

SECTORES

La 'fuga' de Raventós i Blanc

El encorsetamiento regulador de la DO Cava, su irregular implantación geográfica, las marcas blancas y la caída de los precios explican la decisión de Raventós i Blanc. En la imagen, Pepe Raventós y su padre, Manel Raventós.



INDUSTRIA VITIVINÍCOLA

La diáspora del cava

La marcha de Raventós i Blanc de la DO Cava sacude al sector mientras el Consejo Regulador niega que haya "ninguna crisis"

Ramon Francàs

La marcha de Raventós i Blanc de la DO Cava ha sacudido al sector. La pérdida de prestigio de la marca cava, especialmente en los mercados internacionales, la deriva a la baja de los precios y la dinámica al alza de las marcas blancas, el hecho de que sea una denominación de origen que no identifique un único territorio (se produce en 159 municipios de siete comunidades autónomas españolas) así como el encorsetamiento del reglamento en cuanto a la utilización de variedades de uvas y a la limitación de la producción máxima para primar la calidad, ha animado a diversos elaboradores a dejar la DO Cava para amparar sus espumosos bajo el reglamento de la DO Penedès.

Pero Raventós i Blanc no ha dejado el Cava por el Penedès. A partir de enero del próximo año los espumosos elaborados fruto de la finca más histórica del cava dejarán de ser cavas para adoptar un nombre propio. El director general de la firma, Pepe Raventós, que dirige la compañía desde Nueva York, ha afirmado: "Mi ilusión es que los vinos de Raventós i Blanc de esta nueva etapa tengan un nombre propio, el de Conca del

Riu Anoia". Añade que espera que el nombre de esta pequeña área geográfica "nos ayude a transmitir y a conocer mejor nuestra tradición vitícola, la fuerza de nuestra tierra, las tipicidades de nuestras uvas y las características de nuestros suelos: nuestra manera de elaborar vino espumoso".

Raventós i Blanc han salido de la DO Cava sin criticarla, pero lamenta que si lo hayan hecho las pequeñas bodegas que han dejado el Cava para ampararse bajo la DO Penedès. Pepe Raventós dice que vivir y trabajar en Nueva York le ha permitido "pensar en grande para actuar en pequeño".

La marcha de Raventós i Blanc de la DO Cava es la más llamativa de una diáspora de pequeñas bodegas que inició Mas Comtal (2003) y a la que se han sumado firmas como Colet (2006), Mas Bertran y Loxarel (2012). Otras bodegas, como Can Ràfols dels Caus, meditan estos días abandonar el cava para engrosar los espumosos de la DO Penedès, también elaborados siguiendo el método tradicional, como el cava.

Otras bodegas ya decidieron desde un primer momento amparar sus espumosos bajo el paraguas de la DO Penedès, como es el caso de Can Ramon Viticultors del Montgròs, el Hospital de Sant Joan Baptista de Sitges, Mas

La finca de Raventós i Blanc está integrada por 90 hectáreas de bosques y viñedos en Sant Sadurn d'Anoia

ARCHIVO



MERCADO

Las ventas del espumoso crecen un 6,5% hasta septiembre

A pesar de la crisis y del enrarecido ambiente político, durante los primeros nueve meses del año las ventas de cava, globalmente, han crecido un 6,5% respecto al mismo periodo del año pasado, según datos del Consejo Regulador del Cava. Las ventas en los mercados de exportación se han incrementado un 9%, y un 2,8% en el estancado mercado interior.

El presidente del Consejo Regulador del Cava, Gustau Garcia Guillaumet, ha afirmado que hasta finales del pasado mes de septiembre "no ha habido incidencia del boicot al cava catalán". Pese a que cavas no catalanas están reconociendo incrementos de ventas a raíz del proceso soberanista de Catalunya y de que cavistas catalanes como Xavier Gramona hayan afirmado que la

situación de ventas en Madrid es "dramática" y que "cuando vamos por España sufrimos una actitud muy agresiva y contenida hacia el consumo de cava", García Guillaumet apunta que "tenemos la impresión de que un boicot como el del año 2005 no lo volveremos a vivir".

Los anteriores boicots sí hicieron mella e incluso han quedado recogidos en la popular enciclopedia libre Wikipedia, concretamente en la entrada que hace referencia al "anticatalanismo o catalanofobia". De hecho, en el 2010 el sector del cava aún no había recuperado la cifra récord de 101,3 millones de



abertis

abertis autopistas

abertis telecom

abertis airports

fundación abertis

infraestructuras que funcionan

abertis gestiona eficazmente infraestructuras en todo el mundo. Rigor, exigencia y responsabilidad para que autopistas, telecomunicaciones y aeropuertos sirvan a la movilidad y a la comunicación de las personas, los países y los territorios en los que operamos. Para que todo funcione.

El rosado triplica ventas

Aunque los cavas Brut siguen siendo los más consumidos (un 51% del total), los rosados han triplicado ventas en la última década. El año pasado se vendieron hasta 24 millones de botellas de cava rosado.



Can Colomé Viticultors o Torre del Veguer. Además, Albert i Noya, que hasta ahora sólo producía espumosos con DO Cava, acaba de estrenarse también elaborando espumosos con DO Penedès. Paralelamente, van eclosionando nuevos espumosos en zonas de Catalunya donde no se puede elaborar cava, como es el caso de las DO Terra Alta o Tarragona.

El presidente del Consejo Regulador del Cava, Gustau García Guillamet, afirma rotundamente que "aquí no hay ningún tipo de crisis". Asegura, también tajante, que "tras cada una de las empresas que se ha ido del cava, cuya producción sólo representa un 0,03% del total, ha habido incumplimientos o dificultades para cumplir con nuestro reglamento". O sea, que "el traje del cava les ha ido demasiado estrecho".

García también recuerda que desde el Consejo Regulador se está siendo "riguroso y estricto" en el control, pero se muestra respetuoso con la libertad de las empresas, puntualizando que "aquí no se obliga a nadie a quedarse". Sin embargo, muestra su "tristeza" por la marcha de una firma

Desde el 2003 varias pequeñas bodegas han dejado la DO Cava y se han pasado a la DO Penedès

botellas vendidas en el 2006 en el mercado interior.

Con el primer boicot del 2005, las ventas en el mercado nacional retrocedieron aquel año un 6,59%, situándose el número de botellas vendidas en 93,5 millones. García Guillamet asegura que las pérdidas fueron notables, así como el daño moral. El cava "no tiene color político", se lamenta.

Pese a todo, el año pasado, sin boicots explícitos pero en plena crisis, las cifras de venta de cava en España fueron las más flojas desde 1995. En el 2011 sólo se vendieron 87,3 millones de botellas de cava en el mercado interior.

tan histórica como Raventós i Blanc. Sea como fuere, revela que se han empezado a estudiar, de acuerdo con el Ministerio de Agricultura, fórmulas de reforma del reglamento que permitan identificar en las botellas el origen de algunos cavas singulares.

Sergi Colet, uno de los principales elaboradores de espumosos con DO Penedès, se muestra convencido de que estos vinos efervescentes necesitan de una marca propia que los identifique fácilmente ante los consumidores, así como "incrementar las exigencias de calidad en cuanto a su elaboración". De hecho, la crianza



El sector se la juega en Navidad

La recta final del año es decisiva para muchas bodegas, especialmente para las elaboradoras de cavas. Un 65,91% de las ventas de cava se realizan en el segundo semestre, manteniendo gran incidencia la campaña navideña.

CHAMPÁN

Louis Roederer dobla ventas en tres años

Una de las firmas más prestigiosas e históricas de la Champagne, Louis Roederer, ha conseguido doblar sus ventas en España durante los últimos tres años, en plena crisis económica. El cambio de distribución de esta firma fundada en 1776 ha permitido pasar de las 30.000 botellas vendidas en el mercado español en el 2009 a las 60.000 con las que esperan cerrar este ejercicio, según el director general de esta firma, Frédéric Rouzaud. De la mano de Primeras Marcas, distribuidora catalana de vinos y destilados de prestigio participada mayoritariamente por las cavas Juvé & Camps, esta firma de Reims espera llegar a las 90.000 botellas anuales en cinco años.

España es el noveno principal mercado mundial para Louis Roederer, cuyos principales mercados internacionales continúan siendo Estados Unidos, Reino Unido, Italia, Japón y Alemania. Catalunya, con cerca de un 40% del total, destaca entre las zonas donde más champán venden en España, junto con el País Vasco, Madrid y zonas turísticas como Marbella e Eivissa.

El espectacular crecimiento de Louis Roederer en España contrasta con el ligero declive de ventas globales de champán en el mercado español en los últimos años. En el 2011 se vendieron 3.678.297 botellas (10.380 menos que en el año anterior). España llegó a ser el octavo feudo mundial para el champán mientras que hoy es el noveno.

La directora de la Oficina de Información del Champagne en España, Núria Gené, considera que las ventas de champán en España podrían haber tocado

techo. Frédéric Rouzaud responsabiliza del crecimiento de su firma a Primeras Marcas, "tanto en volumen como cualitativamente". También considera que "la crisis no afecta al mundo del lujo" y que la gran altura gastronómica de la restauración española y la buena marcha del turismo han contribuido al avance de las ventas de esta 'maison' del Boulevard Lundy de Reims pese a la recesión.

Rouzaud reconoce, sin embargo, que su crecimiento es "algo atípico" visto "el paisaje económico" actual. Pese a que se muestra convencido de que cava y champán "no pueden compararse", por tratarse de vinos y de climas diferentes, no tiene dudas de que el consumidor de vinos espumosos de calidad "tarde o temprano acabará degustando champán".

Louis Roederer, una 'maison'



Frédéric Rouzaud

MAITE CRUZ

familiar que se ha mantenido independiente durante más de dos siglos y medio, se ha distinguido por elaborar mayoritariamente sus champanes, un 70% del total, con uvas de viñedos propios, un hecho bien poco usual en la Champagne. Poseen 230 hectáreas de viñedos, de las cuales unas 200 se encuentran en producción. Durante el último siglo y medio la producción se ha mantenido sin grandes crecimientos, respondiendo a la voluntad de primar la elaboración con uvas propias. En 1850 su producción sumaba 2,5 millones de botellas anuales y en el último ejercicio rondaron los 3,5 millones.

mínima en botella de un espumoso de la DO Penedès es de 12 meses pero se quiere incrementar hasta los 15 meses en el pleno del Consejo Regulador del próximo mes de enero, mientras que los cavas tienen una crianza mínima de nueve meses. Colet, que quiere "blindar" las reglas de los espumosos del Penedès, ve la situación actual como "idónea", ya que cree que "nunca más habrá el actual caldo de cultivo".

Por otro lado, la presidenta de la patronal Pime Cava, Mercè Rossell, reconoce que la marcha de diversas bodegas de la DO Cava "preocupa a muchos de nuestros asociados". Añade, sin embargo, que "el cava es una marca reconocida a nivel internacional que hace falta reposicionar para que recupere su imagen de calidad, tradición y prestigio, que ya ha tenido anteriormente".

El director general de una de las firmas de mayor prestigio, Ton Mata de Recaredo, quisiera también mayores cotas de prestigio para el sector del cava y defiende abiertamente que en las etiquetas de las botellas se identifique aquellos elaboradores que vinifican sus uvas. También anhela disponer de "un nombre propio potente, sin apellidos", una denominación de origen calificada, para identificar los orígenes de cavas como los de Recaredo.

ADIÓS AL CAVA TRAS 27 COSECHAS

Raventós i Blanc deja la DO Cava tras 27 cosechas consecutivas. La facturación de esta bodega fundada en 1984 por Josep Maria Raventós i Blanc se sitúa entorno a los seis millones de euros, con una producción de 850.000 botellas (hasta ahora 600.000 de cava y el resto vinos tranquilos amparados por la DO Penedès).

La finca de Raventós i Blanc, integrada por 90 hectáreas de bosques y viñedos en Sant Sadurní d'Ànoia, pertenece desde 1497 a la familia Raventós, y se ha transmitido indivisible de generación en generación hasta hoy. En 1872 Josep Raventós Fatjó realizó el primer cava con uvas de esta finca.



LO DIFERENTE DEBERÍA SER LO NORMAL.

- Pertenece a un gran grupo financiero internacional.
- Nuestros ejecutivos son socios de la empresa.
- Con libertad para asesorar con independencia.
- Sin objetivos comerciales ni campañas de producto.

Así que los raros deben ser el resto.

A&G, la Banca Privada diferente.

a&g EFG Internacional
Banca Privada

25 años bienvenido a nuestros próximos 25 años

ayges