

RAMON NADAL, PER DAMUNT DE TOTS ELS MALS TEMPS

# Al servei del cava

Hereu de terres i vinyes d'una casa pairal ja existent el 1510, aquest patriarca del cava va plegar d'una fàbrica d'alcohols, per emprendre un nou camí de sacrificis i també d'alegries. Quasi quaranta-cinc anys després, les caves Nadal mantenen un lloc privilegiat entre els productors petits.

Goretti Palau i Sicart

**D**ins de la proliferació de cases elaboradores de cava al Penedès, hi ha uns homes i unes marques que es mantenen des de fa molts anys. Entre els dos-cents productors que avui en dia treballen en la zona, en queden pocs d'aquells primers set o vuit que, al primer terç de segle, van emprendre una tasca difícil i de futur incert, però que ells van engegar amb esperança i amb energia. Ramon Nadal és un d'aquests homes.

Hereu de terres i de vinyes de la casa pairal que ja existia des de 1510, va deixar enrere una fàbrica familiar d'alcohols, i va emprendre un nou camí cap un esdevenidor de sacrificis, i també d'alegries. Aquell any van començar a produir-se les primeres ampolles de cava Nadal. Quasi quaranta-cinc anys després, amb un nét que continua la tradició cavista en la tercera generació, les caves Nadal mantenen un lloc privilegiat entre els productors petits. Ells no fan més cava que aquell que dona el raïm de les seves vinyes. Ramon Nadal ha vetllat per mantenir un nivell de qualitat dels seus vins al llarg de tots aquests anys, amb tots els esforços que això li ha comportat. Aquest patriarca del cava, aquest home que, amb els seus vuitanta-quatre anys, dedica les forces que li queden a les seves caves, ha arribat on és gràcies a una vida de molts sacrificis.

—*¿Des de quan es fan vins de cava a la finca Nadal?*

—La casa i la finca Nadal existeixen des del 1510. Aquesta casa, la va comprar un avantpassat meu al Monestir de Sant Pau del Camp, de Barcelona, i per aquesta finca han passat molts esdeveniments. La meua família tenia una fabriquetta d'alcohol on destilàvem els vins de tota la rodalia. L'any 43 vaig decidir plegar de la fàbrica d'alcohol i començar amb el cava. Al principi fèiem molt poques ampolles i vam començar a vendre l'any 1948-49. Des de llavors, cada vegada s'ha anat fent una mica més, però sempre partint de raïms nostres. Nosaltres només fem cava del raïm de les nostres pròpies vi-

nyes. Podríem arribar a doblar la producció de cava que tenim actualment partint de la nostra producció de raïm.

—*¿Vostè encara porta el control de les vinyes i de la collita de raïm?*

—No, ara ho fa el meu fill, que, com jo, porta molts anys vivint aquest món. També hi ha el meu nét, el mitjà, que s'encarregarà de la continuació de tot això. Ell ha fet un curs a Dijon, a l'Escola de Viticultura i Enologia, i ha fet pràctiques en una casa a la regió de la Xampanya.

—*¿Com era el món del cava quan vostè va començar?*

—Era molt reduït. Nosaltres, el primer any vam fer vint mil ampolles. Llavors, embotellar i fer un bon cava no era difícil. El que era molt difícil era vendre'l. La gent tenia la mentalitat d'unes marques determinades, i només coneixia Codorniu, i una mica Freixenet. Quan el meu fill va acabar el col·legi, va venir cap aquí i ens vam dedicar a la venda. Era molt complicat introduir nous caves al mercat. Els amics que tenien restaurants, sempre ens deien que tenint una dotzena de botelles de cava Codorniu a la nevera, ja en tenien prou. Ens vam anar col·locant al mercat mica en mica, però era molt difícil vendre. Jo vaig arribar a anar a la Costa Daurada amb l'agent comercial que teníem per introduir el producte entre amics i coneguts. Ens va ajudar molt el fet que molts francesos tenien restaurants per aquella zona i ens van començar a comprar, perquè van apreciar la qualitat del nostre cava. Fins i tot vam arribar a anar amb una nevereta al darrere del cotxe amb unes quantes ampolles que fèiem tastar en aquests restaurants. Aquesta va ser una de les formes de començar a vendre.

—*¿Amb tot aquest esforç que suposava introduir-se, no es desanimaven?*

—El meu fill, ahir mateix, li deia a un client que, si jo m'hagués mort en aquell moment, ell segurament hauria plegat. N'hi havia per desanimar-se, perquè la gent no volia res que no fos Codorniu. És difícil que la gent no s'adoni de les dificultats que hi havia abans. Fins i tot avui en dia és difícil. El món està basat sobre la publicitat,



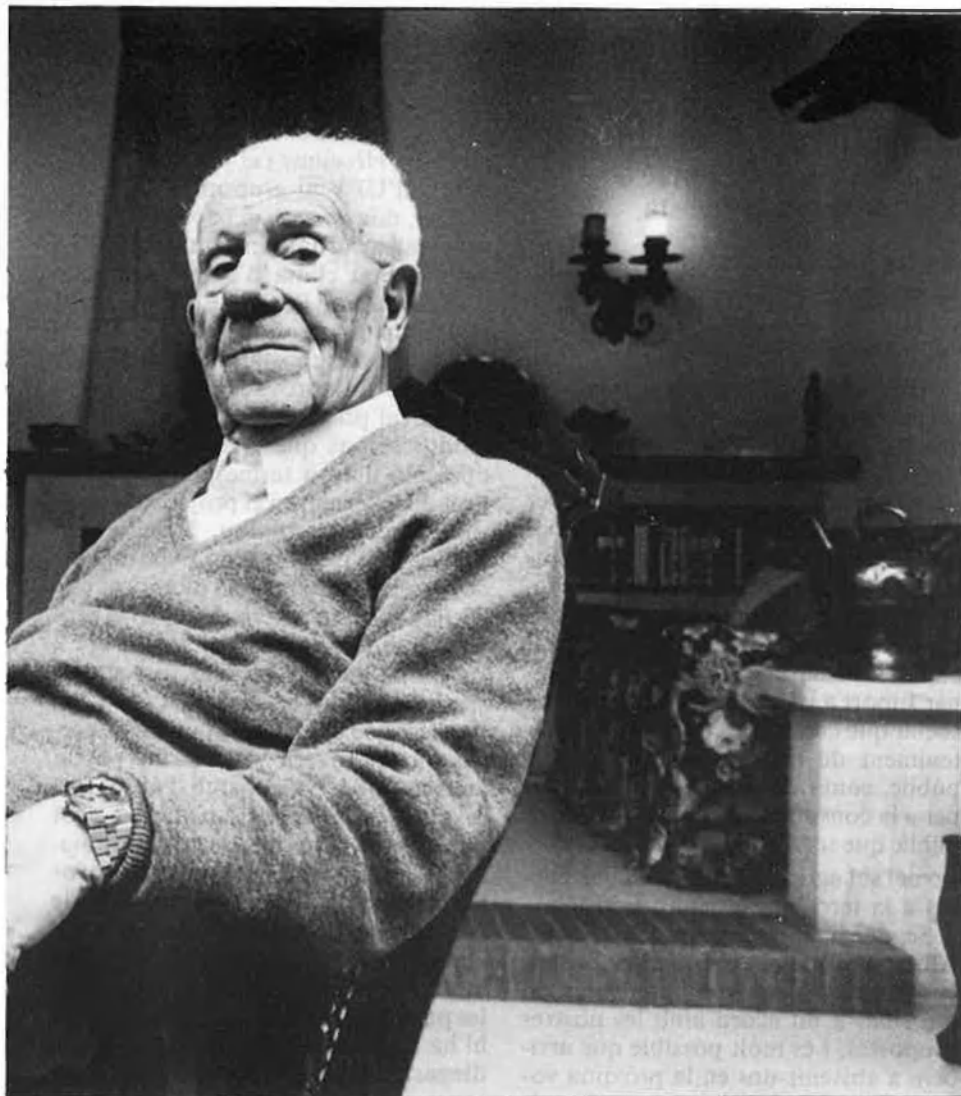
DOMÈNEC UMBERT

i les empreses com la nostra no en podem fer. Els preus dels nostres caves ja són dels més alts de tot el sector, perquè la nostra qualitat exigeix una inversió constant. Però amb la publicitat els preus es dispararien molt. I és molt difícil fer comprendre la gent que el nostre producte és bo sense fer publicitat.

—*¿Tots els cavistes tenien els mateixos problemes en aquells moments per introduir-se al mercat?*

—Excepte els dos grans ja introduïts, tots els altres set o vuit que érem ens podíem tractar de tu. Tots passàvem pels mateixos problemes. Era una època difícil per a tothom. Nosaltres teníem la sort que, malgrat tot, podíem posar el plat a taula. Això era un avantatge, perquè jo tenia l'esperança que la situació canviaria. Jo sabia que, si treballàvem bé, ens obriríem camí. La qüestió era poder mantenir-se i seguir endavant.

—*Ara ho deu veure molt diferent, amb aquest espectacular augment dels productors de cava i tot l'esforç de promoció dels darrers anys...*



—Això és una cosa que és natural. Va haver-hi una època que estava de moda instal·lar granges de gallines i pollastres. Però d'aquesta gent no en queden molts. Amb el cava passa el mateix. Fer un bon cava sembla fàcil, però és molt difícil. Jo no ompliria mai una botella si jo no m'hagués elaborat el vi. Actualment, s'han perfeccionat molt els mètodes. Abans fèiem bons vins, però amb uns mitjans molt precaris. Era una producció molt rudimentària. Ara tot és diferent. Els vins es refreden abans de fer la segona fermentació i segueixen un procés que garanteix molt més la qualitat del vi.

—*El producte final d'ara és de més qualitat que abans, però, ¿són millors els caves joves o els de reserva?*

—Ara s'han posat de moda els vins i caves joves. Això és nou. Nosaltres sempre hem cregut que els vins han de tenir una criança. Encara que el Consell Regulador autoritza la venda als nou mesos de posar en botella, nosaltres no venem res més que no tingui d'un any i mig a dos anys. Els bruts especials són collites d'uns quants anys.

El cava, com el vi, és un ser viu. Alguns anys, per les circumstàncies climatològiques, la pluja, etc., els vins tenen millor qualitat que d'altres anys. El cava d'aquell any és el que en fem un Brut Especial, o una categoria superior.

—*¿Com veu la incorporació de totes les noves tecnologies, i dels estudis d'enologia que es fan actualment?*

—Això és molt positiu. No s'ha d'inventar res, però s'ha d'anar seguint allò que la tecnologia ens aconsella fer en cada moment. Avui dia és impensable fer les coses com les fèiem abans. L'experiència és molt bona mestra, però els estudis de la tècnica poden fer avançar molt.

—*¿Què el va fer decidir-se a entrar en aquest món, que en aquells moments no es veia gens fàcil?*

—Jo vaig creure en aquell moment que era una cosa que tenia futur. Em podia haver equivocat, però vaig tenir com una premonició. Estic en una zona que és privilegiada. El Penedès és una illa dins de Catalunya. Aquesta situació va influir en la decisió de fer ca-

*«Mai no serà el mateix el cava i el xampany. Però si avui es fes una cata sense etiquetes, algun cava català puntuaria més».*

va. Estem en un lloc on la producció de raïm encara no està ni de bon tros explotada al màxim. Aquí tenim molta vinya i molta terra per fer raïm.

—*Vostè ha viscut èpoques molt diferents en el consum de cava. ¿Creu que ara la gent sap apreciar més la qualitat?*

—Abans la gent només bebia cava per Nadal i en un casament. Ara ja se'n beu molt més. I cada vegada més la gent demana qualitat. Avui dia hi ha més possibilitat de comprar coses que abans no eren assequibles. Per això, la gent pot consumir productes de més qualitat, i s'hi va acostumant.

—*¿Ha canviat la tendència del consum de cava i de xampany des que vostè va començar?*

—Abans, molts estaven predisposats a comprar una botella només perquè l'etiqueta era de xampany francès, i allò semblava que era una garantia de qualitat. Avui encara existeix gent d'aquesta, però ja n'hi ha molta que té bon paladar i que saben apreciar que entre un xampany francès i un brut català, de qualitats molt semblants, el preu és molt diferent. Però encara hi ha gent esnob que, si no ve de la Xampanya, no creu que sigui bo.

—*Però, és cert que la qualitat del cava ha millorat molt, i la distància del cava amb el xampany s'ha reduït...*

—Mai no serà el mateix el cava i el xampany, com mai serà el mateix un vi de Bordeus i un vi del sud de França. Però la diferència no és tan gran. Si avui dia es fes una cata sense etiquetes, segurament alguns caves catalans tindrien puntuacions superiors a alguns xampanyans.

—*¿Ha canviat molt la normativa des que vostè va començar amb el cava?*

—Hi ha molta diferència. Abans no hi havia cap control. Nosaltres en controlam tot el tiratge, i poden passar a inspeccionar quan vulguin. Ara tot el món del cava s'està controlant molt, i em sembla bé, perquè si no, hi hauria molt de descontrol.

—*¿Quin consell donaria vostè, per la seva llarga experiència, a una persona que es volgués establir com a productor de cava?*

—El consell, el vaig donar no fa gaire temps a un amic. Li vaig dir que jo, en el seu lloc, faria una bona instal·lació de premses i em dedicaria a fer vi per als cavistes. El vi, el vendrà, i s'estalviarà força maldecaps de promoció, de cobrances, etc. Aquest seria el meu consell. □