

Jaume Serra crece un 13% en una campaña de Navidad marcada por la recuperación del cava

- *La bodega ha experimentado un crecimiento hasta 5 puntos por encima del resto de la categoría, en valor y en volumen*

Madrid, 9 de febrero de 2023

Los cavas de Jaume Serra logran un crecimiento del 13% en valor durante la campaña de Navidad 2022, la primera marcada por la vuelta a la normalidad tras la crisis económica provocada por el coronavirus, según datos Nielsen del P13 (últimas cuatro semanas del año). Así, esta bodega alcanza unas ventas cinco puntos superiores a la media de la categoría, posicionando sus cavas como una de las opciones preferidas por los consumidores para celebrar las fiestas de Navidad.

Además, también ha aumentado sus ventas en volumen, ya que mientras que la categoría ha aumentado en un 2%, las ventas de Jaume Serra lo han hecho en un 7%.

SOBRE GARCÍA-CARRIÓN

La familia García-Carrión, primera bodega de Europa y cuarta del mundo, tiene detrás una gran tradición vitivinícola. A través de cinco generaciones y durante más de 130 años, trabaja a diario para buscar la excelencia y la mejor calidad de sus vinos al alcance de todos. Actualmente, la compañía exporta a 156 países y cuenta con vinos de prestigio en 12 D. O. y con la marca Don Simón, que abarca una amplia gama de productos, ocupando en cada uno de ellos la primera o segunda posición en el mercado de la alimentación.

La familia García-Carrión es líder por elaborar productos de calidad y, además hacerlo de forma respetuosa con el medioambiente, priorizando en la elaboración de los productos el uso de energías renovables como la bioenergía, el respeto a la biodiversidad, la creación de trabajo estable y el uso de recursos naturales de forma responsable.

Más información

comunicacion@jgc.es