
Castell d'Or exporta prop d'un milió d'ampolles de cava als USA en només 5 anys

- El grup, format per 9 cellers cooperatius, compta amb acords amb tres distribuïdors a Washington, Boston i Chicago per comercialitzar els seus caves arreu del país a través de cadenes d'alimentació selecta, botigues especialitzades i directament en restaurants.
- Per aquest projecte d'expansió als Estats Units l'empresa ha comptat amb l'assessorament del programa Catalan Wines d'ACCIÓ -l'agència de la Generalitat de Catalunya per a la competitivitat de l'empresa-.
- Castell d'Or, amb seu a Vilafranca, té presència comercial en una quarantena de països i exporta el 80% de la seva facturació, que l'any 2017 va arribar als 13 milions d'euros.

Barcelona, 10 de juny de 2018.- El grup de cellers Castell d'Or (Vilafranca del Penedès) ha exportat en els darrers cinc anys 900.000 ampolles de cava als Estats Units. És el balanç dels diversos acords que el grup ha tancat des del 2012 amb diversos distribuïdors locals i que li han permès tenir presència comercial a tot el país, inclosa Alaska.

Per aquest projecte d'expansió als Estats Units Castell d'Or ha comptat amb el suport del programa Catalan Wines impulsat per ACCIÓ –l'agència per a la competitivitat de l'empresa-. Aquesta iniciativa ofereix assessorament personalitzat als cellers catalans i organitza tastos a tot el món per donar a conèixer els seus vins i caves entre sommeliers, importadors, xefs i distribuïdors.

En concret, Castell d'Or ha tancat els acords comercials amb importadors de Seattle (Washington), Boston (Massachusetts) i Chicago (Illinois), fet que els permet oferir els seus caves en cadenes d'alimentació selecta, botigues especialitzades i directament en restaurants. El grup es va introduir als Estats Units l'any 2012 amb la venda de 40.000 ampolles.

Segons la responsable de vendes a Castell d'Or, Mercè Pujals, l'empresa es va interessar pels Estats Units **“perquè es preveia que hi hauria un creixement del consum de cava”**, la línia de negoci en què es volien centrar per a aquest país donada **“l'elevada competència que es troba en el camp del vi”**. Les vendes de cava als Estats Units suposen el 14% de la facturació total de l'empresa vitivinícola.

D'acord amb Pujals, **“els consumidors estatunidencs cada cop entenen millor que el cava és un vi espumós fermentat de manera tradicional, tot i que**



encara cal fer més esforços perquè el coneguin en profunditat". "Els consumidors de vi que també beuen cava encara representen un percentatge petit, però sabem que el 80% dels qui proven el cava per primer cop n'esdevindrà un consumidor habitual", assegura.

Castell d'Or, nascut l'any 2005, està format per 9 cellers corporatius i té la seva seu central a Vilafranca. Amb una quarantena de treballadors, l'empresa està present en 38 països de tot Europa, Àsia i Amèrica i actualment centra els seus esforços en reforçar-se als Estats Units, el Canadà, Japó, Brasil, Mèxic i Rússia. De fet, Castell d'or exporta el 80% de la seva facturació, que l'any 2017 va arribar als 13 milions d'euros.

Els vins catalans al món

El programa Catalan Wines va néixer el 2010 amb una primera edició als Estats Units i des de llavors ha facilitat la internacionalització de 93 cellers i les 12 denominacions d'origen catalanes a nivell internacional. En el context del programa s'han celebrat 34 tastos als Estats Units, Alemanya, Bèlgica i Dinamarca, que han reunit 2.500 professionals estrangers del sector. Aquest 2018 el programa promocionarà 102 vins i caves catalans de 7 denominacions d'origen entre més de 400 professionals del sector a Alemanya i els Estats Units.