

¿Cual es el Regalo Perfecto para estas Navidades?



Buscar en



Buscar

- VINOS**
- BODEGAS**
- REGIONES**
- VIAJES**
- REPORTAJES**

- Consumo
- Cultura del Vino
- En el restaurante
- Enología
- Grandes vinos
- Historia del vino
- Mercados
- Personajes
- Vino y gastronomía
- Viñedos y bodegas
- Viticultura
- Zonas vitivinícolas

AYUDA GALERÍA

- Archivo Catas antiguas
- Archivo Copas de Ariadna



LA TIENDA

- elmundo.es
- Portada
- España
- Internacional
- Economía
- Sociedad
- Comunicación
- Solidaridad
- Cultura
- Ciencia/Ecología
- Tecnología
- Madrid24horas
- Obituarios
- DEPORTES
- SALUD

| [archivo](#)

Consumo

DRAPPIER VENDE UN 15% MAS

El rechazo del cava lanza el champaña

EUROPA PRESS



El consumo de champaña aumentará "significativamente" estas Navidades, especialmente en zonas como Madrid, Sevilla y Valencia, como consecuencia del boicot a los productos catalanes, entre ellos el cava. El impacto será mayor en las grandes superficies y en la hostelería madrileña, cuyos clientes ya están rechazando de una "manera muy fuerte" el cava catalán para la celebración de bodas y banquetes. Así lo vaticinaron algunos

responsables de empresas distribuidoras de champán en España.

Los importadores reconocieron a Europa Press que las ventas de este espumoso francés se beneficiarán del rechazo al cava catalán a raíz de las declaraciones del presidente de ERC, Josep Lluís Carod-Rovira, sobre el boicot a la candidatura olímpica de Madrid 2012, y de la tramitación del Estatuto catalán.

Concretamente, la marca Drappier, distribuida en España por la empresa Dicomsa Merchant, ha aumentado sus pedidos un 15% respecto al pasado año, en el que subieron un 7%, según señaló el responsable de la marca, Toni Omedes, quien atribuyó este incremento al boicot al cava catalán, principalmente.

Por su parte, Omar Enrique Bravo, de Allied Domecq, distribuidora de Perrier Jouët en España, afirmó que el impacto del boicot será mayor en el sector de la alimentación, en el que el champán de gama media será el beneficiado, y en la hostelería "clásica" de Madrid, cuyos clientes muestran ya su reticencia al cava catalán.

"Clientes de 9.000 y 18.000 botellas anuales, que dan 800 ó 900 bodas al año, están discriminando el cava catalán por el rechazo de los clientes finales", aseguró Bravo, quien agregó que los grupos "potentes" como Freixenet y Codorniu "sufrirán mucho, sobre todo en alimentación, donde el cliente final decide lo que mete en el carro".

Asimismo, consideró "absurdo" este rechazo a un determinado producto, porque "boicotear al señor del cava no tiene nada que ver con la política, ya que seguramente ni haya votado a Carod Rovira, al que le han votado 200.000 personas, una minoría", señaló el responsable de Allied Domecq. Este grupo distribuye en España 36.000 botellas de champaña Perrier Jouët al año.

Por su parte, Adam Perkal, propietario de Mundidrinks, importadora de la marca de champaña Ployez-Jacquemart, insistió en que el boicot al cava catalán beneficiará a las marcas de espumoso francés de gama media y menos costosas.

"Un madrileño enfadado con Cataluña irá a una gran superficie y comprará champaña de similar precio al cava que consume habitualmente", dijo. "Si lo que mueve al consumidor es algo simbólico, no gastará 50 euros sino unos 20", agregó.

Publicidad

**¿Como conse
Vino en Perfi**

MOTOR**Metrópoli****Especiales****Encuentros**

No obstante, reconoció que el consumo de champaña en España se está incrementando paulatinamente en general, independientemente del rechazo a los productos catalanes. "Cada año se bebe un poco más y se distribuye en más lugares de la geografía nacional", afirmó.

Por último, Aurélie Voutyras, de la empresa La Barriga Vinos Gourmet, distribuidora en España de la marca Lenoble, coincidió en resaltar que el champaña se beneficiará del boicot, si bien calificó de "muy grave" rechazar productos dentro de un mismo país.

"No es lógico que se boicotee un producto por una cuestión política, han hecho de un problema político un problema individual", señaló Voutyras, para quien "un consumidor fiel seguirá consumiendo el mismo producto a pesar del boicot", si bien subrayó que el que pruebe el champaña lo seguirá haciendo en el futuro, porque "una vez que lo has probado te cuesta mucho cambiar a otro vino".

Las ventas de champaña se situaron durante el pasado año en 2,1 millones de botellas en España, el noveno mercado de exportación de Francia.

Fecha de publicación: **28.11.2005**

[Sobre elmundovino.elmundo.es](http://elmundovino.elmundo.es)

Publicidad en elmundovino.elmundo.es

Si tienes algún problema no dudes
en ponerte en [contacto](#) con nosotros.
Copyright © 2001 Mundinteractivos, S.A.