vinetur

Los cavas no catalanes batirán récord por quinto año consecutivo

Aumentan las ventas del cava extremeño y aragonés, ayudados por conflicto catalán y por su internacionalización

jueves 30 de noviembre de 2017



Se espera que el consumo de cava en España mantenga la tendencia positiva que el año pasado ya vivió tras unos años de descenso en las ventas, pero serán los cavas aragoneses y extremeños los que vivan crecimientos más importantes.

Según el Consejo Regulador del Cava, las ventas en el mercado interior aumentaron en el primer semestre del año hasta un 15%, una buena cifra si se tiene en cuenta la trayectoria anterior del espumoso español.

Tanto los cavas aragoneses como extremeños llevan varios años aumentando sus ventas en el mercado interior, donde reconocen que el conflicto catalán les ha beneficiado, así como en el exterior, donde experimentan un importante proceso de internacionalización.

Los cavas de Aragón y Extremadura siguen creciendo en España

Los productores de cava aragonés prevén que sus cavas mantengan esta tendencia al alza. Meritxell Villas, directora de AragonMeGusta.com, comenta que los espumosos aragoneses están ganando cada vez más un mayor reconocimiento frente a los catalanes, que hasta hace unos años acaparaban toda la fama.

La marca más reconocida Reyes de Aragón de Bodegas Langa se ha consolidado entre los más reconocidos y mejor puntuados en la cata ciega realizada cada año por la publicación especializada 'Wine Pleasures', editada en Cataluña. En la última edición, que ha tenido lugar hace escasos días, el cava 'Reyes de Aragón' de Bodegas Langa ha sido aupado por el jurado de esta publicación a la cima de los cavas españoles. En concreto, el 'Reyes de Aragón Gran Reserva' ha sido distinguido con la Medalla de Oro en la categoría de cavas brut nature de larga crianza.

Esta distinción otorgada por el jurado de 'Wine Pleasures' se añade a la ya larga lista de galardones cosechados desde hace años por los cavas de Bodegas Langa, una de las firmas aragonesas pionera en la producción de cava y la principal productora en Aragón.

Villas asegura que la demanda de cavas aragoneses aumenta cada año y con ella la producción. Todos los proveedores cuentan con que la campaña sea especialmente intensa empujadas por el mercado internacional y con ayuda del crecimiento nacional.

En la otra punta de España el cava extremeño, primero en conseguir reconocimiento en el mercado y apoyado por una serie de iniciativas públicas crece de forma muy significativa con cifras de dos dígitos el año pasado y superar otra vez los cinco millones de botellas.

Y la tendencia se mantiene este año según Javier Mendoza, responsable de la web gastronómica TodoExtremadura.com. De hecho, en las bodegas Vía de la Plata, la más antigua de la región y primera extremeña en conseguir la denominación de origen Cava, este año han producido ochocientas mil botellas, 200.000 más que el pasado. Y es que, de acuerdo con sus cálculos, esperan llegar a vender un 18% más que el año pasado.

Un año más parece que la situación política va a tener también un efecto en la campaña navideña. El conflicto catalán va a beneficiar, según estiman los proveedores, a los cavas no catalanes, que sean capaces de ofrecer una calidad equiparable.

Extremadura está realizando una intensa labor de promoción de sus productos alimentarios en colaboración entre administración y los productores de los que Alimentos de Extremadura o la Ruta del Queso son sólo alguno de los ejemplos

La internacionalización de los cavas no catalanes

Respecto al mercado de exportación, el cava español también ha experimentado una importante recuperación. Ha llegado a crecer un 3% con respecto al mismo periodo del año pasado.

Los países europeos mantienen el liderazgo en las exportaciones. Uno de los datos que siguen sorprendiendo es el crecimiento del mercado francés donde los cavas compiten con el mundialmente conocido champagne, pero a un precio muy competitivo. También gracias al incremento del consumo en otros países, como Estados Unidos donde lo hizo hasta el 16%, consolidándose este último en el cuarto mercado mundial para el cava y donde el ICEX ha desarrollado multitud de iniciativas de apoyo como el programa Target USA.