

GANDIA PLA, UN SEGLE D'EXPORTACIÓ VINÍCOLA

L'Europa dels vins

L'entrada en la CEE per al sector vinícola es va produir el dia 1 de març. Hem parlat amb un dels cellerers valencians de més tradició exportadora perquè ens comente alguns dels problemes que han començat a plantejar-se.

Joan Martí

La firma Gandia Pla acaba de complir cent anys, un segle d'exportació de vins valencians. És molt de temps. i Com veu l'exportació de vins al nostre país actualment?

—La situació, la veig incerta arran de la nostra entrada en la CEE. Actualment, tenim plantejades unes incògnites tremendes. L'entrada en la CEE suposa unes noves regles per als nostres vins. Aquestes regles, tot i que l'entrada «de facto» i «de iure» per al vi és l'1 de març, no estan definides a Brussel·les. Encara avui —27 de febrer— es desconeixen les regles del joc, sobretot en els imports reguladors i les quanties corresponents, com també les ajudes comunitàries. Tot plegat es tradueix en un desconeixement que impedeix la planificació d'una estratègia adequada per a la nova realitat comunitària. No obstant aquesta situació, sóc optimista, i a



Vicent Gandia Pla: «Veig l'entrada 'de facto' a la CEE bastant incerta.»

curt i a llarg termini, els vins valencians tenen un bon futur en l'exterior.

—li a què és degut el fet que, a dos dies vista de l'entrada plena en la CEE, no es coneguen els reglaments que afecten l'exportació de vins? i A una manca de previsió i encert en els negociadors espanyols o a les típiques tàctiques dels grups de pressió d'altres països vinícoles que actuen a Brussel·les?

—Jo diria que a les dues coses. Segons les meues notícies, es pot atribuir a aquests dos factors la situació d'incertesa i dubte que ara tenim. És evident que hi ha països que afecta la nostra entrada i tenen por dels nostres vins. Lògicament, no seran ells els interessats a aclarir els punts. El retard del tractament d'aquests temes per part dels funcionaris espanyols encarregats del cas hi ha afectat també. Siga com siga, el ben cert és que ens hem trobat amb una situació negativa. Cal dir que això serà un impe-

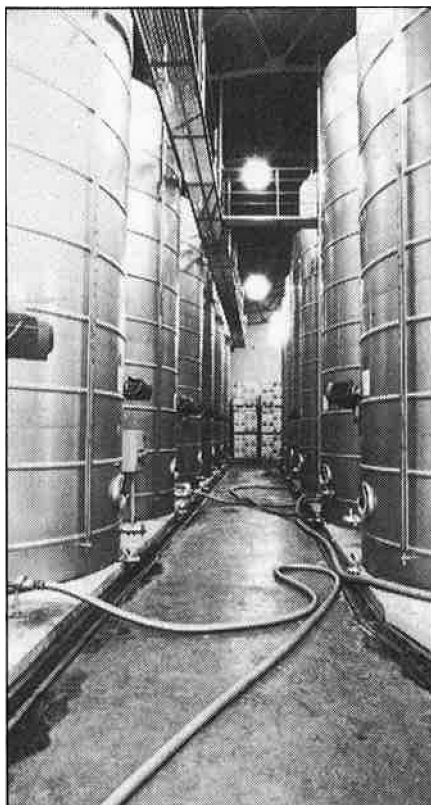
diment en els primers temps. Després, creiem que tindrem condicions més lliures (si més no, així ho esperem) per al comerç dels nostres vins en la CEE.

—*Hi ha una situació en altres països vinícoles, d'un mal dissimulat temor als vins valencians una volta estiguen en iguals condicions en la CEE. i Com veu això?*

—És cert, els altres països vinícoles ens tenen por. Saben que tot i ser extracomunitaris, hem venut bé el vi a Alemanya, Holanda, Gran Bretanya, etc. Però aquest temor, jo crec que s'adreça més a La Manxa. Pensen que la gran producció manxega pot augmentar quan els seus vins siguen millor pagats i que podria haver-hi un excés de producció que afectaria altres vins europeus. Concretament, el vi valencià no és que els inspire més temor. Això sí, saben que els nostres vins estan augmentant la qualitat ràpidament i que podem competir en un interessant segment de mercat, on no sols els preus sinó també la qualitat influeixen a l'hora de la decisió del consumidor, i aquesta relació (qualitat-preu), els nostres vins la tenen, i ells ho saben.

—*Aquest canvi de la tendència de venda a la menuda a l'embotellada de qualitat, ité precedents en la història de l'exportació de vins? La seua firma, precisament pels seus cents anys, hi deu tenir experiència.*

—Sí, nosaltres exportem a Europa pràcticament des dels inicis. A finals del segle passat foren molts el milers d'hectolitres que hi enviàrem. València sempre ha estat un nucli d'exportació de vins a la menuda. Això no obstant, des de fa molts anys, els ex-



«Els exportadors valencians han augmentat la qualitat i les exportacions.»

portadors valencians han augmentat l'exportació d'embotellats i, per tant, n'augmenta la qualitat, perquè no és la mateixa cosa vendre primera matèria que vi embotellat amb marca. No hem d'oblidar una cosa. Si duem tants anys venent vi a Europa, no ha estat sols pel preu sinó per les condicions del vi. Així, no és gens estrany que quan les condicions han estat favorables per a la introducció de vins de qualitat embotellats, la resposta

haja estat positiva. Això també va passar en alguna altra ocasió, però ara el procés es irreversible i a Europa els vins valencians exportats entren en el marc dels vins de bona imatge.

—*També els vins valencians tenen un gran mercat en els països de l'Àfrica francòfona, de comerç a la menuda, però que compta molt.*

—No es tracta de substituir un mercat per un altre. La meua opinió és que aquelles places que estiguen consolidades, cal mantenir-les. I en els països africans de parla francesa venem una gran quantitat de vi a la menuda. Si bé el nivell de vida hi és baix i els preus són relativament interessants, en són uns grans consumidors i cal esperar que les seues condicions de vida evolucionaran cap a una major qualitat i dignitat. De tota manera, aquests serien uns clients, a més dels altres, més rendibles. No hem d'oblidar que França va deixar en els seus hàbits culturals el costum de conèixer i beure vins.

—*li els valencians com responen als vins que feu vosaltres?*

—Cada dia més els valencians aprecien millor els nostres vins. Hi ha hagut una evolució igual, tant en l'augment de la qualitat del producte, com en el coneixement. Perquè abans, si aquests vins no es bevien profusament era perquè eren desconeguts i perquè hi havia bastant irregularitat en les qualitats. Avui, gràcies a la divulgació d'escrius, articles i a la publicitat, com també a una millora en l'elaboració de vins, la situació ha canviat, els vins són millors i es coneixen més. El futur davant el mercat valencià és prometedor. •

RAYMOND QUENEAU
ZAZIE AL METRO



VENÈCIES, 2

EDICIONS DE LA MAGRANA

MIKHAÏL BULGÀKOV
EL MESTRE I MARGARIDA



VENÈCIES, 3

EDICIONS DE LA MAGRANA / EDICIONS 62

CHRISTA WOLF
CASSANDRA



VENÈCIES, 4

EDICIONS DE LA MAGRANA / EDICIONS 62