

**LA PRODUCCIÓ DE CAVA EN EL COMERÇ
INTERNACIONAL (1850-2015)**

Marc Badia-Miró*, Pablo Delgado y Vicente Pinilla*****



* Universitat de Barcelona y Centre d'Estudis "Antoni de Capmany"
Contacto: mbadia@ub.edu

** Universidad de Zaragoza
Contacto: pdelgado@posta.unizar.es

*** Universidad de Zaragoza e Instituto Agroalimentario de Aragón (IA2)
Contacto: ypinilla@unizar.es

Resumen

En este documento de trabajo pretendemos aproximarnos a la evolución de la producción y del comercio internacional de cava en España, desde mediados del siglo XIX hasta la actualidad, centrándonos en el papel de liderazgo que han jugado las empresas ubicadas en la provincia de Barcelona. Nuestro objetivo es el de complementar los trabajos previos realizados por Francesc Valls-Junyent y Emili Giralt desde una perspectiva más macroeconómica. Estos autores ofrecían una visión centrada en el comportamiento de las principales empresas productoras de cava ubicadas en Sant Sadurní (principalmente Codorniu i Freixenet). Nuestra aproximación se centrará en la evolución del sector exportador y su posición en el mercado internacional de vinos espumosos.

Palabras clave: vino espumoso, exportaciones agrarias, sustitución de importaciones, cava.

Abstract

In this working paper we aim to approach the evolution of the production and international trade of cava in Spain, from the mid-19th century to the present day, focusing on the leading role played by companies located in the province of Barcelona. Our objective is to complement the previous works carried out by Francesc Valls-Junyent and Emili Giralt from a more macroeconomic approach. They offered a vision centered on the behaviour of the main cava-producing companies located in Sant Sadurní (mainly Codorniu and Freixenet). Our approach is focused on the evolution of the export sector and its position in the international market for sparkling wines.

Keywords: sparkling wine, agrarian exports, import substitution, cava.

JEL CODES: N50, N53, N54, N70.

1 Introducció¹

La producció i el comerç del cava, ubicat gairebé en la seva totalitat a Catalunya, han jugat un paper molt important en el desenvolupament del conjunt de les indústries agroalimentàries, i del sector del vi en particular. Aquest document de treball pretén analitzar l'evolució del sector en el llarg termini, des d'una perspectiva macroeconòmica, a partir de l'anàlisi de les grans tendències que han seguit el conjunt de les exportacions, les importacions, la producció i els preus. El marc temporal del nostre estudi té els seus inicis a mitjans del segle XIX, en el que Valls-Junyent va anomenar el segon cicle de l'economia catalana o cicle del vi, fins a l'actualitat.² Va ser en aquells inicis quan van començar a aparèixer a la província de Barcelona un seguit d'empreses que, de manera molt marginal, s'iniciaren de manera gradual en la producció de vins escumosos orientats al mercat domèstic i amb la clara voluntat de substituir les importacions de xampany francès que començaven a arribar al nostre mercat.

Els orígens de la producció de cava y la seva posterior consolidació en el mercat domèstic han estat treballats àmpliament per autors com Valls-Junyent i Giralt.³ Aquests autors van combinar l'estudi de les principals empreses productores de cava ubicades a Sant Sadurní (Codorniu i Freixenet, entre d'altres), amb l'anàlisi de l'evolució de les principals variables macroeconòmiques. En aquest sentit, Valls-Junyent destacava que la producció domèstica de cava va aconseguir expandir-se i consolidar la seva presència al mercat domèstic, tot i que les importacions del xampany francès van mantenir-se constants, orientant-se a un segment de la població disposada a pagar-ne un preu més elevat.⁴

¹ Una versió editada d'aquest document de treball sortirà publicada com a capítol de llibre a Colomé, J., Planas, J., Soler-Becerro, R. (editors). "Producció i comercialització de vi a Catalunya (segles XVIII-XXI)." Els autors agraeixen els comentaris rebuts a una primera versió d'aquest document, pels participants al seminari: "Producció i comercialització de vins i aiguardents a Catalunya (segles XVIII-XXI). Seminari d'Homenatge a Francesc Valls Junyent", celebrat a Barcelona (22 i 23 de gener de 2020), en especial els comentaris rebuts del Jordi Catalan i el Miquel Gutiérrez, a més de les recomanacions i suggerències realitzades pel Raimon Soler, el Jordi Planas i el Josep Colomé. També volem reconèixer la importància que van tenir les indicacions del Raimon Soler quan aquest treball estava en els seus inicis. Marc Badia Miró agraeix el finançament rebut pel *Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades*, l'*Agencia Estatal de Investigación* i el FEDER a través del projecte PGC2018-095821-B-100, i del Govern de Catalunya (2017SGR14669). Vicente Pinilla i Pablo Delgado volen agrair el finançament rebut pel *Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades*, l'*Agencia Estatal de Investigación* i el FEDER a través del projecte PGC2018-095529-B-100, del Govern d'Aragó i del FEDER a través del *Departamento de Ciencia, Innovación y Universidades* (Grup Consolidat S55_20R).

² Valls-Junyent (2003a).

³ Valls-Junyent (2003b, 2007a), Giralt (1998).

⁴ Valls-Junyent (2007a).

Aquest treball pretén completar la comprensió de l'evolució del sector del cava, sintetitzant les contribucions de Valls-Junyent i Giralt,⁵ incorporar els treballs d'autors com Soler,⁶ més centrat en l'evolució del sector a la segona meitat del segle XX, i descriure i matisar l'evolució del comerç de vins escumosos a partir de la informació que ens ofereixen els Anuaris de Comerç Exterior. En concret, volem oferir una visió de llarg termini de l'evolució de la producció de vins escumosos, de les exportacions i de les importacions (tant per orígens com per destins), a més d'oferir sèries de preus de les exportacions des de 1850 fins a l'actualitat. Amb aquesta informació pretenem matisar la hipòtesi proposada per Valls-Junyent, el qual afirmava que el sector de cava havia estat un exemple de cas exitós de substitució d'importacions abans de la Guerra Civil.⁷ Nosaltres plantegem que, tot i que és cert que la pujada d'aranzels posterior al 1891 va permetre al vi escumós domèstic ocupar una part del mercat dels productes de menor qualitat, també és cert que les importacions de vins francesos van recuperar els nivells d'importació previs en poc temps, a més de consolidar uns preus unitaris d'importació molt més elevats, conservant el segment de consum de vins escumosos de major qualitat. Per tant, en aquest document de treball afirmem que la segmentació ens descriu de manera més acurada el que va succeir en el mercat dels vins escumosos de finals del segle XIX i principis del segle XX.

El document de treball s'ha estructurat de la següent manera. Un primer apartat es centra en el període del sorgiment del sector del cava i de l'expansió de les vendes al mercat domèstic. Un segon apartat es centra en el període de consolidació del mercat domèstic i de l'inici de l'expansió al mercat internacional, just abans de l'entrada d'Espanya a la CEE. En aquesta expansió internacional identificarem tres etapes ben diferenciades, una primera etapa centrada en l'expansió a l'Amèrica Llatina, una segona etapa on s'observa l'expansió de les exportacions als mercats europeus i una tercera etapa centrada en l'expansió als mercats de l'Amèrica del Nord. El tercer apartat tractarà la consolidació de les exportacions en els mercats internacionals sobre la base de la reorientació de les exportacions cap a l'Europa Comunitària, després de l'entrada d'Espanya a la CEE. Acabarem amb un apartat de conclusions.

⁵ Valls-Junyent (2003b, 2007a), Giralt (1998).

⁶ Soler (2007).

⁷ Valls-Junyent (2007a), p. 75.

2 El sorgiment de la indústria del vi escumós i la conquesta del mercat nacional, 1850-1940

L'expansió del consum de xampany al continent europeu i als Estats Units durant el segle XIX va ser espectacular. Aquest vi escumós produït a la regió que li donà nom era una beguda principalment aristocràtica, ben coneguda a les corts europees des de mitjans del segle XVIII. A partir del segle XIX, les cases productores van realitzar una gran esforç per millorar la qualitat, adaptar-se als gustos i preferències dels consumidors, promocionar-ne el consum amb modernes tècniques de màrqueting i, en definitiva, impulsar la seva acceptació per part de la creixent burgesia que el va convertir en una clar identificador social. El consum de vi escumós es pot considerar un exemple d'aquells elements diferenciadors que van ser adoptats per aquest nou grup social, en la seva voluntat d'adoptar noves pautes culturals i mostrar la seva capacitat adquisitiva.⁸

Els productors de xampany van utilitzar modernes tècniques de publicitat per promoure els seus productes, van cuidar el disseny d'ampolles i d'etiquetes, van organitzar espectacles promocionals, van fer un ampli ús dels mitjans impresos i, des de principis del segle XIX, van començar a comunicar-se regularment amb els seus clients a través de diverses vies com l'organització de degustacions de vins. A més, van consolidar estratègies exitoses com el fet d'establir el xampany com una beguda essencial en els grans actes socials (cerimònies d'avarada de vaixells, recepcions de dignataris, festes, cabarets...) i esdeveniments privats importants (noces, batejos i celebracions en general). En definitiva, aquests esforços van aconseguir que el xampany fos el "complement obligatori" dels rituals socials de la burgesia emergent d'Europa.⁹ Fins i tot a Anglaterra, el xampany es va convertir en un vehicle per mostrar a la resta de la societat el propi estatus social amb el desenvolupament d'una gamma de marques, el valor i el rang de les quals era ben conegut pels consumidors interessats en el producte.¹⁰ A principis de la dècada de 1880, el caràcter simbòlic del xampany com a beguda de la burgesia emergent estava plenament consolidat.¹¹ En paral·lel, també es van establir modernes xarxes de venda amb representats permanents de les marques, que realitzaven tasques de màrqueting i establien contacte amb els clients per identificar les seves preferències.

⁸ Ayuda, Ferrer-Pérez i Pinilla (2020).

⁹ Guy (2003).

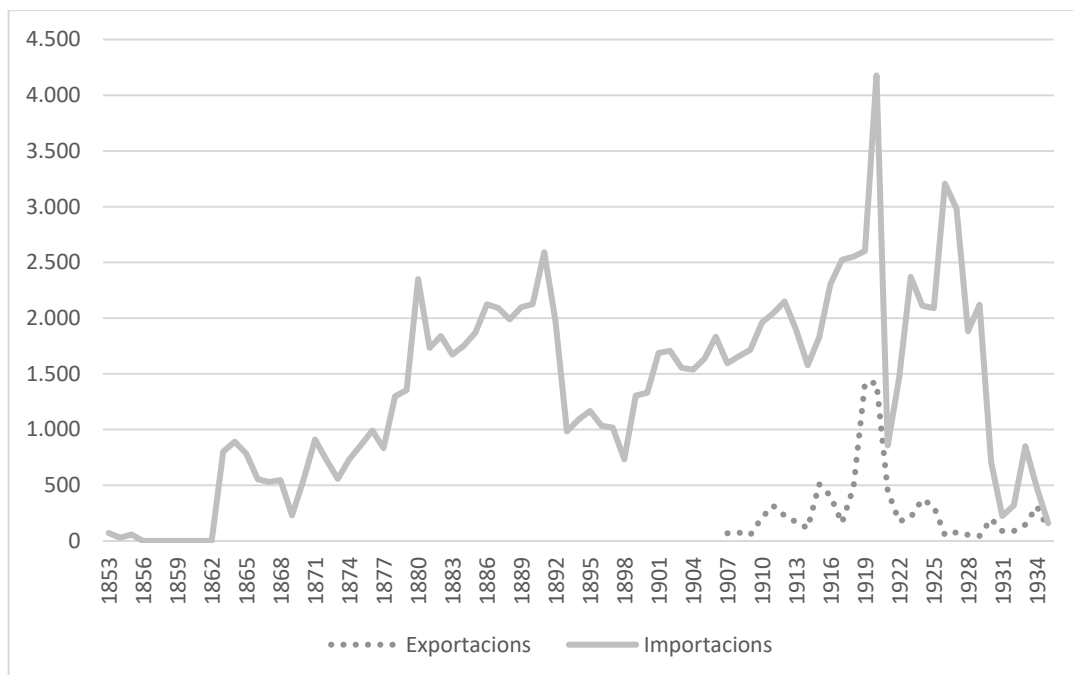
¹⁰ Harding (2018).

¹¹ Vizetelli (1882).

Posteriorment, els productors adaptaven els seus vins escumosos als gustos individuals de cada país.

El resultat fou que la producció i les exportacions de xampany francès van créixer a un ritme extraordinàriament ràpid durant tot el segle XIX. S'ha estimat que la producció es va multiplicar aproximadament per deu entre 1830 i la primera dècada del segle XX, passant de poc més de tres milions d'ampolles a més de trenta milions. De manera simultània, les exportacions també van créixer de manera intensa, passant d'uns cinc milions d'ampolles a mitjans del segle XIX a més de vint milions d'ampolles a la primera dècada del segle XX.¹² Amb aquestes dades podem afirmar que les exportacions van ser el principal motor de la producció, tal com ho demostra el fet que, durant el segle XX, s'exportés entre el 70% i el 80% del total de la producció.¹³ El creixement exportador es va veure facilitat per la connexió ferroviària entre Épernay i París el 1849, amb Estrasburg el 1852 i amb Reims el 1852.¹⁴

Gràfic 1 – Exportacions i importacions de vi escumós d'Espanya, 1853-1935 (hectolitres)



Font: Elaboració pròpia a partir de les *Estadísticas del Comercio Exterior de España*, diversos anys.

¹² Forbes (1983), Faith (1988) i Desbois-Thibault (2003).

¹³ Simpson (2011), p. 136.

¹⁴ Desbois-Thibault (2003)

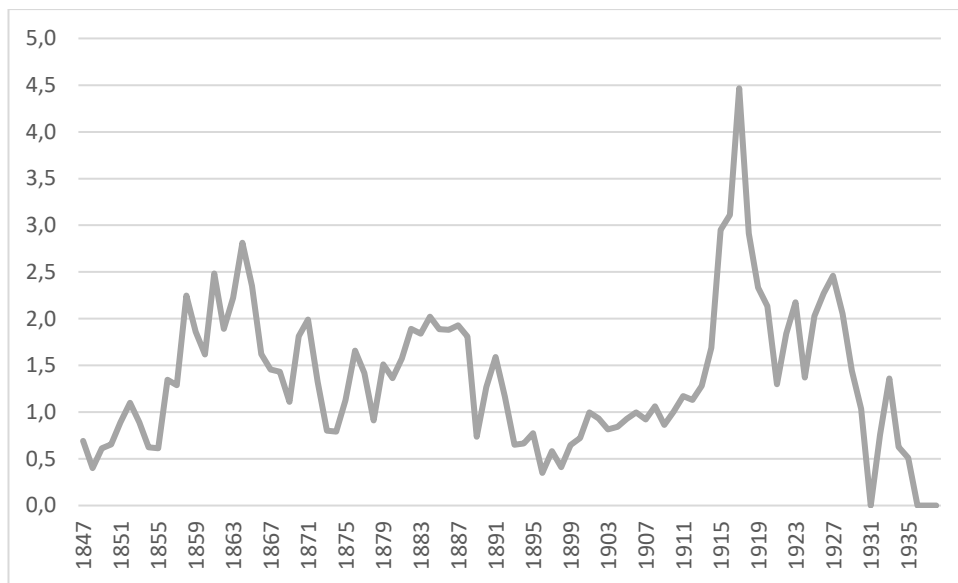
És en aquest context en el que es pot entendre que la burgesia vuitcentista espanyola, molt influenciada per les pautes culturals que arribaven de França, imités el comportament dels seus homòlegs europeus i adoptés el xampany com la beguda preferida per a les celebracions. El resultat fou que les importacions espanyoles de vins escumosos van anar adquirint certa importància a partir de 1860. Aquesta tendència creixent es va intensificar a partir de 1877 i es va mantenir fins a finals del segle XIX (veure gràfic 1).

Des dels inicis fins a la Guerra Civil, França va ser el subministrador gairebé exclusiu de vi escumós, amb un pes en les importacions totals que oscil·lava entre el 90 i el 99% del total. Per tant, conèixer les relacions amb aquest país és essencial per entendre l'evolució d'aquestes importacions. El fort increment a partir de 1877 no fou casual. L'acord hispano-francès del 8 de desembre d'aquell any va reduir substancialment els aranzels pagats pel vi espanyol que entrava al mercat francès i, en contrapartida, va comportar una reducció molt significativa dels aranzels pagats pels caldos francesos que entraven al mercat espanyol.¹⁵ La reducció aranzelària inicial va ser d'aproximadament un 80%, la qual fou seguida d'altres reduccions que van fer que l'aranzel que es pagava a finals dels anys 1880 fos simbòlic. Aquesta notable reducció es veu magnificada quan es tradueix l'aranzel pagat pel xampany francès a Espanya en termes *Ad Valorem*. Si abans de 1877 aquest aranzel pivotava al voltant del 25% del preu dels vins escumosos importats, a partir del 1880 es situava al voltant de l'1%, és a dir, podríem afirmar que, durant aquestes dècades, l'entrada del xampany francès es realitzava gairebé lliure de drets.

Malgrat el gran dinamisme de les importacions espanyoles, aquest mercat mai va ser important per les exportacions de xampany francès. Al 1891, Espanya només representava el 2% de les exportacions totals, trobant-se a una enorme distància dels principals mercats del món industrialitzat com ara Alemanya, Gran Bretanya, Bèlgica, els Estats Units o Rússia, on el xampany era una beguda enormement exitosa entre la burgesia i l'aristocràcia (veure gràfic 2). Aquest baix pes de les importacions espanyoles no ens ha de sorprendre si tenim en compte el menor grau de desenvolupament econòmic del país i la reduïda dimensió de la burgesia local.

¹⁵ Pan-Montojo (1994), pp. 147-148.

Gràfic 2 – Percentatge que representen per a França les exportacions a Espanya, 1847-1936 (%)



Font: Elaboració pròpia a partir de la *Direction General des Douanes* (1849-1939).

L'expansió del consum de xampany a Espanya va motivar que una sèrie de viticultors comencessin a produir un producte similar, imitant el mètode *champenoise*. Sense cap mena de dubte, aquests esforços es van veure impulsats per l'èxit comercial del vi escumós francès i per la difusió del coneixement de la tecnologia de producció, per part dels productors locals. Giralt, en un treball central en aquest tema, ha explicat minuciosament els nombrosos intents realitzats pels productors locals, sobretot localitzats a Catalunya, des de mitjans del segle XIX.¹⁶ Diverses són les explicacions que hi ha al darrera d'aquest fenomen. La primera explicació la trobaríem en el fet que Catalunya va ser pionera en el procés d'industrialització i, per tant, el desenvolupament econòmic comparativament avançat de la regió va permetre l'expansió d'una burgesia industrial i comercial que n'impulsaria el consum. Valls-Junyent, basant-se en les estadístiques espanyoles de comerç exterior, va constatar que en el moment d'enlairament de les importacions franceses de xampany, entre 1876 i 1880, un 42% del total entraven per duanes catalanes.¹⁷ Aquesta xifra era molt alta si es compara amb el percentatge que suposaven les entrades que es produïen per Irún o Bilbao, duanes naturals d'accés al mercat madrileny (només representaven al voltant del 29% del total). Merino reforçava

¹⁶ Giralt (1998).

¹⁷ Valls-Junyent (2003b, 2015).

aquest argument quan ens mostrava que el consum de vi escumós per habitant a Catalunya era unes deu vegades el consum observat al conjunt d'Espanya, entre 1900 i 1930.¹⁸ Una segona explicació la trobaríem en la llarga tradició vitícola catalana a l'hora d'elaborar productes derivats de vins de taula, com podrien ser els aiguardents, les misteles i altres vins generosos.¹⁹ Una tercera raó la trobaríem en la experiència adquirida pels productors de taps de suro de les comarques gironines a través de les vendes que realitzaven als fabricants francesos de la Xampanya, fent més fàcil pels productors locals l'obtenció d'un millor coneixement del producte i de la tecnologia de producció.²⁰ Exemple d'aquesta circumstància n'és el fet que foren localitats d'aquestes comarques gironines, les primeres que van intentar produir vi escumós seguint el mètode *champenoise*.²¹

Giralt també va destacar el paper fonamental jugat per personatges com Lluís Justo i Villanueva, químic i enginyer industrial madrileny que va dirigir entre 1860 i 1876 el laboratori de l'Institut Català de Sant Isidre.²² Malgrat el seu rebuig frontal a la producció de vins escumosos elaborats amb varietats autòctones utilitzant el mètode *champanoise*, l'Institut va ser clau en l'aprenentatge tecnològic a partir de les ensenyances de Justo i Villanueva, i en la col·laboració entre tots els pioners de l'elaboració de vins escumosos a Catalunya. Sorgit d'aquest entorn, Manuel Raventós, fill de Josep Raventós, fou un dels pioners en l'elaboració de vi escumós i el que donaria un verdader impuls a la indústria a través de l'expansió de Codorniu. En aquesta expansió també jugaren un paper important les relacions que va establir Raventós amb De Muller, el qual li va obrir les portes dels elaboradors de *Champagne*.²³

¹⁸ Merino (1993), p. 83.

¹⁹ Giralt (1998).

²⁰ Valls-Junyent (2003b).

²¹ Giralt (1993).

²² Giralt (1998). Sobre Luis Justo y Villanueva vegeu també Cassases i Roca (1993).

²³ Sobre els orígens de Codorniu, vegeu Llobet (1959) i Valls-Junyent (2017b). Sobre les relacions entre Raventós i De Muller vegeu Colomé-Ferrer i Ferrer-Alòs (2020).

Gràfic 3 – Aranzels ad valorem i específics del vi escumós a Espanya, 1868-1914



Font: Fernández i Pinilla (2018), p. 219 per a l'aranzel *Ad Valorem* i Merino (1993), pp. 103-106) pels aranzels específics.

Als inicis, els fabricants catalans de vi escumós es van enfrontar a enormes dificultats a l'hora de competir amb les importacions franceses. Per aquest motiu, a partir de la dècada de 1870 i de 1880, aquests productors van anar transitant lentament de l'experimentació a la producció i venda de volums molt reduïts. Malgrat l'escassa producció, aquests inicis foren clau en el procés d'aprenentatge tecnològic que estaven realitzant. L'impuls determinant per la producció el va proporcionar la ruptura del tractat comercial amb França el 1891, després de la imposició d'aranzels elevats per part de França a les importacions del vi espanyol. Aquest canvi en la política comercial francesa s'explica per la progressiva recuperació de la producció francesa després de la replantació de les vinyes arrasades per la fil·loxera, amb vinyes amb peus americans, i la política colonial francesa que facilitava l'entrada lliure del vi que provenia d'Algèria. Tot i això, malgrat la recuperació de la producció francesa, les importacions de caldos espanyols seguien sent imprescindibles per les barreges que s'havien de fer amb els vins francesos produïts amb peus híbrids franco-americans, ja que els vins resultants eren d'escassa graduació i color. Mica en mica, aquesta necessitat va anar canviant amb l'aparició d'altres competidors, com fou l'aparició amb força de les importacions franceses de vi provinent d'Algèria, el qual compartia característiques amb el vi espanyol. La seva elevada graduació i el fort color

el feien molt adequat per al *coupage* amb els vins francesos i, per tant, es va anar convertint en un substitut ideal dels vins espanyols.²⁴

La reacció espanyola a aquest gir proteccionista va comportar, en el cas del vi, una forta pujada dels aranzels als caldos francesos que volien entrar al mercat espanyol. Aquesta pujada va afectar tant al vi de taula com als vins escumosos, passant d'aranzels *Ad Valorem* de l'1% (gairebé entrada lliure de productes), a aranzels del 40% en el cas del vi de taula i del 30% en el cas dels vins escumosos (vegeu el gràfic 3). Aquesta nova realitat va afavorir de manera decidida el desenvolupament de la producció domèstica de vins i de vins escumosos, orientats a reemplaçar les importacions franceses en dues zones molt concretes de la geografia espanyola: en primer lloc, la producció de vins de taula de tipus bordelès a La Rioja i, en segon lloc, l'expansió dels vins escumosos al Penedès.²⁵

En el cas de la producció de vi escumós, els productors van trobar una oportunitat per expandir les seves vendes al mercat domèstic. Entre 1891 i 1893, les importacions de xampany francès es van reduir a menys de la meitat. Simultàniament, la producció catalana va créixer amb rapidesa tal com demostren les dades de producció de l'empresa Codorniu. Si a la dècada dels anys 1880 s'havia produït una mitjana anual de poc menys de 3.000 ampolles, el 1899 es van superar les 100.000 ampolles, i el 1928 s'arribava a la fita del milió d'ampolles.²⁶ Segons les estimacions de Valls-Junyent, la producció espanyola de vi escumós (gairebé exclusivament catalana), va superar les importacions franceses el 1904, i la producció de Codorniu ja superava el total de les importacions de vi escumós el 1911.²⁷ En la dècada dels 1920, la producció espanyola quintuplicava les importacions.

La conquesta del mercat interior es va aconseguir amb una enorme rapidesa. No obstant això, aquesta substitució no es va produir en tots els segments del producte. El xampany francès es va convertir en un autèntic producte de luxe, mantenint una quota important entre els consumidors de major poder adquisitiu. Mostra de la solidesa d'aquesta segmentació fou que la nova pujada aranzelària del 1906 només va aconseguir frenar les importacions a curt termini però no les va aconseguir reduir en el llarg termini. Si considerem el conjunt del període, observem que les importacions franceses es van

²⁴ Pinilla i Ayuda (2002).

²⁵ Fernández i Pinilla (2018) i Mees et al. (2019).

²⁶ Merino (1993).

²⁷ Valls-Junyent (2003b).

recuperar i van assolir, just abans de la Primera Guerra Mundial, un nivell similar al que tenien el 1891. Aquesta solidesa es tornà a veure quan el 1920, en un context de cert dinamisme de les importacions, es va produir una nova pujada aranzelària que va tenir un impacte limitat. No va ser fins al col·lapse de la crisi de 1929 quan els volums importats de França van desplomar-se fins a nivells marginals (vegeu el gràfic 1).

Aquesta expansió de la producció i de les vendes en el mercat interior, en els segments de menor preu, coexistent amb el xampany francès en el segment de preu més alt, no va tenir el seu reflex en una expansió de les vendes als mercats exteriors. Els volums exportats es van mantenir en nivells molt baixos, mostrant una balança comercial de vins escumosos permanentment negativa, tant abans com després de 1891. Codorniu fou, de nou, un bon exemple d'aquesta situació. Segons Valls-Junyent, les vendes d'aquesta empresa a l'exterior, entre 1907 i 1929, eren inferiors al 5% de la seva producció, i només en anys excepcionals aconseguien superar el 10%.²⁸ Aquestes exportacions eren molt petites en valors agregats i estaven molt concentrades en uns pocs destins. Més de la meitat de les vendes abans de la Gran Depressió anaven al mercat llatinoamericà i, dins d'aquest mercat, Cuba i Argentina concentraven al voltant del 40% de les exportacions totals (vegeu la taula 1).

Taula 1 – Principal destí de les exportacions espanyoles de vins escumosos (en %)

	1910-19	1920-29	1930-35
Argentina	14,7	18,2	6,4
Cuba	28,3	26,0	4,0
Amèrica Llatina	55,7	61,5	25,1

Font: Elaboració pròpia a partir de les *Estadísticas del Comercio Exterior de España*, diversos anys.

3 Evolució del comerç de vi escumós, 1940-1990

El comerç exterior espanyol es va veure seriosament afectat per les pertorbacions produïdes per la Segona Guerra Mundial i l'aliança del règim franquista amb Alemanya i Itàlia. Durant aquest període, aquesta aliança va comportar la reorientació cap a aquests països de bona part de les exportacions, com a pagament per l'ajuda militar rebuda durant la Guerra Civil. Un cop finalitzat el conflicte, el bloqueig determinat per les Nacions

²⁸ Valls-Junyent (2003b).

Unides contra Espanya i la implantació de polítiques autàrquiques van influenciar negativament el comportament del comerç agrari en general i de les exportacions de vi escumós en particular.²⁹ El resultat fou la pèrdua de la posició sòlida que els productes agraris havien aconseguit als mercats internacionals, sobretot en el cas dels productes d'horta fructícoles mediterranis, el de l'oli d'oliva i el del vi.³⁰ En el cas concret del vi, es pot apreciar clarament l'impacte negatiu que aquestes polítiques van tenir, a l'enfonsar-se les elevades exportacions observades al primer terç del segle XX. Pel que fa al vi escumós, l'impacte va ser molt menor perquè el punt de partida de les exportacions era molt baix.

Després de la Guerra Civil i durant bona part dels anys 1940, les importacions de vins escumosos es van estancar amb valors iguals o inferiors als deu hectolitres. Aquesta tendència va començar a canviar a partir de 1949, moment en el que es va produir una expansió notable (multiplicant-se per deu). La dècada dels anys 1950 va tenir dues parts ben diferenciades, una primera meitat de creixement moderat i una segona meitat de creixement intens, amb valors anuals que van superar el 25%, perllongant-se fins als anys 1960, assolint-se el nivell més alt el 1967 (2.130 hl). Aquesta expansió es va veure frenada a la segona part dels anys 1960 i els primers anys 1970. Van ser anys de fortes oscil·lacions en els que anys d'expansió convivien amb anys de significatives caigudes, fet que ens impedeix identificar una tendència clara. No serà fins a principis dels anys 1980 quan es podrà tornar a parlar d'un camí ben definit de creixement intens, superant-se amb solidesa els nivells que s'havien aconseguit en el pic del 1967. Aquest retorn al creixement es consolidarà i s'intensificarà a la segona meitat de la dècada dels anys 1980, just després de l'entrada d'Espanya a la CEE (vegeu el gràfic 4).

A diferència de les importacions, l'evolució de les exportacions va tenir un comportament molt menys volàtil i va mostrar un creixement més sòlid (les exportacions van multiplicar-se per 400 durant aquest període mentre que les importacions van multiplicar-se per 300). Si analitzem en detall les tendències, les caigudes observades en les exportacions no van tenir la mateixa intensitat que les caigudes de les importacions. El resultat fou que per a les exportacions va ser més senzill recuperar el camí de creixement. A l'estancament i creixement moderat dels anys 1940 i de mitjans dels anys 1950, els va seguir una

²⁹ Martínez Ruiz (2006) i Catalan (1995).

³⁰ Ayuda i Pinilla (2020).

acceleració a partir de la segona meitat del anys 1950.³¹ Després d'un cert estancament durant la segona meitat dels anys 1960, l'arribada dels anys 1970 va significar l'inici d'un gran període expansiu, amb taxes que van rondar el 20% anual de mitjana, nivells que es va mantenir fins a l'entrada d'Espanya a la CEE. A partir d'aquest moment, tot i que es van seguir observant elevades taxes de creixement, aquestes van ser menors que les observades en els períodes anteriors, al voltant del 15% anual (vegeu el gràfic 4).

Gràfic 4 – Evolució de les exportacions i de les importacions de vi escumós en quantitat, 1940-1990 (hectolitres)



Font: Elaboració pròpia a partir de les *Estadísticas del Comercio Exterior de España*, diversos anys. Per transformar les dades expressades en tones a litres i hectolitres s'ha considerat que 1 litre equival a 1 Kg. Som conscients que aquesta assumptió pot comportar un biaix en les estimacions però considerem que aquest mai superarà el 5%. Per als anys 1969, 1970, 1971 i 1976, només es compta amb dades entre gener i setembre. En aquest cas, per a obtenir les dades anuals, s'ha extrapolat afegint-hi un 40% (suposem que el comerç és constant durant els quadrimestres).

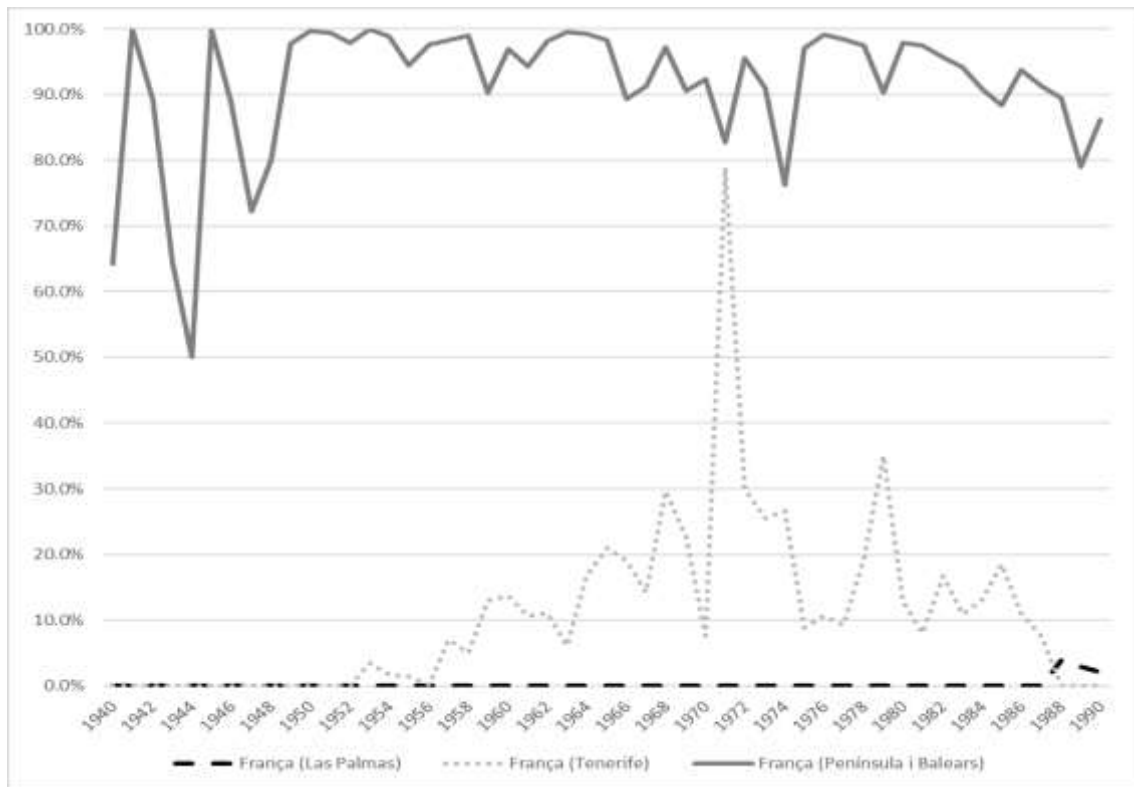
³¹ Llobet (1959) ens mostra l'existència d'un cert dinamisme al sector del vi escumós a finals dels anys 1950. Valls-Junyent (2011) i Soler (2020) ens reafirmen el creixement que experimenta el sector en aquesta època, prèviament a l'expansió exterior dels anys 1960.

Si anem un pas més enllà i ens centrem en l'evolució de les importacions per països d'origen, observem com el predomini de les importacions franceses ha estat total, amb percentatges que sempre han estat per damunt del 80% i que en moltes ocasions han superat el 90%, seguint la tendència observada en el període anterior (vegeu el gràfic 5).³² El pes que han tingut les importacions provinents d'altres països ha estat totalment marginal i només en anys puntuals tenen certa rellevància, coincidint en moments amb valors totals bastant petits i, per tant, moments en què petites variacions comporten oscil·lacions en els percentatges molt significatives. Alguns exemples d'aquests anys anòmals són les importacions que provenen d'Alemanya durant la Segona Guerra Mundial, les importacions de Portugal el 1944 i el 1946, les importacions puntuals de Gran Bretanya el 1947 o les provinents del Marroc Internacional en el període 1946-1948, fruit segurament del paper que va jugar aquest territori com a intermediari en els anys posteriors a la Segona Guerra Mundial.

Aquest predomini total de les importacions franceses es comença a posar en qüestió a partir dels anys 1980, coincidint amb l'entrada d'Espanya a la CEE. Tot i la pèrdua de pes, els seus múltiples competidors només aconsegueixen petites quotes de mercat. D'entre tots aquests competidors només en destaca Itàlia, que aconsegueix assolir una quota de l'1% del total de les importacions en anys puntuals com el 1989.

³² En aquestes estimacions s'han considerat les importacions a Espanya, les Balears i les que entraven per regions amb una imposició especial com les Illes Canàries. S'ha de tenir en compte que les importacions que entren per aquestes regions especials, en alguns anys concrets, suposen més del 20% del total de les importacions. La seva ommissió suposaria un biaix important.

Gràfic 5 – Evolució de les importacions de vi escumós de França per diferents duanes en quantitat, 1940-1990 (%)



Font: Elaboració pròpia a partir de les *Estadísticas del Comercio Exterior de España*, diversos anys. Veure la informació sobre l'elaboració de les dades del gràfic 4. S'han considerat les importacions per la Península i Balears i les importacions que entren per zones exemptes com les Illes Canàries.

A diferència de les importacions, les exportacions estaven molt més diversificades geogràficament (vegeu el gràfic 6). Un primer grup de destins estaria format per aquells països o regions que van fer una funció intermediària, suposem que resultat directe de la situació d'aïllament en la que es trobava l'economia espanyola en la dècada dels 1940. Abans del 1953, les exportacions a Andorra, Canàries, Guinea Equatorial, Melilla i Ceuta van suposar més del 50% del total, arribant a pics del 80%. Dins d'aquest grup, les Illes Canàries van tenir un paper importantíssim durant els anys del conflicte, Guinea i Ceuta el van tenir a finals dels anys 1940, mentre que Andorra va jugar un paper molt important durant la segona meitat dels anys 1940 i els primers anys de la dècada de 1950. S'han considerat les exportacions a les Illes Canàries, Ceuta, Melilla o Guinea Equatorial de manera separada perquè, malgrat formar part d'Espanya, interpretem que bona part del comerç de vins escumosos cap a aquests territoris foren re-exportacions a altres països. A partir de 1953, les exportacions a les Illes Canàries i a Ceuta van deixar de reportar-se. Pel que fa a Andorra, va mantenir un paper rellevant fins a la dècada dels anys 1970

(mantenint-se en valors que representaven al voltant del 10% del total de les exportacions). A partir d'aquest moment, les exportacions a aquest destí van iniciar un lent declivi, convertint-se en marginals a finals dels anys 1980. En valors absoluts, les exportacions a Andorra van anar creixent lleugerament durant els anys 1960, 1970 i 1980, fins a arribar a establir-se al voltant dels 3.000 hl.³³

Un segon grup estaria conformat pels països de l'Amèrica Llatina, tradicional mercat de les exportacions abans de la Guerra Civil espanyola (veure la taula 1). Aquesta regió suposava, durant els anys 1940, 1950 i principis dels anys 1960, entre un 40% i un 60% de les exportacions totals d'Espanya. Durant els anys 1960 i 1970, el pes de la regió va començar a reduir-se, establint-se al voltant del 10%, per acabar sent del tot marginal a partir dels anys 1980. Dins d'aquesta regió, observem com els principals destins van anar variant. Mentre que durant els anys 1940, Cuba, Mèxic i Puerto Rico van concentrar una part molt important de les exportacions, durant els anys 1950, El Salvador i Panamà van agafar el relleu. En darrer lloc, entre 1955 i principis dels anys 1960, Brasil va convertir-se en el motor de les exportacions, amb valors que superaven el 10%.³⁴

A partir d'aquest moment, les exportacions a la regió van tenir un paper marginal amb uns destins molt diversificats que suposaven entre l'1% i el 2%. Aquests percentatges augmentaven en períodes molt concrets com, per exemple, l'expansió de les exportacions a Veneçuela durant els anys 1975-78, lligada a l'expansió de la capacitat de compra del país arrel de la pujada dels preus del petroli.³⁵ Tot i aquesta pèrdua de pes de la regió com a destí preferent, les exportacions en volum van seguir sent rellevants, amb uns 3.000 hl durant les dècades dels anys 1970 i dels anys 1980, bastant superiors als 1.000 hl de la dècada anterior.

Un tercer grup seria el conformat pels països europeus. Les exportacions a aquests destins van tenir la seva època daurada des de finals dels anys 1950 a la segona meitat dels anys 1970. Inicialment, al final dels anys 1950, Islàndia va ser el principal destí amb percentatges que van superar el 10% del total. Durant els anys 1960, Alemanya i el Regne Unit van agafar el testimoni i van concentrar una part molt important de les exportacions,

³³ La importància s'explica pel paper que jugava Andorra com distribuïdor de determinats productes als països veïns (tabac, sucre i begudes alcohòliques, entre d'altres).

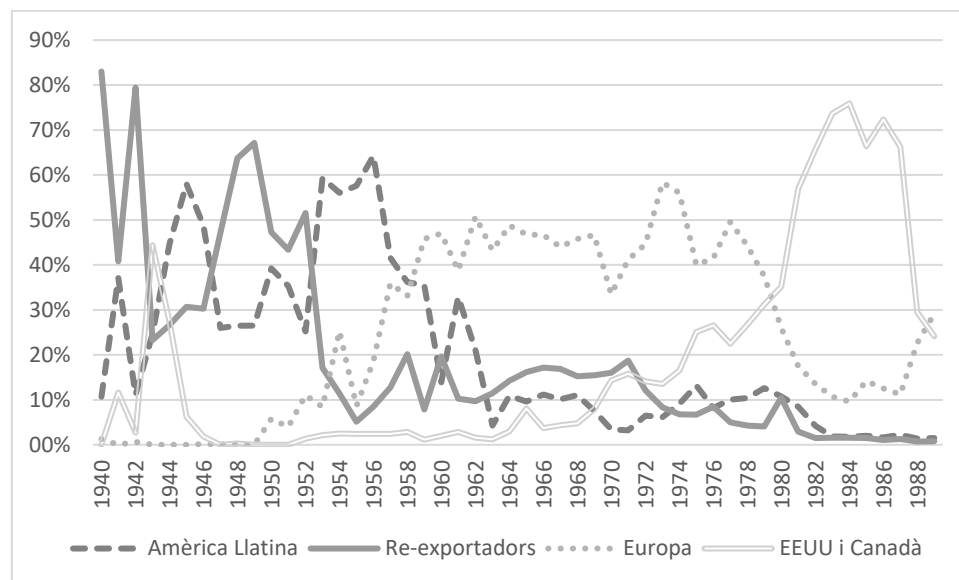
³⁴ La Revolució Cubana de 1959 suposà el final de les exportacions a l'illa.

³⁵ Tot i que no forma part de l'Amèrica Llatina, les exportacions a les Filipines seguien una pauta similar a la que s'ha descrit per a les antigues colònies de Cuba i Puerto Rico, amb una rellevància de les exportacions durant els anys 1946 i 1947, passant posteriorment a la irrellevància.

amb percentatges que van superar el 20% i el 30% respectivament, reduint-se després fins a percentatges que rondaven el 10% ben entrada la dècada dels 1970. Polònia i Itàlia van convertir-se en un important destí durant els anys 1970 i, de nou, van passar a ser un destí molt minoritari als anys 1980. Bèlgica també va ser un destí important entre finals dels anys 1960 i principis dels anys 1970 amb percentatges que van arribar al 5% del total. Algun dels motius d'aquest fre i estancament en les exportacions a aquests destins, el podríem trobar en l'aturada econòmica derivada de la Crisi del Petroli. Un cop passada la crisi, aquests països ja no van recuperar el dinamisme que havien tingut en el passat i altres destins es van convertir en els motors de la gran expansió dels anys 1980 i 1990.

El darrer grup que considerem seria el format pels Estats Units i Canadà. Les exportacions a aquests destins van experimentar un creixement molt notable des de finals dels anys 1970 i es va consolidar durant bona part dels anys 1980, impulsat pel lideratge dels Estats Units. Les exportacions a Canadà van tenir el seu moment àlgid als anys 1970, suposant entre el 10% i el 20% del total de les exportacions. Els Estats Units van agafar el relleu a partir de l'any 1978. A partir d'aquest moment, i de manera molt accelerada, van passar de suposar menys del 5% de les exportacions (uns 1.200 hl), a superar el 60% en alguns moments dels anys 1980 (140.000 hl).

Gràfic 6 – Evolució de les exportacions de vi escumós a diverses regions en quantitat, 1940-1990 (%)



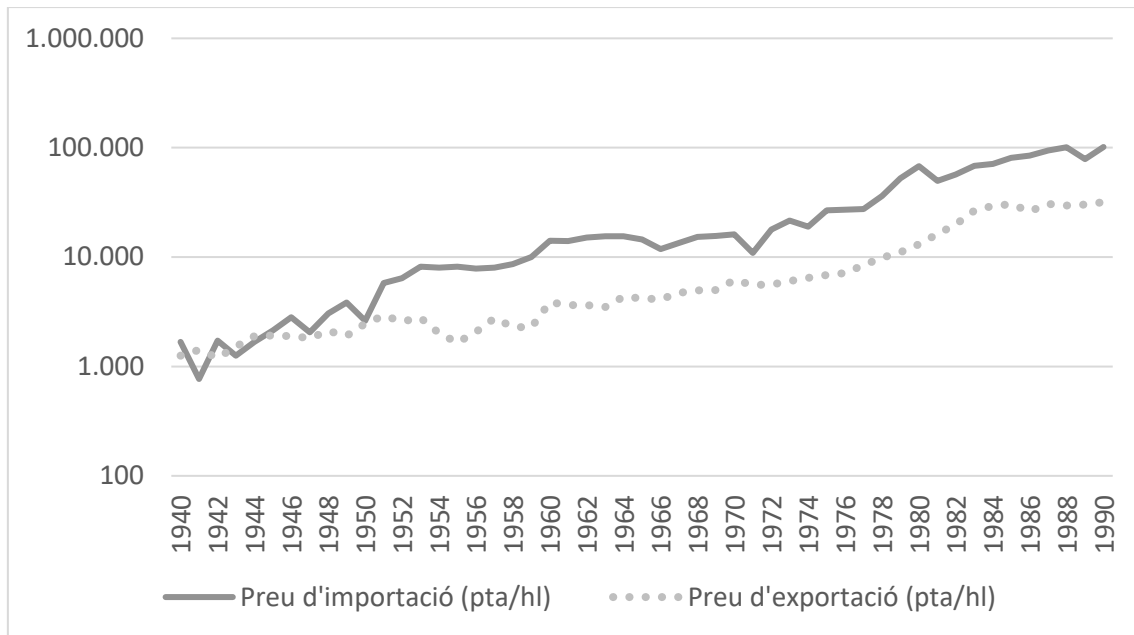
Font: Elaboració pròpia a partir de les *Estadísticas del Comercio Exterior de España*, diversos anys. Veure la informació sobre l'elaboració de les dades del gràfic 4. En el cas de les re-exportacions s'han considerat les exportacions a Andorra i a territoris que formen (o formaven) part del territori espanyol com son Guinea Equatorial, Melilla, Ceuta i les Illes Canàries. Es considera que la major part de les exportacions a aquests països seran re-exportades posteriorment.

A partir de l'entrada d'Espanya a la CEE apareix una nova categoria a les estadístiques de les exportacions i de les importacions, la del tràfic de perfeccionament. Aquesta categoria es definia com aquelles exportacions que partien d'importacions que havien incorporat valor afegit. La seva inclusió comportava que en alguns casos, com les que tenien com a destí els Estats Units, arribarien a suposar un 20% de les exportacions totals i, per tant, compensaven bona part de la caiguda de les exportacions observades al gràfic 6.

L'evolució del preu de les exportacions i de les importacions, de manera agregada i per països, ens permetrà veure si l'existència de mercats segmentats per origen i per destí que s'observava abans de la Primera Guerra Mundial va perdurar en els períodes posteriors. El primer que podem afirmar és l'existència d'una tendència creixent en el llarg termini (vegeu el gràfic 7). En segon lloc, es va consolidar el diferencial existent entre els preus de les importacions i els preus de les exportacions, amb l'excepció dels anys volàtils de la Segona Guerra Mundial. Aquest resultat ens confirma l'existència d'una tendència clara cap a una marcada especialització de les importacions cap a vins escumosos de qualitat, sobretot francesos, i a una especialització de les exportacions basada en la capacitat d'oferir preus inferiors als d'altres productors. Si a més, separem les importacions que es van realitzar a través de les Illes Canàries de les que es van realitzar a través de la península, observem un notable diferencial dels preus en favor de les entrades provinents de les Illes Canàries (d'entre el 10% i el 20% a partir de la dècada de 1970). Una possible explicació a aquest fenomen estaria en l'existència d'una major demanda de productes de qualitat associada a l'especialització turística de la regió.

Tal com hem indicat, bona part de les exportacions es basaven en una especialització clara per vins escumosos de menor qualitat i menor preu. El diferencial de preus que s'observa pels anys 1960 estava al voltant del 40%, magnitud que es va mantenir en els anys següents.

Gràfic 7 – Evolució dels preus de les exportacions i de les importacions de vi escumós, 1940-1990 (pts / hl)



Font: Elaboració pròpia a partir de les *Estadísticas del Comercio Exterior de España*, diversos anys. Veure la informació sobre l'elaboració de les dades del gràfic 4. Per tal d'enllaçar les sèries en valor expressades en "Pesetas oro" s'ha considerat el deflactor proposat per Serrano Sanz i Asensio Castillo (1997). La resta de valors estan expressats en pessetes.

Per avaluar si la tendència creixent observada en els preus és significativa, s'ha comparat amb l'evolució del deflactor del PIB agrari de Prados de la Escosura i amb l'evolució dels preus de les exportacions espanyoles en el mateix període, de Tena-Junguito.³⁶ Al gràfic 8 podem veure'n els resultats. Mentre que sembla clar que el preu de les importacions de vi escumós es va comportar de manera semblant al preu de les exportacions espanyoles, observem significatives diferències quan la comparació la fem amb l'evolució que va tenir el preu de les exportacions de vi escumós. Les diferències les identifiquem en diversos períodes concrets. En primer lloc, els anys 1940 i 1950 van ser uns anys d'estancament en els preus de les exportacions, diferenciant-se així del que passava amb la resta de variables indicades. A partir dels anys 1960, la tendència va canviar i l'evolució del preu de les exportacions ja es va començar a comportar de manera semblant al que observem en la resta de variables.

³⁶ Prados de la Escosura (2017); Tena-Junguito (2006).

Gràfic 8 – Evolució dels preus de les exportacions, de les importacions de vi escumós, del preu de les exportacions espanyoles i del deflactor del PIB agrari, 1940-1990 (1959=100)

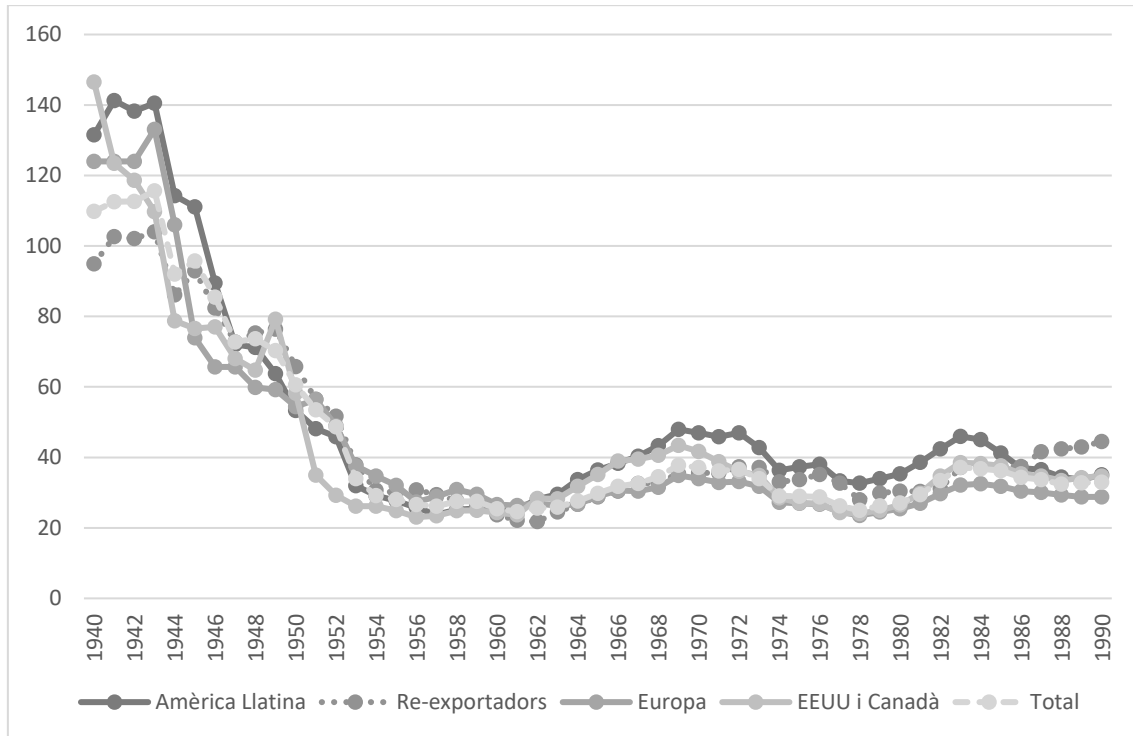


Font: Elaboració pròpia a partir de les *Estadísticas del Comercio Exterior de España*, diversos anys. Veure la informació sobre l'elaboració de les dades del gràfic 4 i del gràfic 7. S'han considerat les dades del deflactor del PIB agrari de Prados de la Escosura (2017), i del preu de les exportacions espanyoles de Tena-Junguito (2006).

La darrera aportació per aquest període és l'anàlisi de l'evolució dels preus diferenciant-ne les regions d'origen i destí. Per poder-ho comparar amb el que s'ha descrit fins al moment mantenim l'agrupació per regions descrites anteriorment (vegeu el gràfic 6). Els preus s'han analitzat en valors absoluts i en valors relatius respecte als preus de les importacions. Dels resultats que observem en podem extreure diverses conclusions. La primera es que hi va haver una caiguda generalitzada de preus de les exportacions entre els anys 1940 i els anys 1950, sent molt més intensa en aquelles regions que partien amb preus més elevats (Europa, els Estats Units i Canadà, i l'Amèrica Llatina). Per contra, el preu de les exportacions orientades cap a re-exportacions ja havien iniciat el període amb preus més baixos, mantenint-se després. Un cop es va establir la tendència, els preus de les exportacions que tenien com a destí l'Amèrica Llatina van mantenir uns preus

superiors, mentre que els preus de les exportacions a Europa i als Estats Units i Canadà es van estabilitzar a la banda baixa (vegeu el gràfic 9).

Gràfic 9 – Evolució dels preus de les exportacions a diferents regions, respecte al preu de les importacions de vi escumós, 1940-1990



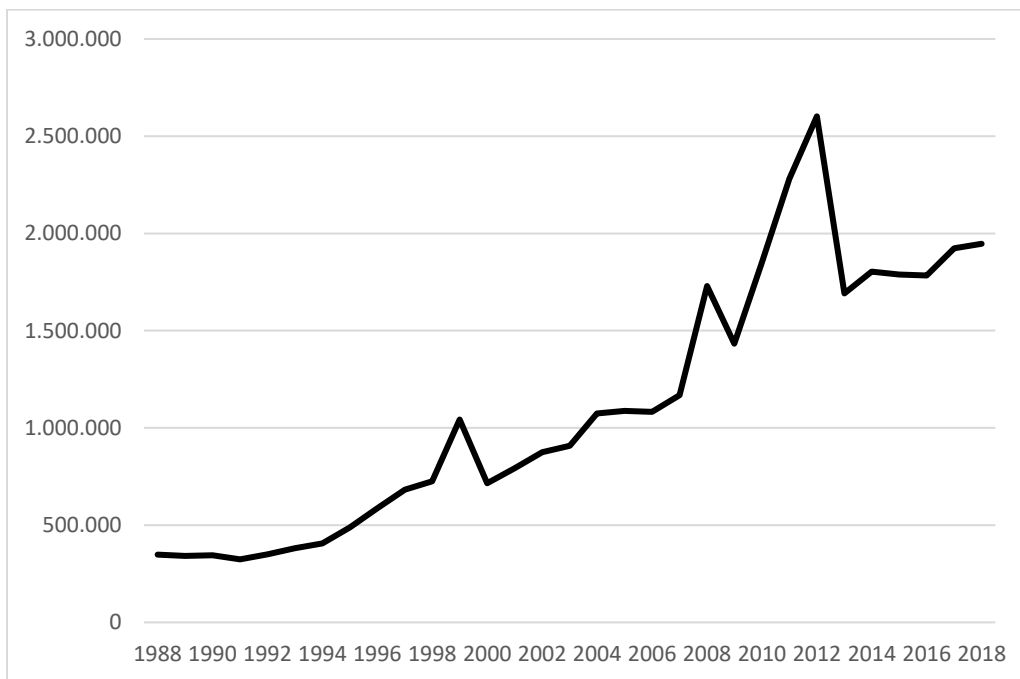
Font: Elaboració pròpia a partir de les *Estadísticas del Comercio Exterior de España*, diversos anys. Veure la informació sobre l'elaboració de les dades del gràfic 4 i del gràfic 7. Amb l'objectiu de suavitzar la sèrie s'han considerat mitjanes mòbils de cinc anys.

4 El comerç exterior de vi escumós des de 1990 fins a l'actualitat

En el darrer apartat d'aquest document de treball veurem l'evolució del sector des de 1990. En primer lloc, assenyalem que a finals de la dècada dels 1980 les exportacions espanyoles de cava representaven una mica més d'un terç de la producció, fet que posava de relleu la importància creixent que tenia el mercat internacional (al 1980 només representava un 12%). Aquesta tendència es va anar reforçant amb el pas dels anys. Al 2001, la comercialització exterior de cava va superar per primera vegada la comercialització interior i, al 2012, les exportacions ja suposaven el 66% de la producció.

Aquesta creixent orientació exterior de la producció va ser fruit de dues tendències que van aparèixer de manera simultània. Per una banda, el creixement de les exportacions va ser formidable, consolidant-se després (vegeu el gràfic 10). Per altra banda, les vendes al mercat domèstic, tot i que encara van seguir creixent fins el 2005, van començar a mostrar signes d'esgotament i van iniciar un descens apreciable a partir d'aquella data, amb valors que representaven entre el 10% i el 15%.

Gràfic 10 – Evolució de les exportacions de vi escumós, 1988-2018 (hectolitres)



Font: Elaboració pròpia a partir de COMTRADE

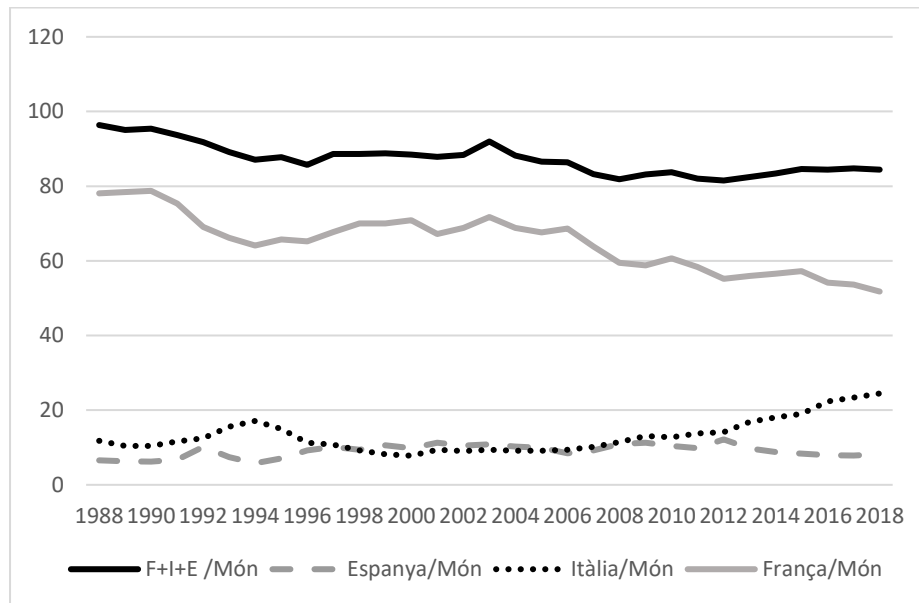
Com ja hem indicat, el creixement de les exportacions va ser espectacular. Els aproximadament 340 mil hectolitres de vi escumós que s'exportaven a finals de la dècada dels vuitanta, es van duplicar amb escreix abans d'acabar la dècada dels noranta. A principis del segle XXI ja es van assolir un milió d'hectolitres, duplicant-se en pocs anys. En resum, entre el 1990 i el 2018, les quantitats exportades s'havien sextuplicat, el que justificaria parlar d'un creixement verdaderament explosiu. Encara que el creixement de les exportacions de vi espumós ha estat paral·lel al d'altres vins, el ritme ha estat major, guanyant pes en el volum de les exportacions totals. Així, mentre que el vi espumós només representava el 3% del vi exportat a principis de la dècada dels vuitanta, a principis dels noranta aquest percentatge oscil·lava entre el 5 i 8%. Des de l'any 2000 aquest

percentatge s'ha mogut entre el 8 i 12%. En valor, la importància ha estat notablement major des dels inicis del boom exportador. Des de 1990 fins a l'actualitat, aquestes exportacions han representat entre un 15 i 20% del valor de les exportacions de vi. La conseqüència ha estat que, mentre Espanya era considerada un petit país exportador als anys 1990, actualment exporta volums similars al francès, encara que segueix estant notablement per sota de l'Italià, el qual s'ha convertit en el primer exportador mundial.

El creixement exportador espanyol dels darrers vint-i-cinc anys ha anat en paral·lel amb la duplicació de les exportacions mundials de vi escumós en volum, sobretot a partir de principis del segle XXI.³⁷ Si ho mirem en valor, les exportacions de vins escumosos de finals del segle XX estaven àmpliament dominades per França, la qual representava al voltant del 70% del valor total exportat. La participació espanyola i italiana, tot i ser significativa, quedava molt lluny de la francesa (la primera suposava un 10%, mentre que la segona arribava a un 7%). En total, els tres grans exportadors concentraven prop del 90% del valor total exportat. Des de llavors, el pes dels grans exportadors ha anat caient uns 10 punts percentuals, per acabar ubicant-se entre el 80-85% del valor total, sobretot per la pèrdua significativa de la contribució francesa amb valors que superen els vint punts de caiguda, el modest guany de la participació espanyola, mantenint-se al voltant del 10% del valor total, l'espectacular creixement de la contribució italiana, la qual ja supera el 20% del total, i l'entrada d'altres actors (vegeu el gràfic 11).

³⁷ Anderson, Nelgen, i Pinilla (2017).

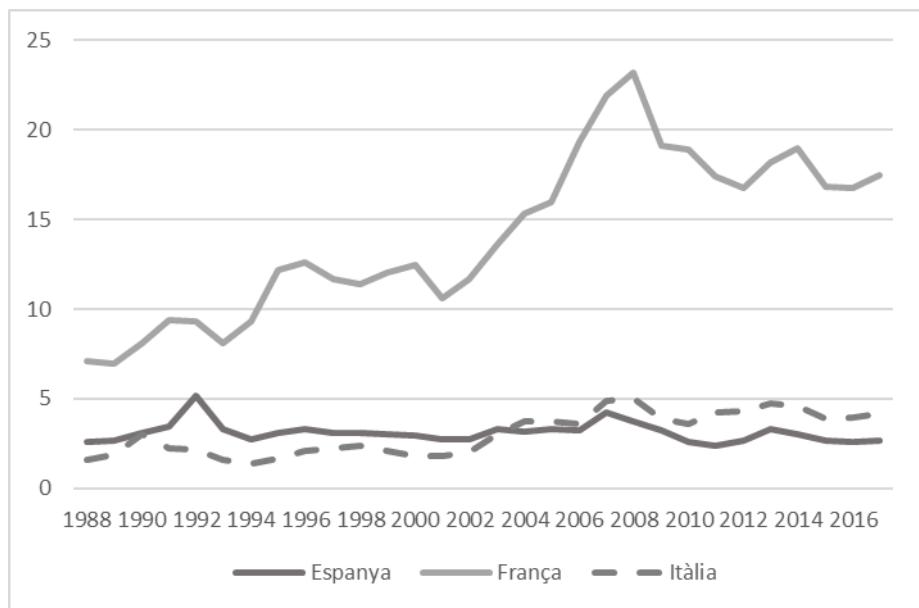
Gràfic 11 – Percentatges de les exportacions de vi escumós de França, Itàlia i Espanya sobre el total mundial (en valor)



Font: Elaboració pròpia a partir de COMTRADE

L'evolució de la tendència i dels nivells dels valors unitaris de les exportacions ens permet assenyalar les grans diferències existents entre els tres grans països (vegeu el gràfic 12). Per una banda, el xampany francès es manté en valors unitaris cada vegada més grans, arribant a més que quadruplicar-ne el preu. Per tant, confirmem que el xampany francès es manté com un producte orientat als segments de consum amb major capacitat adquisitiva, mentre que el *prosecco* i el cava, amb un avantatge creixent en favor del primer, ocupen un segment del mercat molt inferior. Per tant, podem concloure que l'especialització en favor de productes d'alta qualitat i un modest creixement del volum, són les senyes d'identitat del model francès, mentre que el model espanyol i italià es caracteritza per una especialització en baix preu i augments notables de la exportacions en quantitat, aconseguint enormes creixements en volum.

Gràfic 12 – Valors unitaris de les exportacions de vi escumós (US\$ / litre)



Font: Elaboració pròpia a partir de COMTRADE.

Pel que fa als motius que expliquen el descens de vendes al mercat interior els trobem en dos fets. Per una banda, la producció de cava en el marc del Mercat Únic Europeu ha d'enfrontar-se a la creixent competència de les exportacions franceses i italianes, molt intenses en les últimes dècades. Tot i que el volum importat és comparativament petit en comparació amb el consum total, el seu percentatge no ha parat de créixer des del 2000 i s'ha passat d'aproximadament suposar menys del 3% a situar-se en valors propers al 10% al 2017. A més, és important destacar que la cobertura de les exportacions sobre les importacions en valor s'ha anat reduint de manera significativa (s'ha passat d'un 700% al 1998 a valors al voltant del 450% el 2018). L'explicació estaria en el fet que França s'ha consolidat com el principal país origen de les importacions, amb valors unitaris del xampany notablement superiors al preu de les exportacions de cava espanyol. Per altra banda, la caiguda de vendes del cava al mercat interior ha estat resultat, en part, d'un lleu descens del consum per habitant, d'un 10% entre el 2000 i el 2017 (tot i que força inferior a la caiguda que s'ha observat en el consum de vi que, entre les mateixes dates, rondaria el 50%).³⁸

³⁸ Anderson i Pinilla (2020).

A mode de conclusió, assenyalaríem que la gran expansió exportadora s'ha realitzat a partir d'una elevada concentració en les destinacions que ha anat perdent força en els anys més recents, tal com ho demostra el fet que als anys 2000-2001 els principals destins suposaven el 81% de les exportacions i, dues dècades després, els mateixos països només significaven el 64%. Europa i, en particular, la Unió Europea han estat els principals mercats que han concentrat la major part de les exportacions de cava. Just al principi del segle XXI, observem com el 84% del volum exportat ja tènien com a destinació el continent europeu (principalment a la Unió Europea). Aquesta gran concentració decau en les dècades següents, observant-se una certa diversificació en el destí (al 2017-2018, Europa havia passat a representar un 74% de les exportacions, mentre que els països de la Unió Europea, malgrat les successives ampliacions, havia caigut al 69%). En concret, observem com les exportacions a Alemanya haurien caigut notablement, passant del 55% al 19%, a Bèlgica hauria passat just el contrari i les exportacions haurien passat de només representar l'1% a ser el 17%, i en darrer lloc, el Regne Unit, amb un comportament molt més estable, haurien oscil·lat entre un 15 i un 25%. Aquesta caiguda s'explicaria per l'augment de les exportacions al continent americà, repetint-se el que havia passat als anys 1980 (en aquest període han passat a representar l'11% del total al 19% en el mateix període). En concret, aquesta expansió s'explica també per la importància que ha adquirit el mercat dels Estats Units, el qual ha passat d'importar el 8% de les exportacions espanyoles el 2000, a poc més del 13% el 2017. Pel que fa al mercat asiàtic, tot i que la seva importància es creixent, el seu pes segueix sent marginal, passant de representar el 2% al 6%.

5 Conclusions

La indústria del cava va sorgir en algunes localitats catalanes quan alguns emprenedors van tractar d'imitar la producció de vi escumós seguint el mètode *champenoise*. La seva gran oportunitat va arribar amb l'enfrontament comercial de 1891 entre França i Espanya, ja que els dos països van elevar considerablement els aranzels als vins importats. Això va permetre que els productors de vi escumós, i molt especialment la casa Codorniu, multipliquessin la seva producció i arribessin a ser els principals proveïdors del mercat espanyol en el segment de preu baix, mentre que el *champagne* francès continuava sent la beguda escumosa preferida de la burgesia i dels grups de renda alta.

L'autarquia i l'elevada protecció de l'economia espanyola de la postguerra van suposar un parèntesi. A partir dels anys 1960, la millora de la capacitat adquisitiva de part de la població espanyola va suposar un nou impuls als productors de vi escumós que orientaven les seves vendes al mercat domèstic. La seva producció va continuar incrementant-se en els anys següents i, en paral·lel, les exportacions van començar a agafar embranzida. Els aproximadament 1.000 hl que s'exportaven al 1970 es van convertir en més de 100.000 hl a principis dels anys vuitanta. Mica en mica, el cava va anar obrint-se se pas als mercats internacionals gràcies a poder oferir un preu comparativament molt baix respecte al *champagne* francès, en uns anys de gran expansió del consum de vi escumós al món. A diferència del que havia passat a finals del s. XIX, Freixenet va ser l'empresa que va liderar aquest gran impuls exportador, tot i que altres empreses com Codorniu, la seva gran competidora al mercat domèstic, tampoc van quedar-se endarrere.³⁹

L'entrada a la CEE, la saturació del mercat domèstic i la maduració de la indústria del cava van propiciar un creixement molt substancial de les exportacions, que des de principis del segle XXI ja suposaven més d'un milió d'hectolitres, havent-se duplicat en pocs anys. Aquesta gran expansió exportadora es va aconseguir gràcies a un major especialització en el segment de baix preu. Darrerament, aquesta posició en el mercat mundial, tot i que segueix sent important, s'ha vist erosionada per l'aparició d'Itàlia, un competidor molt dinàmic que ha basat la seva estratègia en les exportacions del *prosecco*, un vi escumós de baix preu. Aquest estancament dels darrers anys ha portat al qüestionament del model de creixement basat en un producte de preus baixos pel qual han optat les empreses més representatives del sector. Com a conseqüència d'aquesta situació, una part dels productors han optat per un gir en la seva estratègia i han cercat especialitzar-se en la producció de vins escumosos de major qualitat i major preu, fora de la marca cava. Alguns exemples els trobem a la principal regió productora, el Penedès, on han sorgit noves marques d'alta qualitat com el *Clàssic Penedès* o el *Corpinnat*. Els resultats d'aquesta estratègia encara no es poden avaluar, ni tampoc es pot conèixer la veritable dimensió d'aquesta estratègia complementària en el marc de l'estructura global del sector (tan en valor com en preu unitari), però mostren la voluntat existent al sector de trobar alternatives a la situació existent.

³⁹ Valls (2011).

6 Bibliografia

- ANDERSON, K., S. NELGEN, i V. PINILLA (2017). *Global Wine Markets, 1860 to 2015: A Statistical Compendium*. Adelaide: Adelaide University Press.
- ANDERSON, K. i V. PINILLA (amb l'ajuda de HOLMES, A. J.) (2020). «Annual Database of Global Wine Markets, 1835 to 2018.» Freely available in Excel files at the University of Adelaide's Wine Economics Research Centre. www.adelaide.edu.au/wine-econ/databases.
- AYUDA, M. I., H. FERRER-PÉREZ, i V. PINILLA (2020). «A leader in an emerging new international market: the determinants of French wine exports, 1848–1938». *The Economic History Review* 73, 3: 703-729.
- AYUDA, M. I. i V. PINILLA (2020). «Agricultural Exports and Economic Development in Spain during the First Wave of Globalization». *Scandinavian Economic History Review*.
- CASSASES, E. i A. ROCA (1993). «Luis Justo i Villanueva (Madrid, 1834-1880) I la viticultura a Catalunya». A: GIRALT, E. (coord.), *Vinyes i vins: mil anys d'història*. Barcelona: Universitat de Barcelona, vol. I: 257-272.
- CATALÁN, J. (1995). *La economía española y la segunda guerra mundial*. Barcelona. Barcelona. Espanya: Ariel.
- COLOMÉ-FERRER, J. i L. FERRER ALÒS (2020). «La importancia del sector del aguardiente en la vitivinicultura catalana de los siglos XVIII y XIX». *Revista de Historia Industrial* 29 (79): 11–46.
- DESBOIS-THIBAUT, C. (2003). *L'extraordinaire aventure du Champagne. Moët & Chandon. Una affaire de famille*. París: Presses Universitaires de France.
- FAITH, N. (1988). *The Story of Champagne*. London: Hamish Hamilton.
- FERNÁNDEZ, E. i V. PINILLA (2018). «Spain». A: Anderson, K. Pinilla, V. (editors). *Wine Globalization: A New Comparative History*. New York: Cambridge University Press, p. 208-238.
- FORBES, P. (1983). *Champagne: The wine, the land and the people*. London: Gollancz.
- GIRALT, E. (1993). «L'elaboració dels vins escumosos catalans abans del 1900». A: GIRALT, E. (coord.), *Vinyes i vins: mil anys d'història*. Barcelona: Universitat de Barcelona, vol.

I: 37-82.

- GIRALT, E. (1998). *Els inicis del cava: Mont-Ferrant. Agustí Vilaret i Centrich (1820-1903)*. Blanes: Caves Mont-Ferrant.
- GUY, K. M. (2003). *When Champagne Became French. Wine and the Making of a National Identity*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- HARDING, R. G. (2018). «The establishment of champagne in Britain, 1860–1914». Ph.D. Thesis, University of Oxford.
- LLOBET, S. (1959). «La industria del vino espumoso español». *Estudios Geográficos*. 20 (77): 459-481.
- MARTÍNEZ RUIZ, E. (2006). «Guerra Civil, comercio y capital extranjero el sector exterior de la economía española (1936-1939)». *Estudios de Historia Económica. Banco de España*. 49.
- MEES, L., K. J. NAGEL, i H. J. PUHLE (2019). *Una historia social del vino. Rioja, Navarra, Catalunya 1860-1940*. Madrid: Tecnos.
- MERINO, J. (1993). *La industria del vi escumós a Catalunya de 1872 fins 1941*. Treball de recerca de doctorat, Departament d'Historia i Institucions Econòmiques de la Universitat de Barcelona.
- PAN-MONTOJO, J. (1994). *La bodega del mundo. La vid y el vino en España (1800-1936)*. Madrid: Alianza Editorial.
- PINILLA, V., i M. I. AYUDA (2002). «The Political Economy of the Wine Trade: Spanish Exports and the International Market, 1890-1935.» *European Review of Economic History* 6: 51-85.
- PRADOS DE LA ESCOSURA, L. (2017). *Spanish Economic Growth, 1850-2015*. Cham: Palgrave Studies in Economic History. Palgrave Macmillan.
- SERRANO SANZ, J. M., i M. J. ASENSIO CASTILLO (1997). «El ingenierismo cambiario. La peseta en los años del cambio múltiple, 1948–1959». *Revista de Historia Económica* 15 (3): 545-573.
- SIMPSON, J. (2011). *Creating Wine: The Emergence of a World Industry, 1840-1914*. Princeton: Princeton University Press.
- SOLER, R. (2007). «Les exportacions de vins catalans durant la segona meitat del segle

- XX». *Recerques: història, economia, cultura* 55: 127-52.
- SOLER, R. (2020). «La indústria vinícola catalana en el llarg cicle del vi comú, 1865-1996. Un visió de conjunt». A: Colomé, J., Planas, J., Soler, R. (editors). *Producció i comercialització de vi a Catalunya (segles XVIII-XXI). Estudis d'homenatge a Francesc Valls-Junyent*.
- TENA-JUNGUITO, A. (2006). «Sector Exterior». A: Carreras, A., Tafunell, X. (editors). *Estadísticas históricas de España*. Madrid: Fundacion BBVA.
- VALLS-JUNYENT, F. (2003a). *La Catalunya atlàntica: aiguardent i teixits a l'arrencada industrial catalana*. Vic: Eumo editorial.
- VALLS-JUNYENT, F. (2003b). «La industria del cava. De la substitució d'importacions a la conquesta del mercat internacional.» A: Colomé-Ferrer, J. (editor). *De l'Aiguardent al Cava. El procés d'especialització vitivinícola a les comarques del Penedès-Garraf*, Vilafranca del Penedès: El 3 de vuit, p. 143-182.
- VALLS-JUNYENT, F. (2007a). «Compitiendo con el champagne. La industria española de los vinos espumosos antes de la Guerra Civil». *Revista de Historia Industrial* 16 (33): 47–79.
- VALLS-JUNYENT, F. (2007b). «En els orígens de Codorniu. 1886-1905». *Butlletí de la Societat Catalana d'Estudis Històrics*, XXVIII: 347–399.
- VALLS-JUNYENT, F. (2011). «El cava catalán ¿éxito de la empresa o del distrito? ». A: Catalan, J., Miranda, J. A., Ramon-Muñoz, R. (editors). *Distritos y clusters en la Europa del sur*, Madrid: Lid Editorial, p. 101-122.
- VALLS-JUNYENT, F. (2015). «À la recherche de l'originalité. L'industrie du cava en Catalogne, ou le succès de l'imitation d'un vin de luxe». *Entreprises et Histoire*, 78 (1): 100–114.
- VIZETELLI, H. (1882). *A History of Champagne, with Notes on Other Sparkling Wines of France*. London.