

SECTORS

La 'fuga' de Raventós i Blanc

L'encotillament regulador de la DO Cava, la irregular implantació geogràfica, les marques blanques i la caiguda dels preus expliquen la decisió de Raventós i Blanc. A la imatge, Pepe Raventós i el seu pare, Manel Raventós.



INDÚSTRIA VITIVINÍCOLA

La diàspora del cava

La marxa de Raventós i Blanc de la DO Cava sacseja el sector, mentre que el Consell Regulador nega que hi hagi "cap crisi"

Ramon Francàs

La marxa de Raventós i Blanc de la DO Cava ha sacsejat el sector. La pèrdua de prestigi de la marca cava, especialment als mercats internacionals, la deriva a la baixa dels preus i la dinàmica a l'alça de les marques blanques, a més del fet que sigui una denominació d'origen que no identifica un únic territori (se'n produeix a 159 municipis de set comunitats autònomes espanyoles), així com l'encotillament del reglament quant a la utilització de varietats de raïm i a la limitació de la producció màxima per prioritzar la qualitat, ha animat diversos elaboradors a deixar la DO Cava per emparar els seus escumosos amb el reglament de la DO Penedès.

Però Raventós i Blanc no ha deixat el Cava pel Penedès. A partir del mes de gener de l'any vinent, els escumosos elaborats fruit de la finca més històrica del cava deixaran de ser caves per adoptar un nom propi. El director general de la companyia, Pepe Raventós, que dirigeix la companyia des de Nova York, ha afirmat: "La meua il·lusió és que els vins de Raventós i Blanc d'aquesta nova etapa tinguin un nom propi, el de Conca del

Riu Anoia". Afegeix que espera que el nom d'aquesta petita àrea geogràfica "ens ajudi a transmetre i a conèixer millor la nostra tradició vitícola, la força de la nostra terra, les tipicitats del nostre raïm i les característiques dels nostres terrenys: la nostra manera d'elaborar vi escumós".

Raventós i Blanc ha sortit de la DO Cava sense criticar-la, però lamenta que sí que ho hagin fet els petits cellers que han deixat el Cava per emparar-se sota la DO Penedès. Pepe Raventós diu que viure i treballar a Nova York li ha permès "pensar en gran per actuar en petit".

La marxa de Raventós i Blanc de la DO Cava és la més vistosa d'una diàspora de petits cellers que va iniciar Mas Comtal (2003) i al qual s'han sumat firmes com Colet (2006), Mas Bertran i Loxarel (2012). Altres cellers, com Can Ràfols dels Caus, mediten aquests dies abandonar el cava per engrossir els escumosos de la DO Penedès, també elaborats seguint el mètode tradicional, com el cava.

Altres cellers ja van decidir des d'un primer moment emparar els seus escumosos sota el paraigua de la DO Penedès, com és el cas de Can Ramon Viticultors del Montgròs, l'Hospital de Sant Joan Baptista de Sitges, Mas Can Colomé Viticultors o Torre del

La finca de Raventós i Blanc està integrada per 90 hectàrees de boscos i vinyes a Sant Sadurn d'Anoia

ARXIU



MERCAT

Les vendes de l'escumós creixen un 6,5% fins al setembre

Malgrat la crisi i l'enrairat ambient polític, durant els primers nou mesos de l'any les vendes de cava, globalment, han crescut un 6,5% respecte el mateix període de l'any passat, segons dades del Consell Regulador del Cava. Les vendes als mercats d'exportació s'han incrementat un 9%, i un 2,8% a l'estancat mercat interior.

El president del Consell Regulador del Cava, Gustau García Guillemet, ha afirmat que fins a finals del mes de setembre passat "no hi ha hagut incidència del boicot al cava català". Malgrat que caves no catalans estan registrant increments de vendes arran del procés sobiranista de Catalunya i que cavistes catalans com Xavier Gramona han afirmat

que la situació de vendes a Madrid és "dramàtica" i que "quan anem per Espanya patim una actitud molt agressiva i continguda envers el consum de cava", García Guillemet apunta que "tenim la impressió que un boicot com el de l'any 2005 no el tornarem a viure".

Els anteriors boicots sí que van fer efecte i fins i tot han quedat recollits a la popular enciclopèdia lliure Viquipèdia, concretament a l'entrada que fa referència a l'"anticatalanisme o catalanofòbia". De fet, el 2010 el sector del cava encara no havia recuperat la xifra record de 101,3 milions d'ampo-



abertis

abertis autopistas

abertis telecom

abertis airports

fundació abertis

infraestructures que funcionen

abertis gestiona, de forma eficaç, infraestructures a tot el món. Rigor, exigència i responsabilitat per tal que autopistes, telecomunicacions i aeroports, serveixin a la mobilitat i a la comunicació de les persones, els països i els territoris en els quals operem. Perquè tot funcioni.

abertis.com

abertis

El rosat triplica vendes

Encara que els caves Brut continuen sent els més consumits (un 51% del total), els rosats han triplicat vendes l'última dècada. L'any passat es van vendre fins a 24 milions d'ampolles de cava d'aquesta mena.



El sector se la juga per Nadal

La recta final de l'any és decisiva per a molts cellers, especialment per als que elaboraden caves. Un 65,91% de les vendes de cava es fan el segon semestre, i manté una gran incidència la campanya nadalenca.



Veguer. A més, Albet i Noya, que fins ara només produïa escumosos amb DO Cava, s'acaba d'estrenar també elaborant escumosos amb DO Penedès. Paral·lelament van apareixent nous escumosos on no es pot elaborar cava, com és el cas de les DO Terra Alta o Tarragona.

El president del Consell Regulador del Cava, Gustau Garcia Guillamet, afirma rotundament que "aquí no hi ha cap tipus de crisi". Assegura, també taxatiu, que "després de cadascuna de les empreses que ha marxat del cava, amb una producció que no més representa un 0,03% del total, hi ha hagut incompliments o dificultats per complir amb el nostre reglament". O sigui que "el vestit del cava els ha anat massa estret".

Garcia també recorda que des del Consell Regulador s'està sent "rigorós i estricte" en el control, però es mostra respectuós amb la llibertat de les empreses, tot puntualitzant que "aquí no s'obliga ningú a quedar-s'hi". Però mostra la seva "tristesia" per la marxa d'una firma tan històrica

Des del 2003 diversos petits cellers han deixat la DO Cava i s'han passat a la DO Penedès

com Raventós i Blanc. Sigui com sigui, revela que s'han començat a estudiar, d'acord amb el Ministeri d'Agricultura, fórmules de reforma del reglament que permetin identificar a les ampolles l'origen d'alguns caves singulars.

Sergi Colet, un dels principals elaboradors d'escumosos amb DO Penedès, es mostra convençut que aquests vins efervescents necessiten una marca pròpia que els identifiqui fàcilment davant els consumidors, així com "incrementar les exigències de qualitat quant a la seva elaboració". De fet, la cria mínima en ampolla d'un escumós

XAMPANY

Louis Roederer dobla vendes en tres anys

Una de les firmes més prestigioses i històriques de la Xampanya, Louis Roederer, ha aconseguit doblar les seves vendes a Espanya durant els últims tres anys, en plena crisi econòmica. El canvi de distribució d'aquesta firma fundada el 1776 ha permès passar de les 30.000 ampolles venudes al mercat espanyol el 2009 a les 60.000 amb les quals esperen tancar aquest exercici, segons el director general d'aquesta firma, Frédéric Rouzaud. Gràcies a Primeras Marcas, distribuïdora catalana de vins i destil·lats de prestigi participada majoritàriament per les caves Juvé & Camps, aquesta firma de Reims espera arribar a les 90.000 ampolles anuals en cinc anys.

Espanya és el novè principal mercat mundial per a Louis Roederer, els principals mercats internacionals del qual continuen sent els Estats Units, el Regne Unit, Itàlia, el Japó i Alemanya. Catalunya, amb prop d'un 40% del total, destaca entre les zones on més xampany venen a Espanya, juntament amb el País Basc, Madrid i zones turístiques com Marbella i Eivissa.

L'espectacular creixement de Louis Roederer a Espanya contrasta amb el lleuger declivi de vendes globals de xampany al mercat espanyol els últims anys. El 2011 se'n van vendre 3.678.297 ampolles (10.380 menys que l'any anterior). Espanya va arribar a ser el vuitè feu mundial per al xampany mentre que avui és el novè.

La directora de l'Oficina d'Informació del Xampany a Espanya, Núria Gené, considera que les vendes de xampany a Espa-

nya podrien haver tocat sostre. Frédéric Rouzaud responsabilitza del creixement de la seva firma Primeras Marcas, "tant en volum com qualitativament". També considera que "la crisi no afecta el món del luxe" i que la gran altura gastronòmica de la restauració espanyola i la bona marxa del turisme han contribuït a l'avanç de les vendes d'aquesta *maison* del Boulevard Lundy de Reims malgrat la recessió.

Rouzaud reconeix, però, que el seu creixement és "una cosa atípica" vist "el paisatge econòmic" actual. Malgrat que es mostra convençut que cava i xampany "no poden comparar-se", perquè es tracten de vins i de climes diferents, no té dubtes que el consumidor de vins escumosos de qualitat "tard o d'hora acabarà degustant xampany".



Frédéric Rouzaud

MATE CRUZ

Louis Roederer, una *maison* familiar que s'ha mantingut independent durant més de dos segles i mig, s'ha distingit per elaborar majoritàriament els seus xampansys, un 70% del total, amb raïm de vinyes pròpies, un fet ben poc usual a la Xampanya. Tenen 230 hectàrees de vinyes, de les quals unes 200 es troben en producció. Durant l'últim segle i mig la producció s'ha mantingut sense grans creixements, responen a la voluntat de prioritzar l'elaboració amb raïm propi. El 1850 la seva producció sumava 2,5 milions d'ampolles anuals i en l'últim exercici van rondar els 3,5 milions.

de la DO Penedès és de 12 mesos, però en el ple del Consell Regulador del proper mes de gener es vol incrementar fins als 15 mesos, mentre que els caves tenen una cria mínima de nou mesos. Colet, que vol "blindar" les regles dels escumosos del Penedès, veu la situació actual com a "idònia", ja que creu que "mai més no hi haurà l'actual caldo de cultiu".

D'altra banda, la presidenta de la patronal Pime Cava, Mercè Rossell, reconeix que la marxa de diversos cellers de la DO Cava "preocupa molts dels nostres associats". De totes maneres, afegeix que "el cava és una marca reconeguda a nivell internacional que fa falta repositionar perquè recuperi la seva imatge de qualitat, tradició i prestigi que ja ha tingut anteriorment".

El director general d'una de les firmes de més prestigi, Ton Mata de Recaredo, també voldria més cotes de prestigi per al sector del cava i defensa obertament que a les etiquetes de les ampolles s'identifiqui aquells elaboradors que vinifiquen el seu raïm. També anhela disposar d'"un nom propi potent, sense cognoms", una denominació d'origen qualificada, per identificar els orígens de caves com els de Recaredo.

ADÉU AL CAVA DESPRÉS DE 27 COLLITES

Raventós i Blanc deixa la DO Cava després de 27 collites consecutives. La facturació d'aquest celler fundat el 1984 per Josep Maria Raventós i Blanc se situa al voltant dels sis milions d'euros, amb una producció de 850.000 ampolles (fins ara 600.000 de cava i la resta vins tranquils emparats per la DO Penedès).

La finca de Raventós i Blanc, integrada per 90 hectàrees de boscos i vinyes a Sant Sadurn d'Anoia, pertany des de l'any 1497 a la família Raventós, i s'ha transmès indivisible de generació en generació fins avui. El 1872 Josep Raventós Fatjó va elaborar el primer cava amb raïm d'aquesta finca.

lles venudes el 2006 al mercat interior.

Amb el primer boicot del 2005, les vendes al mercat nacional van retrocedir aquell any un 6,59%, situant-se el nombre d'ampolles venudes en 93,5 milions. Garcia Guillamet assegura que les pèrdues van ser notables, com també el dany moral. El cava "no té color polític", es lamenta.

Malgrat tot l'any passat sense boicots explícits però en plena crisi, les xifres de venda de cava a Espanya van ser les més fluïdes des del 1995. El 2011 només es van vendre 87,3 milions d'ampolles de cava al mercat interior.



LO DIFERENTE DEBERÍA SER LO NORMAL.

- Perteneceemos 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

ayg.es