

Prosecco, cava y champagne: “Misión expansión”

POR CARLO FLAMINI

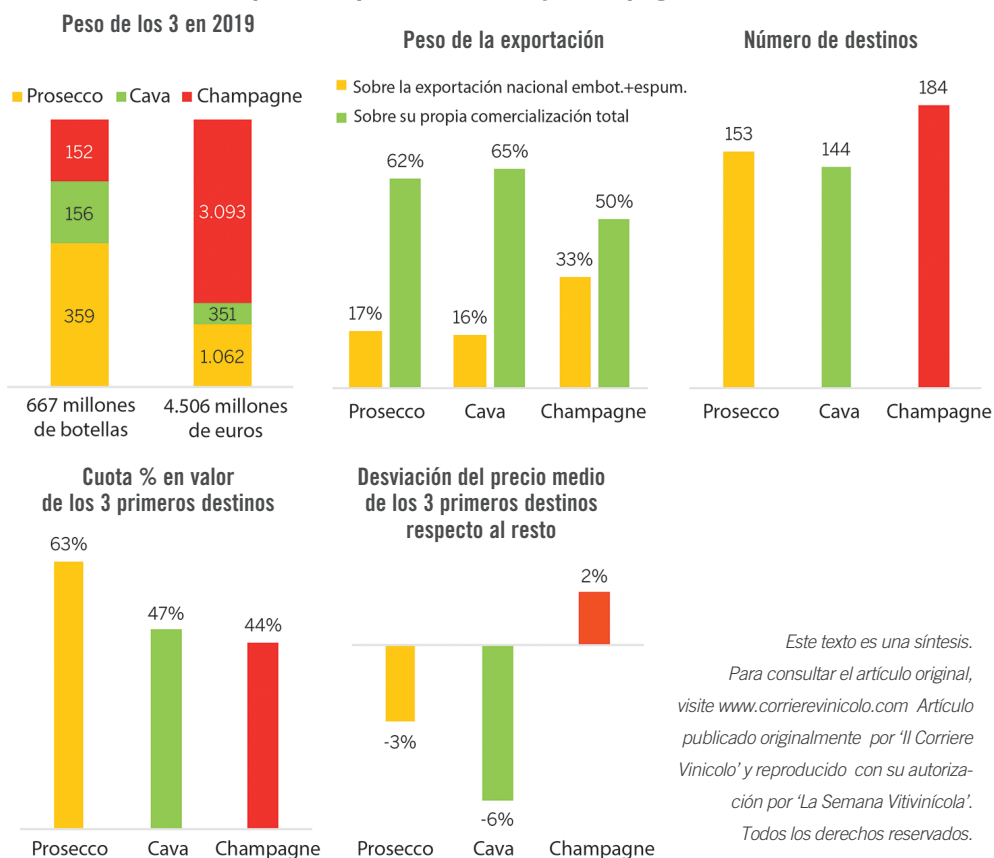
Los tres grandes vinos espumosos en 2019 alcanzaron los 4.500 millones de euros en el extranjero (+300 M€ respecto a 2018), para un total de 667 millones de botellas (fueron 613 en 2018): la mitad son de prosecco, el resto se divide casi a partes iguales entre cava y champagne. En cuanto al valor generado, se invierte la situación, con los vinos espumosos franceses por valor de 3.093 millones de euros (200 millones más que en 2018), lo que equivale al 70% del total, frente al 23% del prosecco (1.062 millones) y el 7% del cava (351 millones de euros de facturación en el extranjero).

Los pesos sobre el total de las exportaciones de vino embotellado (tranquilo + espumoso + frizzante) de los respectivos países son más que elocuentes: un 33% para el champagne (+1

punto), 17% para el prosecco (+2 puntos) y 16% para el cava (-1 punto), con una fuerte dinámica de crecimiento del prosecco sobre el total de Italia, donde se ha convertido en una categoría por derecho propio. La cuota de exportación de su volumen total de ventas ve una propensión muy fuerte en el extranjero de italianos y españoles, más del 60%, frente al 50% de champagne, cuota que sin embargo ha crecido considerablemente en los últimos tres años.

El prosecco es el que más depende de sus tres primeros mercados (R. Unido, EE.UU. y Francia), que copan el 63% de su valor exterior; mientras que cava y champagne presentan un porcentaje similar (47% y 44%) aunque sus tres primeros mercados varían (EE.UU., R. Unido y Singapur para el champagne; y Bélgica, EE.UU. y Alemania para el cava).

Comparativa prosecco, cava y champagne 2019



*Este texto es una síntesis.
 Para consultar el artículo original,
 visite www.corrierevinicolo.com Artículo
 publicado originalmente por 'Il Corriere
 Vinicolo' y reproducido con su autorización
 por 'La Semana Vitivinícola'.
 Todos los derechos reservados.*