

El valor del origen, la gran oportunidad del cava de Requena para escalar en su posicionamiento

Requena (18/10/22).- El análisis en torno al **valor del origen como elemento diferenciador en el mercado del cava** ha reunido a diversos protagonistas en **'Los foros del cava de Requena'**. El acto ha estado organizado por la **Asociación de Elaboradores de Cava de Requena**, y en su primera edición se ha celebrado bajo el nombre **'El cava en Requena: Origen y Armonía'**.

Rafael del Rey, director del Observatorio Español del Mercado del Vino (OEMV), ha sido el encargado de poner sobre la mesa las cifras que revelan que el cava español, aun siendo el tercero en volumen de ventas tras Francia e Italia, tiene pendiente la asignatura del valor. Según los datos de 2021, la media mundial de los espumosos se sitúa en 7,40€/litro, **sin embargo el precio medio de los espumosos españoles es de 3€/litro.**

Para del Rey, el éxito del prosecco italiano, con un precio por encima de la media de los espumosos españoles, hace ver que **la competitividad no es solo cuestión de precio, sino de poner en valor diversos factores**, entre los que el origen sería uno de los más relevantes.

"El origen es uno de los mejores argumentos para la diferenciación del cava de Requena. Si conseguimos trasladar que ese origen da lugar a buenos cavas a un precio de valor adecuado, se puede marcar la diferencia", ha comentado del Rey. Además, el director del OEMV también ha destacado que sería interesante **ampliar la cartera de productos que puede ofrecer Requena dentro de los espumosos**, tal y como ha sucedido con los vinos tranquilos en los últimos 25 años.

Mesa redonda sobre el valor del origen

El acto ha generado un debate abierto entre distintos protagonistas en una mesa redonda participada por **Jorge Srougi, subdirector comercial de Grupo Coviñas; Pablo Ossorio, director técnico de Bodegas Hispano+Suizas; Rosa Vives, técnico de la Ruta del Vino Utiel-Requena; Pilar Amigó, concejala de Agricultura del Ayuntamiento de Requena; y Fernando Piquer, jefe del servicio de calidad agroalimentaria de la Conselleria de Agricultura, Desarrollo Rural, Emergencia Climática y Transición Ecológica.**

Para los elaboradores es esencial **dotar de un mayor valor al cava de Requena** y tanto Srougi como Ossorio han coincidido en que la **presencia de nuevos operadores** que provengan de otras **zonas puede ayudar a posicionar el producto**. **"Ahora mismo somos muy pocos tirando de un carro que es pesado, necesitamos gente que venga y se sume a hacer grande el cava de Requena y no a llevarse el vino base"**, ha remarcado Ossorio. El director técnico de Hispano+Suizas también ha abogado por buscar con el cava de Requena un **segmento medio, medio-alto.**

Por su parte, **Srougi** ha incidido en que **es preciso que haya un soporte para la comercialización marcado por el origen. “Poder anclar la elaboración del cava de Requena a una zona con tanta verdad, con las hectáreas que tenemos y el buen trabajo de nuestros agricultores, es importantísimo”,** ha destacado.

La necesidad de un respaldo divulgativo, económico y estratégico ha sobrevolado el debate y los representantes políticos presentes han reconocido que es necesario, pero que el movimiento ha de llegar de los productores. **“Desde Conselleria hay un total apoyo al sector y se está peleando mucho a nivel interno y con el Ministerio, pero la iniciativa ha de partir de las bodegas y los viticultores”,** ha remarcado **Fernando Piquer**, que ha recordado que se está trabajando en reformar reglamentos de las Denominaciones de Origen, con una tendencia a proteger la denominación y el origen como marca.

Por su parte, **Pilar Amigó, concejala de Agricultura del Ayuntamiento de Requena, ha instado a la Conselleria a que zonifiquen** para que la situación mejore, ya que el cava de Requena **“tiene la reputación para poder competir en los mercados más exigentes”.**

El **enoturismo** también se ha mostrado como una herramienta efectiva para ampliar el alcance del cava de Requena. Según Rosa Vives, técnico de la Ruta del Vino Utiel-Requena: **“Algunas de las mejores ofertas enoturísticas en Requena viene de bodegas que elaboran cava, lo que ayuda a acercar este producto al gran público, que por otra parte cada vez llega mejor informado”.**

El cava y su armonía con la gastronomía

En el acto también se ha escuchado la voz más próxima al consumidor, a través de **José Antonio Navarrete, sumiller de Quique Dacosta Restaurant, y de Ximo Sáez, chef ejecutivo de Fiesta Gourmet.**

Navarrete ha puesto en valor el cava como acompañamiento en la mesa por su versatilidad. No obstante, reconoce que **fuera de nuestras fronteras es difícil encontrar cavas y vinos españoles. “Lo principal es creérselo y que cada vez seamos más embajadores los que ayudemos a promocionar estos productos”,** ha remarcado.

Por su parte, **Ximo Saez ha destacado el papel imprescindible que tiene el sumiller y el equipo de sala a la hora de potenciar el reconocimiento de determinados productos. “La recomendación en sala es esencial y al final da su fruto, de hecho, yo siempre recomiendo el cava de Requena y cada vez hay más gente que me lo pide”,** ha afirmado el chef.

Los **‘Foros del Cava de Requena’,** nacen con vocación de continuidad para dar cabida a distintas voces que enriquezcan el debate y contribuyan al posicionamiento del cava de Requena. En su organización, **la Asociación de Elaboradores de Cava de Requena ha contado con la colaboración del Ayuntamiento de Requena y la Conselleria de Agricultura, Desarrollo Rural, Emergencia Climática y Transición Ecológica,** y el patrocinio de los **Fondos Europeos para Desarrollo Rural de la Unión Europea.**