



Los vinos de proximidad triunfan en casa

Las 11 DO de vino catalanas, entre ellas las siete con presencia en nuestra provincia, lideran el mercado de Catalunya con una cuota del 38,74%

JOAN MORALES
TARRAGONA

Los vinos catalanes con Denominación de Origen (DO) siguen siendo los más apreciados en Catalunya. Por quinto año consecutivo, estos caldos lideran el mercado catalán, con una cuota de mercado durante el año 2018 del 38,74%, casi tres puntos más que el año anterior, que era del 36,04%, según el informe Nielsen encargado por el Institut Català de la Vinya i el Vi que esta semana ha sido presentado en Barcelona.

Las 11 DO de vinos catalanes dominan el mercado local y entre estas están las siete que tienen presencia en la provincia de Tarragona (DO Catalunya, DO Penedès, DO Terra Alta, DO Montsant, DOQ Priorat, DO Tarragona y DO Conca de Barberà).

En los últimos ocho años, la tendencia de venta de vino catalán en Catalunya ha ido al alza, con un incremento de hasta 11 puntos: el consumo en 2010 era del 27,8% mientras que ahora es del 38,74%. Para el director general del INCAVI, Salvador Puig, estas cifras demuestran, un año más, «el dinamismo que las Denominaciones de Origen y las bodegas catalanas llevan a cabo para incrementar la comercialización de sus vinos y, a la vez, el interés del consumidor por el vino catalán».

De las DO con presencia en nuestro territorio, la DO Catalunya es la que tiene una cuota de mercado más amplia, con un 16,32% y unas ventas de 8.416.000 litros de vino. Le sigue la DO Penedès, con un 6,87% de cuota de mercado (3.542.000 litros), la DO Terra Alta (5,18% y 2.669.000 litros), la DO Montsant (2,78% y 1.433.000 litros), la DOQ Priorat (1,84% y 847.000 litros), la DO Tarragona (0,63% y 327.000 litros) y la DO Conca de Barberà (0,26% y 133.000 litros). De hecho todas las Denominaciones de Origen de la provincia de Tarragona, en menor o mayor medida, ganan cuota de mercado en Catalunya respecto al año an-

terior, con la excepción de la DO Conca de Barberà, que retrocede ligeramente (ver cuadro adjunto. 'Evolució del volum de les Denominacions d'Origen catalanes (alimentació + hosteleria)').

La satisfacción entre los productores de vino de nuestro territorio es patente. La presidenta de la DO Montsant, Pilar Just, explica que «tenemos que estar satisfechos y nunca olvidar el mercado de proximidad». De hecho, esta Denominación de Origen ha ido aumentando progresivamente sus ventas en el mercado catalán desde que nació en 2001. «Entonces exportábamos el 75% de nuestros vinos. En cambio, ahora estamos al 50% entre exportación y mercado catalán».

La promoción ha sido básica para poder empezar a recoger ahora los frutos. «Hemos hecho mucho trabajo para darnos a conocer en ferias, hostelería y el público final. Además, el consumidor ha cambiado el chip y existe una gran conciencia de consumir productos de proximidad».

Desde la DO Tarragona, Àngels Collado, coincide con esta teoría y explica que «en los últimos años ha habido un cambio, tanto en el consumidor final como en los restaurantes. Todo el mundo está más abierto a consumir productos del territorio. Las cifras así lo demuestran».

Collado también destaca el trabajo de promoción que están haciendo las propias bodegas. «Están llevando a cabo una promoción muy activa y divulgativa, con actividades de enoturismo para que el consumidor final conozca nuestros vinos», comenta.

El presidente de la DOQ Priorat, Salustia Álvarez, también destaca muy positivamente los datos de la cuota de mercado en Catalunya. «El consumo de vino catalán cada es cada vez más importante. La gente tiene una clara voluntad de degustar productos de su territorio y las cifras son muy positivas», comenta Álvarez, quien también destaca el papel de las pequeñas bodegas «que han proliferado en los últimos años. Esto es un estímulo porque también es una manera de poner en valor los activos de la empresa familiar agraria».



Francia

Francia cuadruplica el número de bodegas de España



España



Tarragona