

D.O. CAVA

NOTA DE PREMSA

Cava limita les seves vendes per la sequera

- Les vendes de Cava superen els 149 milions d'ampolles en els 9 primers mesos de l'any.
- El Cava no pot atendre a la demanda dels seus mercats i es veu obligat a racionar les seves vendes per la falta de disponibilitat del producte a conseqüència dels dos últims anys de sequera.
- En l'any 2025 tots els Caves de Guarda Superior seran 100% ecològics.



Vilafranca del Penedès, 11 de desembre del 2024. La severa i persistent sequera, que ha afectat molt especialment zones com el Penedès durant els últims 3 anys, ha frenat el creixement i la venda del Cava durant els primers nou mesos de l'any. Les vendes globals durant els primers tres trimestres del 2024 han retrocedit un 12,28% respecte al mateix període de l'any. Les vendes fins al 30 de setembre han estat de 149 milions d'ampolles. En el mateix període del 2023 les vendes van ser de 170 milions. En el mercat nacional la disminució ha estat del 3,67%, i la dels mercats internacionals d'un 15,81%.

D.O. CAVA

Per categories, els Caves de Guarda han experimentat un -11,72% i els de Guarda Superior (Caves que es distingeixen per la seva normativa específica molt exigent i per les seves llargues criances de més de 18 mesos) -17,15%. Els Caves de Guarda representen unes vendes de 134,4 milions d'ampolles durant els primers tres trimestres de l'any 2024, mentre que els de Guarda Superior han suposat 14,7 milions.

La restricció de venda de producte s'ha concentrat principalment en un mercat, Alemanya, que per si sola explica quasi el 60% de la disminució; Regne Unit explicaria un altre 10%. En concret Alemanya retrocedeix un 55,10% i Regne Unit un 15,44%. Amb la retracció en el mercat alemany, Bèlgica passa a liderar les vendes internacionals de Cava. Les seves vendes de 14,3 milions d'ampolles decreixen un 3,61%, en un país prop de 12 milions d'habitants. Els Estats Units s'ha situat com el segon principal mercat d'exportació amb 12 milions d'ampolles. També significatiu ha sigut el retrocés del 20,82% en Rússia, que es el desè mercat exterior del Cava. Entre els 10 principals mercats mundials de Cava els únics mercats que han experimentat creixement han sigut Suècia, Japó i els Països Baixos.

El president de la D.O. Cava, Javier Pagés, manifesta que “és evident que hi ha una escassetat de producte, en un moment on el vi escumós de qualitat com el Cava té una magnífica acceptació entre els consumidors a tot el món”. Javier Pagés afegeix que “afortunadament, la falta de producte també té aspectes positius. A l'ésser la demanda superior al producte disponible els preus i marges han mostrat una tendència a l'alça, permetent afegir valor en tota la cadena. Així mateix, els preus pagats pel raïm en l'última verema van tornar a ser significativament més elevats, però, d'altra banda, la gran majoria de viticultors van tornar a tenir rendiments molt baixos a causa de la sequera”.

A ressaltar la bona notícia que ha significat per a la vinya les pluges en aquelles zones que més ho necessitaven. A l'espera de veure com transcorre l'any 2025, en termes de pluviometria la situació actual, això sí amb tota cautela, ens fa ser més optimistes respecte a l'any que ve. De totes maneres, és necessari que les administracions públiques assumeixin i dediquin recursos a un projecte d'irrigació en aquelles zones amb vinya més deficitàries i que actualment no gaudeixen d'aquesta.

Addicionalment, la D.O. CAVA va aprovar en 2024, per unanimitat, crear una nova disposició: una Provisió de Garantia Qualificada que dota la possibilitat als Caves de Guarda de retenir un romanent del vi provinent de la verema per a cobrir necessitats o dèficits futurs, i afrontar així les dents de serra que causa el canvi climàtic.

La Denominació d'Origen Cava continua activa en el seu objectiu de generar major valor per a tot el sector. Inverteix a donar a conèixer els magnífics Caves el nivell dels quals no ha d'envejar a cap altre espumós de qualitat del món. Treballa per a aconseguir que la diversitat que representen els

D.O. CAVA

models de negoci dels seus elaboradors pugui ser reconeguts com a diferents, d'una banda, i per una altra obtenir sinergies sota la D.O. Cava. Una denominació reconeguda i present a tot el món, una marca amb una gran força i un gran potencial que requereix el compromís de tots per a continuar construint beneficis en comú per als seus associats.

Segmentació, Zonificació, Elaboradors Integrals, Caves de Paratge, Grans Reserves, Brut Nature i Caves de Guarda Superior ecològics són exemples de singularitats que ajuden el Cava a diferenciar-se i poder explicar al món les seves grans qualitats. Campanyes internacionals en diversos mercats, amb especial focus a Espanya, USA, el Japó i el Regne Unit, reforcen la internacionalització del Cava. La seva involucració en esdeveniments professionals que permeten formar i divulgar el Cava, les seves qualitats, la seva versatilitat gastronòmica amb les millors cuines del món, cocteleria artesanal de nivell, el seu patrimoni cultural i enoturístic, o el mateix Cava Academy que destaca entre altres accions per la seva labor de formació de futurs ambaixadors i per la llarga llista de peticions de potencials participants de molt de nivell provinents de tot el món.

D.O. CAVA, compromís amb l'origen, la terra i la sostenibilitat

Amb més d'un 70% de ventes internacionals, CAVA és una de les D.O.s espanyoles que més exporta. Reuneix més de 38.000 hectàrees de vinya i més de 6.200 viticultors. Els seus 349 cellers associats estan presents en més de 100 països. El CAVA, harmonia universal per a la gastronomia, s'elabora pel mètode tradicional amb un estricte compromís amb l'origen, la terra i la sostenibilitat.

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>

Per a més informació:

MAHALA WINE &

Esther del Pozo

estherdelpozo@mahala.es

663 373 816