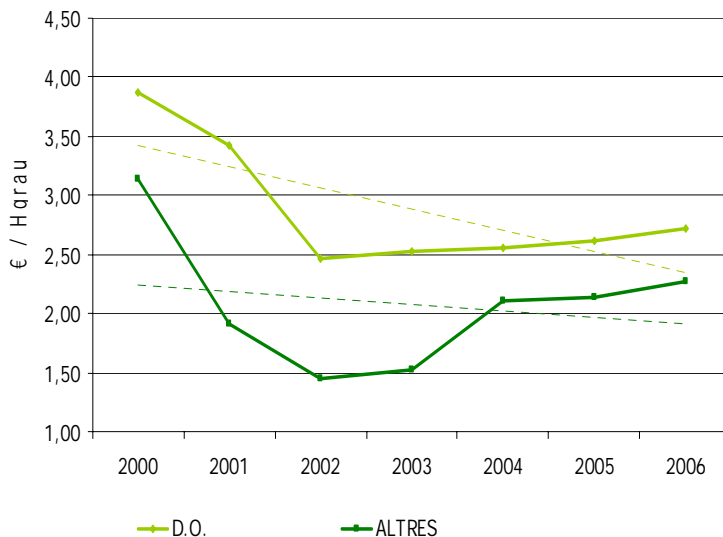
MITJANA DE LA PROVÍNCIA DE BARCELONA –SSTT DAR: Preus en €/kg i 10°			
VARIETATS	PREUS PER CAMPANYA		
	2004	2005	2006
Macabeu	0,2987	0,2843	0,2359
Xarel·lo	0,2987	0,2843	0,2359
Parellada	0,2987	0,2843	0,2359
Chardonnay	0,601	0,601	0,601
Ull de llebre, Cabernet sauvignon, Merlot, Pinot noir, Carinyena	0,2855	0,3004	0,2765

1.3. Preu percebut en cooperativa pel diferents tipus de vins i most per consum fresc

1.3.1. Vi Blanc

Com s'observa a la figura 3, el **preu percebut pel vi blanc**, tant amb D.O. com de taula, **ha anat disminuint** des de l'any 2000 fins a la darrera campanya. Es dona una davallada important des dels primers anys estudiats, que comença a recuperar-se a partir del 2002 i del 2003, però que no arriba a assolir els nivells anteriors.

Figura 3 **Evolució i tendència del preu mig anual percebut per la cooperativa (Euros constants/Hectograu; base 2000) a Catalunya pel Vi Blanc amb D.O. i de taula durant el període del 2000 al 2006.** Font: Gabinet tècnic. DAR



S'observa també que les diferències en el preu entre el vi de qualitat (D.O.) i el vi sense D.O., han anat disminuint en el període estudiat.

El decrement global pel vi blanc amb D.O. ha estat del 30%, xifra considerable. La davallada més forta de l'any 2002 respecte el 2000, que va ser del 36%.

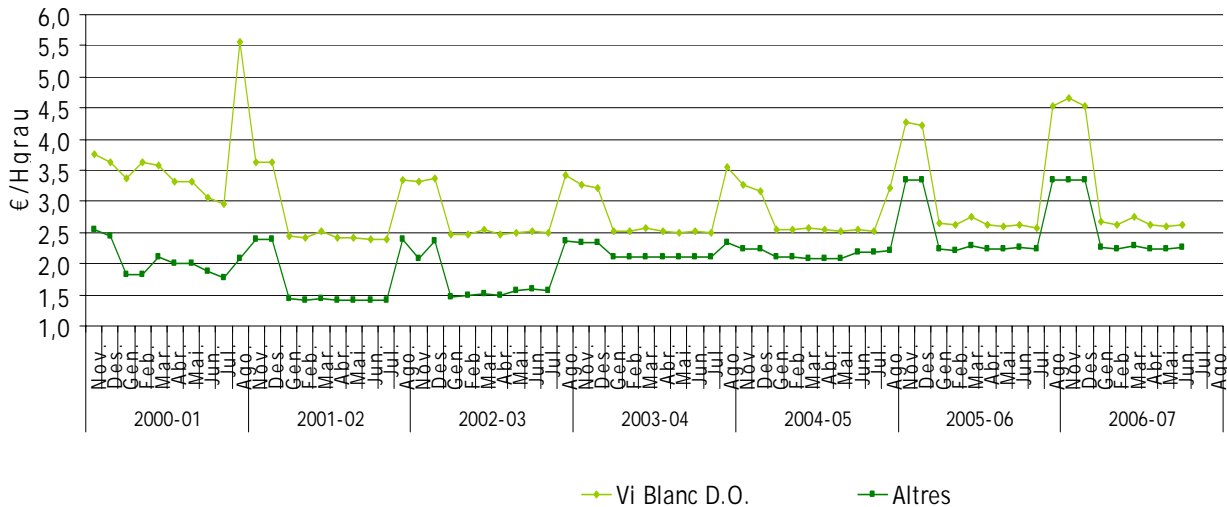
En el cas del vi blanc de taula, el decrement global ha estat del 28%, mentre que la de l'any

2002 respecte el 2000, va ser del 54%. Va ser durant aquests anys de major crisi (2001, 2002, 2003), en els que va haver una major diferència entre els preus percebuts pel vi blanc amb D.O. i de taula.

En quant a **l'evolució estacional** dels preus del vi blanc (VQPRD i de taula), s'observa com el preu es superior pels mesos d'agost, novembre i desembre, tot just a final i a inici de campanya. En aquests moments augmenta la demanda, ja sigui per aprovisionament de vi fins a la campanya següent, ja sigui per fer front a demandes de vi primerenques, amb una conseqüent pujada dels preus.

Figura 4. **Evolució estacional del preu percebut per la cooperativa (Euros constants/Hectograu; base 2000) a Catalunya pel Vi Blanc amb D.O. i de taula. 2000 al 2006.** Font: Gabinet tècnic. DAR

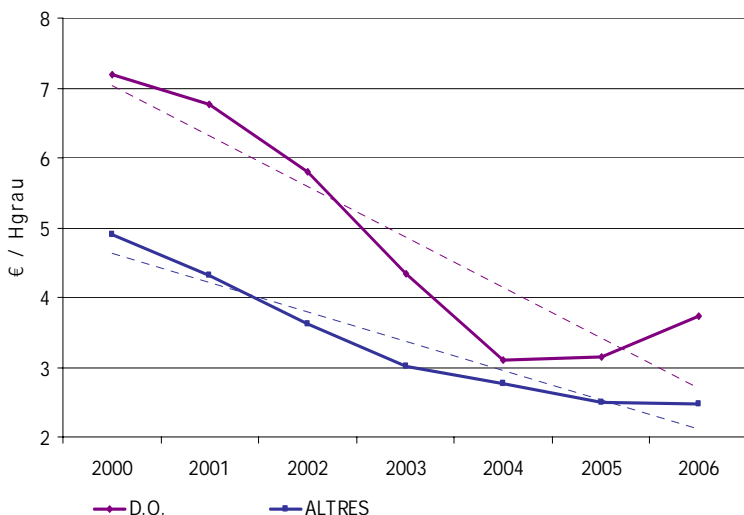
*Dades no disponibles pels mesos de setembre i octubre



1.3.2. Vi Negre

Com s'observa a la figura 5, el **preu percebut pel vi negre**, tant amb D.O. com sense, **ha anat disminuint** des de l'any 2000 fins a la darrera campanya, de la mateixa manera que succeïa amb el vi blanc.

Figura 5. **Evolució i tendència del preu mig anual percebut per la cooperativa (Euros constants/Hectograu; base 2000) a Catalunya pel Vi Negre amb D.O. i de taula durant el període del 2000 al 2006.** Font: Gabinet tècnic. DAR



Pel cas del vi de taula es dona una davallada constant que sembla estabilitzar-se a partir de l'any 2005. El decrement global per a aquest producte ha estat del 50%, xifra a tenir molt a compte pel les conseqüències que han pogut portar al sector.

En el cas del vi negre amb D.O., el declivi no ha estat tan constant sinó més pronunciat per uns anys -2003 i 2004-, però que es recupera a partir del 2005.

El decrement global pel vi negre amb D.O. també ha estat molt elevat, del 48%. Si es calcula el decrement entre l'any més favorable (2000) i el més desfavorable (2004), aquest és encara més important, assolint un 57%.

Igual que succeïa amb el vi blanc, les diferències de preu entre vi de qualitat (D.O.) i vi de taula es van escurçant. Sobretot, s'observa aquesta reacció quan els preus són més baixos.

Figura 6. **Evolució estacional del preu percebut per la cooperativa (Euros constants/Hectograu; base 2000) a Catalunya pel Vi Negre amb D.O. i de taula. 2000 al 2006.** Font: Gabinet tècnic. DAR.

*Dades no disponibles pels mesos de setembre i octubre per a les dues sèries. Tampoc agost i novembre pel vi negre de taula

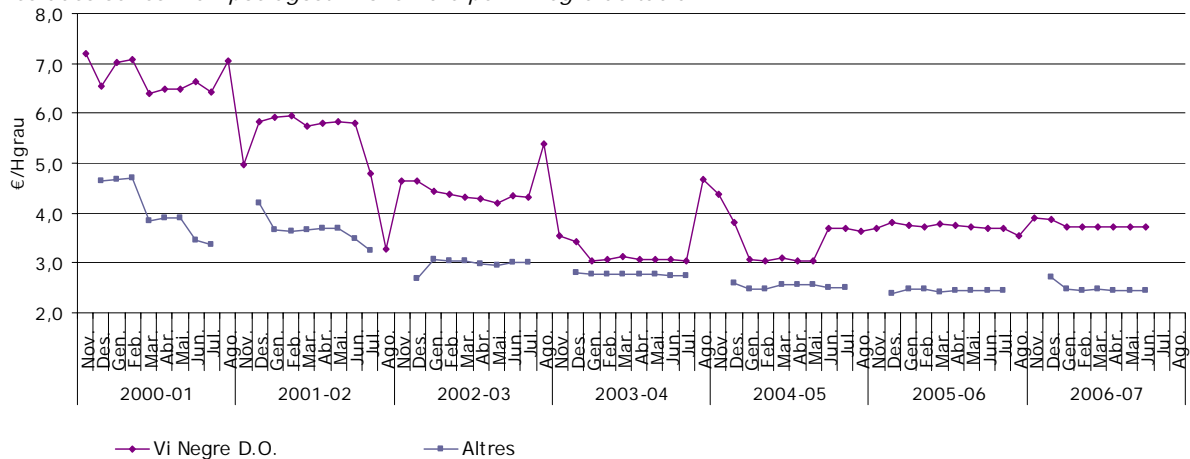
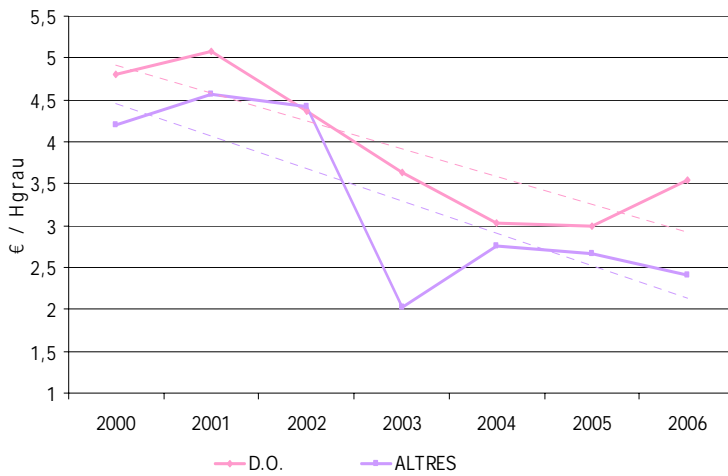


Figura 7. **Evolució i tendència del preu mig anual percebut per la cooperativa (Euros constants/Hectograu; base 2000) a Catalunya pel Vi Rosat amb D.O. i de taula durant el període del 2000 al 2006.** Font: Gabinet tècnic. DAR



En el cas del vi rosat de taula, el decrement global ha estat encara més fort, del 43%, mentre que la davallada més forta (del 2001 al 2003), va ser del 56%.

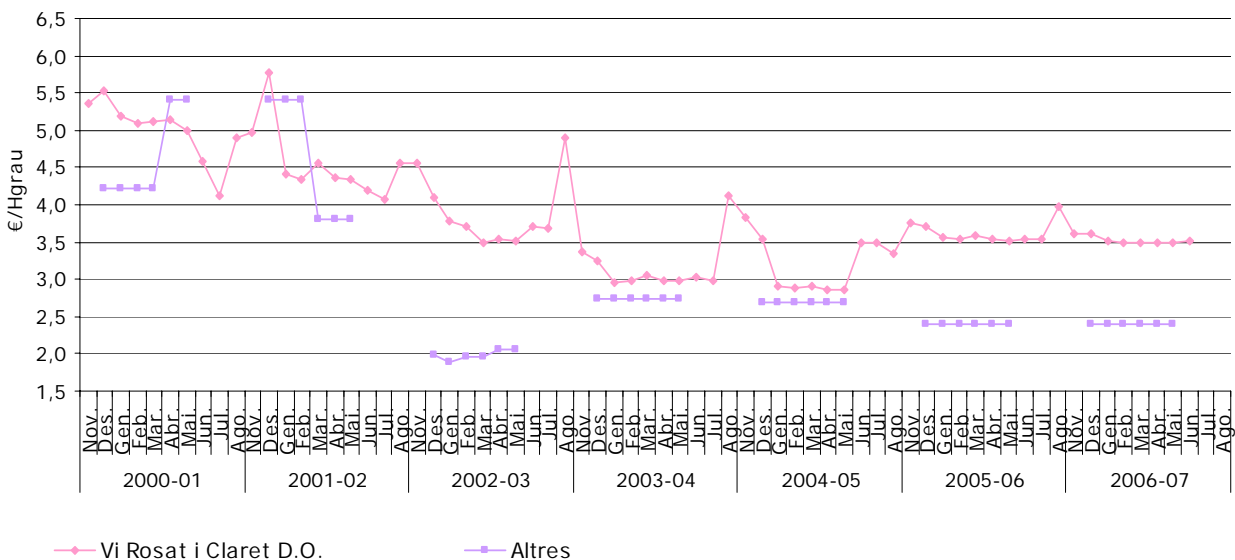
Sembla que el cas del vi rosat, la diferència de preus entre vi amb D.O. o sense, s'accentua durant el període estudiat.

En quant a l'evolució estacional dels preus del vi rosat (VQPRD i de taula), no és tan cíclica com en el cas del vi blanc, depenent en cada campanya del preu marcat

per aquella. S'observa algun pic que generalment pertany a mesos d'agost, novembre i/o desembre (inici i fi de campanya).

Figura 8. **Evolució estacional del preu percebut per la cooperativa (Euros constants/Hectograu; base 2000) a Catalunya pel Vi Rosat amb D.O. i de taula. 2000 al 2006.** Font: Gabinet tècnic. DAR

*Dades no disponibles pels mesos de setembre i octubre per a les dues sèries. Tampoc juny, agost i novembre pel vi rosat de taula



1.3.4. Most per consum fresc

En l'evolució dels preus del most per consum fresc, **s'observa també el patró definit en els casos del vi** (blanc, negre i rosat): davallada general en front d'una més acusada pels anys 2003 i 2004 però que recupera el 2005, amb una tendència a l'alça.

En quant a l'**estacionalitat del preu** i, tenint en compte que les dades només estan disponibles pel mesos d'octubre, novembre, desembre i gener, en general, s'observa que el preu acostuma a ser major el darrer mes de campanya (gener), sobretot pels darrers anys estudiats.

Figura 9. **Evolució i tendència del preu mig anual percebut per la cooperativa (Euros constants/100 L; base 2000) a Catalunya pel Most per consum fresc durant el període del 2000 al 2006.** Font: Gabinet tècnic. DAR

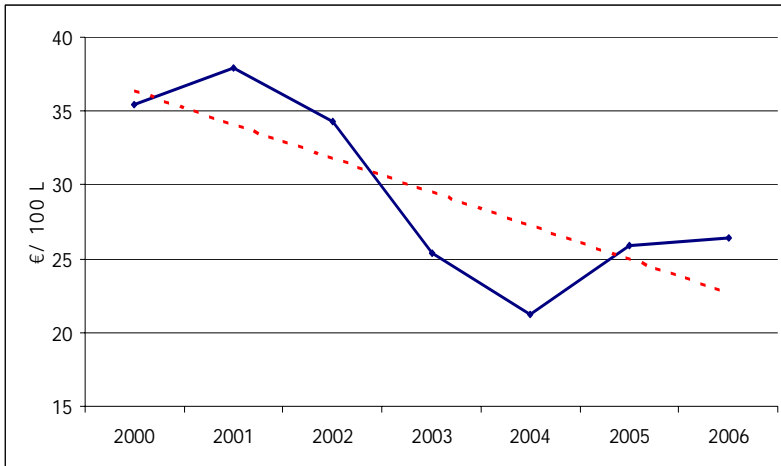
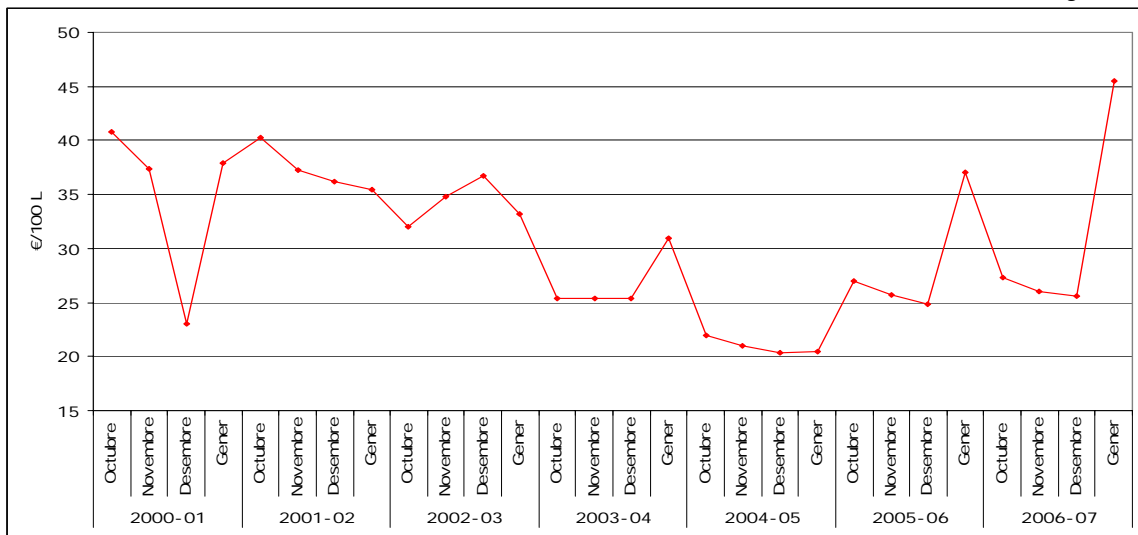


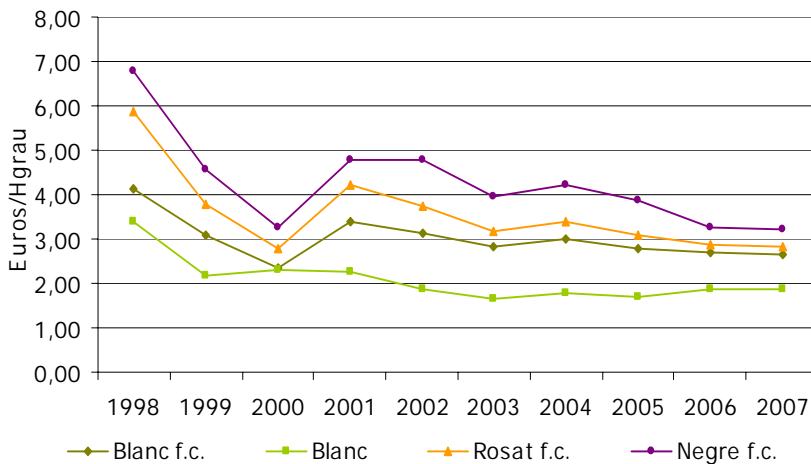
Figura 10. **Evolució estacional del preu percebut per la cooperativa (Euros constants/100 Kg; base 2000) a Catalunya pel Most per consum fresc. 2000 al 2006.** Font: Gabinet tècnic. DAR.
*Dades disponibles únicament pels mesos d'octubre, novembre, desembre i gener.



1.4. Evolució del preu percebut pels elaboradors de vi a dues zones vitivinícoles de Catalunya: Penedès i Camp de Tarragona

En aquest apartat s'estudia més concretament el què ha succeït amb els preus del vi en dues de les zones productores més importants (en volum) de Catalunya, la zona vinícola de **Vilafranca del Penedès** i la del **Camp de Tarragona**.

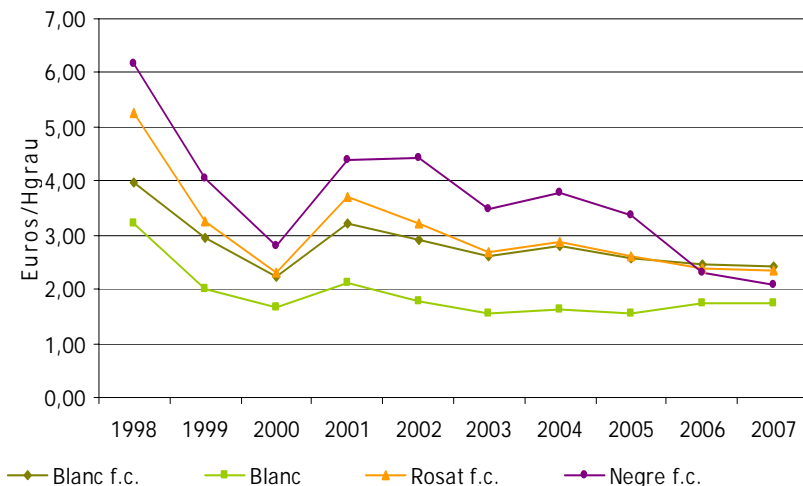
Figura 11. **Evolució del preu de vi registrat a la zona vinícola de Vilafranca del Penedès (euros constants / Hectograu), per tipus de vi i fermentació realitzada. 1998-2007 (fins a la data).** Font: *Semana Vitivinícola*. Nota: Les dades del 2007 comprenen els mesos de gener a juliol



Segons els resultats en tots dos casos (figures 11 i 12), el vi negre, el rosat i el blanc (tots tres f.c. fermentació controlada) segueixen un comportament paral·lel, assolint **preus més elevat el vi negre, seguit del rosat i del blanc.**

No obstant, aquestes diferències s'han anat escurçant amb el temps: el 1998 s'assolien diferències de 2-2,5 €/Hgrau entre vi negre i vi blanc, mentre que el 2007 les diferències són inexistent i, fins i tot, com és el cas del Camp de Tarragona, s'ha arribat a invertir la situació, estant el vi blanc millor pagat que el vi negre.

Figura 12. **Evolució del preu de vi registrat a la zona vinícola del Camp de Tarragona (€ constants / Hectograu), per tipus de vi i fermentació realitzada. 1998-2007 (fins a la data).** Font: *Semana Vitivinícola*. Nota: Les dades del 2007 comprenen els mesos de gener a juliol



Això es pot explicar en part degut als plans de nova plantació que es varen donar en aquest període. Aleshores, molts viticultors varen modificar les seves plantacions amb **l'arrencada de varietats blanques per substituir-les amb varietats negres**, fet que ha incrementat l'oferta de vi negre i, per tant, ha disminuït el seu preu.

De tota manera, el vi blanc sense fermentació controlada, es situa sempre per sota dels

altres i té un comportament diferent, mantenint-se més estable en el temps, encara que amb tendència a la baixa.

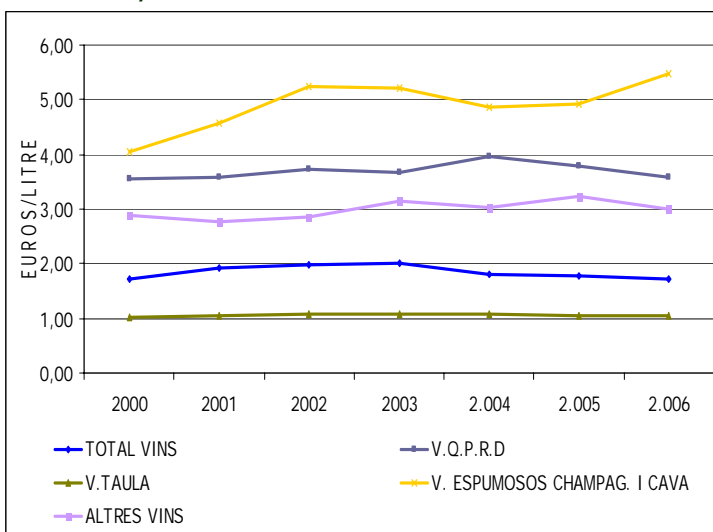
El comportament general del preu del vi, presenta una **tendència a la baixa**, encara que estabilitzant-se a partir del 2006, excepte en el cas del vi negre f.c. del Camp de Tarragona que continua disminuint. Els preus presenten en tots dos casos, **una forta davallada del 1998 al 2000, que recupera l'any següent per tornar a davallar paulatinament.**

Els **preus assolits a la zona Camp de Tarragona** pel vi negre i rosat estan **una mica per sota dels assolits al Penedès** (un 7% aproximadament), accentuant-se la diferència pel vins blancs (14%).

2. PREUS AL CONSUM

En les figures següent es mostra com ha evolucionat el preu al consum de vi a Catalunya i a Espanya en les principals classificacions existents: Vi de taula, Vi de Qualitat procedent de regió determinada, Espumosos, Champagne i Cava, altres vins i el total.

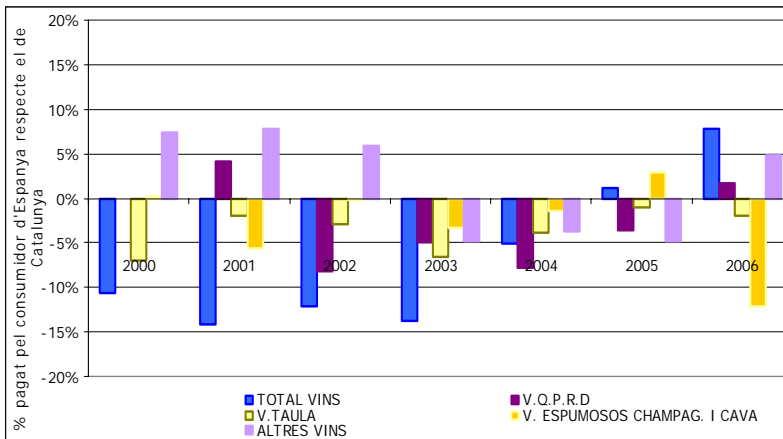
Figura 13. **Evolució del preu pagat pels consumidors per litre de vi a Catalunya. Període 2000-2006. Euros constants; base 2000.** Font: MAPA



En el període estudiat, el preu mig pagat pels consumidors a Catalunya i Espanya és força semblant, essent una mica superior a Catalunya en tots els casos, excepte per la categoria Altres vins. Aquest fet es pot explicar per la major tradició de consum d'altres vins a la resta d'Espanya (Xerès, Fino, Mançanilla...). La diferència més important es dona en la categoria Total vins, per la que els consumidors espanyols paguen un 7% menys que els catalans.

Segons la figura 14, el **preu pagat pel consumidor català en la categoria d'espumosos i cava és la que més variació experimenta** en el període estudiat, amb una **tendència global a l'alça**. Pels vins de qualitat i pels altres vins, el patró és similar però més moderat, experimentant fins i tot, una lleugera caiguda en el preu pagat pel aquests en els darrers anys observats. Pel total de vins, el patró també és similar però encara més moderat. La categoria vi de taula es manté força estable al llarg dels anys.

Figura 14. **Evolució del preu pagat pels consumidors per litre de vi a Espanya respecte a Catalunya. Període 2000-2006.** Font: elaboració pròpia a partir de dades del MAPA



En el cas del consumidor espanyol, la categoria **vi de taula es comporta de la mateixa manera que a Catalunya**, però per les altres categories es donen diferenciacions. **En les categories de total de vins, vi de qualitat i altres vins, la tendència global és a l'alça** en tot el període observat, encara que molt moderadament. Pels espumosos i cava, el preu

pagat pel consumidor creix fins a l'any 2002, mantenint-se més o menys constant però sense acabar de definir una tendència, amb lleugeres pujades i baixades.

2.1. Preus en Establiments Comercials d'Alimentació

Es determinen els preus de determinats vins i caves catalans (vins de referència) en diversos establiments comercials d'alimentació. Aquests **vins de referència**, com es mostra en la taula 8, inclouen dos vins blancs (un jove i un d'agulla), cinc vins negres (un jove, tres criances i un reserva) i tres caves (brut, brut Nature i reserva), als que se'ls hi assigna un codi de referència (taula 8).

A la taula 9 es mostren els establiments de referència escollits. Aquests s'han classificat segons la seva gamma comercial en funció del tipus d'establiment i dels preus al consum esperats (hipermercat, alta-mitja i mitja-baixa). També se'ls hi assigna un codi de referència.

Els resultats obtinguts es mostren a la taula 10.

Taula 8. **Vins i caves de referència.**

Codi	Classificació principal	Altres definicions
1	Vi blanc	Jove
2	Vi blanc	D'agulla
3	Vi negre	Jove
4	Vi negre	Criança
5	Vi negre	Criança
6	Vi negre	Reserva
7	Vi negre	Criança
8	Cava	Brut
9	Cava	Brut Nature
10	Cava	Reserva

Taula 9. **Establiments comercials observats**

Codi	Gama
A	Hipermercat
B	Alta - Mitja
C	Alta - Mitja
D	Mitja - Baixa
E	Mitja - Baixa
F	Mitja - Baixa
G	Hipermercat
H	Mitja - Baixa
I	Mitja - Baixa

Taula 10. **Resultats obtinguts establiments d'alimentació (àrea metropolitana de Barcelona).** Font: Observatori de la Vinya, el Vi i el Cava

PREUS		ESTABLIMENTS									
	Codi	A	B	C	D	E	F	G	H	I	Promig
Productes	1	4,65	4,55	4,69	4,61	4,65	4,55	4,39	4,65	4,65	4,60
	2	3,45	3,14	3,14	3,14	3,14	3,32	2,95	3,14	3,14	3,17
	3	3,15	2,80	2,89	2,74	2,69	2,97	2,69	-	2,69	2,83
	4	-	10,20	10,39	-	-	-	8,22	10,4	-	9,80
	5	-	5,65	-	-	-	-	-	-	5,99	5,82
	6	-	-	-	-	-	-	5,17	-	-	5,17
	7	4,75	4,50	4,29	-	-	4,13	3,80	4,13	4,85	4,35
	8	8,39	7,89	7,69	7,86	7,75	7,35	7,50	7,82	7,89	7,79
	9	7,75	7,99	7,95	-	7,95	8,43	7,99	7,95	-	8,00
	10	12,65	12,95	12,89	12,95	12,95	-	11,59	12,95	-	12,70



Com s'observa en els resultats, dels **vins blancs** escollits, el primer (1) seria de gamma de preu mitja - alta i el segon (2) de gama mitja - baixa. Tots dos estan presents en tots els establiments observats.

Pel que fa als **vins negres**, aquests formarien part d'una gamma de preu mig - alt, amb l'excepció del producte 4 (criança) que formaria part d'una gamma de preu alt. La representació dels vins negres en els establiments observats és més irregular que en el cas dels vins blancs, essent el més representat el vi negre 3 (el jove), que es troba en tots els d'establiments excepte en l'H (gamma Mitja - Baixa).

Els altres quatre vins negres no es troben representats en alguns dels establiments, independentment de la seva classificació.

Agrupant els establiments estudiats segons la seva gamma (taula 11), s'observa que no existeix gaire variació de preus entre els productes estudiats en funció d'aquest factor, obtenint en alguns casos, preus més baixos en establiments comercials de gamma més alta i viceversa.

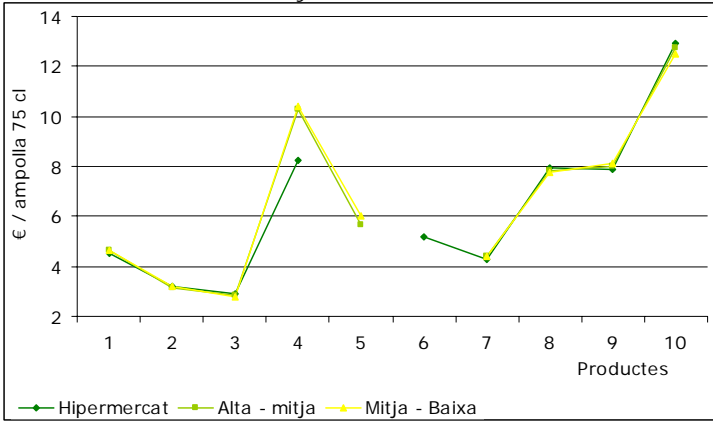
Taula 11. **Resultats obtinguts classificant els establiments d'alimentació en funció de la seva gama comercial (àrea metropolitana de Barcelona).** Font: Observatori de la Vinya, el Vi i el Cava

Gamma	Productes									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Hipermercat	4,52	3,20	2,92	8,22		5,17	4,28	7,95	7,87	12,95
Alta - mitja	4,62	3,14	2,84	10,29	5,65		4,39	7,79	7,97	12,77
Mitja - Baixa	4,62	3,18	2,77	10,40	5,99		4,37	7,73	8,11	12,50
Promig	4,59	3,17	2,85	9,64	5,82	5,17	4,35	7,82	7,98	12,74
Coef. var	1,3%	1,0%	2,6%	12,8%	4,1%	-	1,5%	1,4%	1,5%	1,8%

En general s'observa que no hi ha gaire variació segons el tipus d'establiment.

Figura 15. **Representació gràfica de la taula 4: Resultats obtinguts classificant els establiments d'alimentació en funció de la seva gama comercial (àrea metropolitana de Barcelona).**

Font: Observatori de la Vinya, el Vi i el Cava



És en els vins negres on les diferències poden ser més importants, sobretot en el cas del vi número 4, que supera significativament les diferències entre preus en funció dels establiments, essent més barat en el cas dels hipermercats.

Pels vins 6 i 5, un reserva i un criança negres, respectivament, la representació seria la més baixa observada entre tots els vins de

referència. El vi 6 només ha estat localitzat una vegada i el vi 5 dues (de nou establiments observats).

Així, no es pot definir si existeixen diferències de preus per a aquests productes segons el tipus d'establiment.

Tot i que la tendència general, pels altres tipus de productes, identifica que les variacions de preus entre establiments són molt petites, en el cas del vi negre hem observat que poden ser notables, sobretot quan el preu és més elevat.

2.2. Preus en Botigues Especialitzades

Es determinen els preus dels mateixos **vins i caves de referència**, amb l'excepció del cava núm. 8, que en comptes de ser brut passa a ser brut nature, donat que és la variant que es comercialitza en aquest tipus de botiga.

Algunes marques, com les dels productes 3 i 9 **no es comercialitzen en aquest tipus de botigues**, donat que treballen amb contractes comercials de grans volums, que aquestes botigues no poden absorbir. De tota manera, en alguns casos també els trobarem.

A la taula 12 es mostren els resultats obtinguts. Com s'observa a la taula, alguns productes (5, 6 i 7) gairebé no es troben representats, en especial el 7 que no s'ha trobat a cap establiment. Així, **la representació dels vins de referència és superior en els establiments de l'alimentació que a les botigues especialitzades**, al contrari del que s'esperava.

De les 8 observacions realitzades a l'atzar destaca l'observació número 6, ja que no presenta cap dels vins de referència. Es tracta

d'un celler del Penedès que només es representa a ell mateix per a aquesta D.O. i, tot i que d'altres denominacions també té producte, la representativitat és molt menor i no coincideix amb cap dels vins i caves de referència estudiats.

Taula 12. **Resultats obtinguts botigues especialitzades (Barcelona).** Font: Observatori de la Vinya, el Vi i el Cava

PREUS		ESTABLIMENTS								Promig	Coef. Variac.
Codi	1	2	3	4	5	6	7	8			
Productes	1	4,85	4,97	6,87	-	4,55	-	5,20	4,55	5,17	17%
	2	3,60	3,62	5,85	-	3,15	-	3,50	2,99	3,79	28%
	3	NO	NO	-	NO	-	-	3,20	2,85	3,03	8%
	4	8,85	9,54	12,98	11,30	8,55	-	8,90	8,90	9,86	17%
	5	-	-	-	-	-	-	6,00	-	6,00	
	6	-	-	-	-	-	-	-	5,25	5,25	
	7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	8	7,80	8,04	12,21	NO	7,75	-	7,50	6,95	8,38	23%
	9	NO	NO	-	NO	-	-	-	-	-	
	10	12,95	13,05	13,90	13,99	12,80	-	12,00	11,55	12,89	7%

S'observa que **els coeficients de variació són més elevats que en el cas d'establiments d'alimentació**. De tota manera, si eliminem l'establiment número 3, que presenta preus màxims en la majoria dels casos, els coeficients de variació es redueixen notablement, passant a ser el màxim d'un 10% pel producte 4.

Si comparem els preus promig dels establiments d'alimentació i de les botigues especialitzades, s'observa que aquests són més elevats en les botigues especialitzades, però no gaire més (7% en el global), essent més elevada la diferència pels productes menys cars, sobretot pel vi blanc.

