

EL CAVA, MODELO INDUSTRIAL Y DE EXPORTACIÓN

Desde los inicios en el siglo XIX de la producción mediante el método champañés o "champanoise", con las mismas variedades de uva empleadas en el champán, pasando por la reinención motivada por la plaga de filoxera (que propició el replantado con variedades de uva blanca de calidad), hasta el hito de la internacionalización, ha sido un camino largo pero acertado. Incluso el nombre del cava surgió de forma inopinada, pero acertada, como una necesidad a partir de la disputa con Francia por la denominación champán.

José Luis Pérez Gil

Dentro del sector agroalimentario, el cava constituye una de las más notables historias de éxito a nivel nacional e internacional.

El sector del cava se ha distinguido por una evolución muy positiva, debido a una clara ventaja competitiva que ha propiciado una gran aceptación en los mercados exteriores y ha posibilitado un incremento continuado de la producción. La evolución del sector ha estado muy ligada a la evolución de las dos grandes marcas que dominan el mercado y en mayor medida a una de ellas, bien conocida y líder, que ha sido punta de lanza en la exportación y goza de un gran porcentaje de participación en las ventas exteriores.

El arrastre de un potente grupo

LOCALIZACIÓN DEL CAVA

Actualmente, la denominación "Cava" está protegida legalmente y la producción se desarrolla en toda España, en ubicaciones concretas dentro de la "región del cava" legalmente definida. Aunque la mayor producción la ostenta Cataluña, también se produce en Aragón, La Rioja, Extremadura, Navarra, Valencia, Castilla y León y País Vasco..



Fuente: Consejo Regulador del Cava

como clave para la presencia en el exterior y la elevada concentración de la producción de este vino en la zona de Sant Sadurní d'Anoia, componen una ecuación de éxito que debería estudiarse como modelo para la composición de aglomeraciones industriales con posibilidades de desarrollo competitivo. La elevada concentración sectorial de base territorial es importante, ya que proporciona ventajas competitivas considerables a la hora de contar con mano de obra formada y entre-

nada y también con proveedores y empresas auxiliares, así como un importante acceso al conocimiento y la innovación. Todo ello compone un panorama de elevada competitividad aceptado a nivel internacional, que pese a ser conocido no es suficientemente incentivado desde las instancias públicas. Se pone de manifiesto en el caso del Cava una concentración factorial de éxito en la que convergen la fuerza de un nombre conocido, con protección legal y proyección internacional; la

// SE PONE DE MANIFIESTO EN EL CASO DEL CAVA UNA CONCENTRACIÓN FACTORIAL DE ÉXITO EN LA QUE CONVERGEN LA FUERZA DE UN NOMBRE CONOCIDO, LA PRESENCIA DE UNA EMPRESA POTENTE Y UNA CONCENTRACIÓN GEOGRÁFICA SECTORIAL //

UNAS CIFRAS DE VÉRTIGO

El éxito internacional es tal en la actualidad que el pasado año 2011 se han exportado más botellas de cava que de champán. Aunque bien es cierto que la producción de champán es superior en términos globales, debido al gran consumo interno francés, se han vendido en el exterior más de 152 millones de botellas de cava frente a unos 141 millones de botellas de champán.

presencia de una empresa potente que actúa como punta de lanza en los mercados internacionales y una concentración geográfica sectorial que aporta ventajas competitivas.

Es un modelo de comprobada eficacia en muchos sectores, a estudiar, a fomentar y a repetir en el sector agroalimentario, en orden a incrementar su presencia internacional y su competitividad. Además, el sector agroalimentario, tan caracterizado por el escaso tamaño medio industrial, podría obtener grandes ventajas de este modelo, debido a las sinergias que ofrece. Lejos de países como Francia, con gran presencia de fórmulas empresariales cooperativas, es importante dotar al sector industrial agroalimentario de fórmulas de éxito y competitividad probadas. No habiendo logrado en general grupos industriales de gran tamaño a nivel global, las aglomeraciones industriales especializadas, son claves en la competitividad industrial y pueden ser una fórmula a extender en España si se planifica con vista y generosidad, huyendo de otras consideraciones o egoísmos.

La conjunción de investigación y desarrollo, implantación industrial, mano de obra y servicios auxiliares en focos concretos bien comunicados es un modelo probado a adoptar.