

D.O. CAVA

NOTA DE PRENSA

Cava limita sus ventas por la sequía

- Las ventas de Cava superan los 149 millones de botellas en los 9 primeros meses del año.
- El Cava no puede atender a la demanda de sus mercados y se ve obligado a racionar sus ventas por falta de disponibilidad de producto como consecuencia de los dos últimos años de sequía.
- En el año 2025 todos los Cavas de Guarda Superior serán 100% ecológicos.



Vilafranca del Penedès, 11 de diciembre de 2024. La severa y persistente sequía, que ha afectado muy especialmente zonas como el Penedès durante los últimos 3 años, ha frenado el crecimiento y la venta del Cava durante los primeros nueve meses del año. Las ventas globales durante los primeros tres trimestres del 2024 han retrocedido un 12,28% respecto al mismo período del año. Las ventas hasta el 30 de septiembre han sido de 149 millones de botellas. En el mismo período del 2023 las ventas fueron de 170 millones. En el mercado nacional la disminución ha sido del 3,67%, y la de los mercados internacionales de un 15,81%.

D.O. CAVA

Por categorías, los Cavas de Guarda han experimentado un -11,72% y los de Guarda Superior (Cavas que se distinguen por su normativa específica muy exigente y por sus largas crianzas de más de 18 meses) -17,15%. Los Cavas de Guarda representan unas ventas de 134,4 millones de botellas durante los primeros tres trimestres del año 2024, mientras que los de Guarda Superior han supuesto 14,7 millones.

La restricción de venta de producto se ha concentrado principalmente en un mercado, Alemania, que por sí solo explica casi el 60% de la disminución; Reino Unido explicaría otro 10%. En concreto Alemania retrocede un 55,10% y Reino Unido un 15,44%. Con la retracción en el mercado alemán, Bélgica pasa a liderar las ventas internacionales de Cava. Sus ventas de 14,3 millones de botellas decrecen un 3,61%, en un país con cerca de 12 millones de habitantes. Estados Unidos se ha situado como el segundo principal mercado de exportación con 12 millones de botellas. También significativo ha sido el retroceso del 20,82% en Rusia, que es el décimo mercado exterior del Cava. Entre los 10 principales mercados mundiales de Cava los únicos mercados que han experimento crecimiento han sido Suecia, Japón y los Países Bajos.

El presidente de la D.O. Cava, Javier Pagés, manifiesta que “es evidente que hay una escasez de producto, en un momento donde el vino espumoso de calidad como el Cava tiene una magnífica aceptación entre los consumidores en todo el mundo”. Javier Pagés añade que “afortunadamente, la falta de producto también tiene aspectos positivos. Al ser la demanda superior al producto disponible los precios y márgenes han mostrado una tendencia al alza, permitiendo añadir valor en toda la cadena. Así mismo, los precios pagados por la uva en la última vendimia volvieron a ser significativamente más elevados, pero, por otro lado, la gran mayoría de viticultores volvieron a tener rendimientos muy bajos a causa de la sequía”.

A resaltar la buena noticia que ha significado para la vid las lluvias en aquellas zonas que más lo necesitaban. A la espera de ver como transcurre el año 2025, en términos de pluviometría la situación actual, eso sí con toda cautela, nos hace ser más optimistas con respecto al año que viene. De todas formas, es necesario que las administraciones públicas asuman y dediquen recursos a un proyecto de irrigación en aquellas zonas con viña más deficitarias y que actualmente no gozan de ésta.

Adicionalmente, la D.O. CAVA aprobó en 2024, por unanimidad, crear una nueva disposición: una Provisión de Garantía Cualificada que dota la posibilidad a los Cavas de Guarda de retener un remanente del vino proveniente de la vendimia para cubrir necesidades o déficits futuros, y afrontar así los dientes de sierra que causa el cambio climático.

La Denominación de Origen Cava sigue activa en su objetivo de generar mayor valor para todo el sector. Invierte en dar a conocer los magníficos Cavas cuyo nivel no tiene que envidiar a ningún otro espumoso de calidad del mundo. Trabaja para conseguir que la diversidad que representan

D.O. CAVA

los modelos de negocio de sus elaboradores pueda ser reconocidos como diferentes por un lado y por otro obtener sinergias bajo la D.O. Cava. Una denominación reconocida y presente en todo el mundo, una marca con una gran fuerza y un gran potencial que requiere del compromiso de todos para seguir construyendo beneficios en común para sus asociados.

Segmentación, Zonificación, Elaboradores Integrales, Cavas de Paraje, Grandes Reservas, Brut Nature y Cavas de Guarda Superior ecológicos son ejemplos de singularidades que ayudan al Cava a diferenciarse y poder explicar al mundo sus grandes calidades. Campañas internacionales en varios mercados, con especial foco en España, USA, Japón y Reino Unido, refuerzan la internacionalización del Cava. Su involucración en eventos profesionales que permiten formar y divulgar el Cava, sus calidades, su versatilidad gastronómica con las mejores cocinas del mundo, coctelería artesanal de nivel, su patrimonio cultural y enoturístico, o el mismo Cava Academy que destaca entre otras acciones por su labor de formación de futuros embajadores y por la larga lista de peticiones de potenciales participantes de mucho nivel provenientes de todo el mundo.

D.O. CAVA, compromiso con el origen, la tierra y la sostenibilidad

Con más de un 70% de ventas internacionales, CAVA es la D.O. española que más exporta. Reúne más de 38.000 hectáreas de viña y a más de 6.200 viticultores. Sus 349 bodegas asociadas están presentes en más de 100 países. El CAVA, armonía universal para la gastronomía, se elabora por el método tradicional con un estricto compromiso con el origen, la tierra y la sostenibilidad.

Web: www.CAVA.wine

Facebook: <https://www.facebook.com/do.CAVA>

Instagram: <https://www.instagram.com/CAVA.do/>

Twitter: https://twitter.com/DO_CAVA

Youtube: <https://www.youtube.com/c/doCAVA>

Para más información:

MAHALA WINE &

Esther del Pozo

estherdelpozo@mahala.es

663 373 816