

El vi es posa d'etiqueta

El sector vitivinícola viu una important revifalla.

Amb una clara aposta per la qualitat, cada cop més viticultors tiren endavant produccions

pròpies, emparats en les denominacions d'origen, en lloc de malvendre a granel el seu vi.

Una opció que obre les portes a nous mercats, rendibilitza el cultiu de la vinya i reactiva

l'economia de zones deprimides de mans

d'un sector en plena transformació.

L'activitat vitivinícola a la Mediterrània no té només un contingut econòmic. És una part important d'allò que anomenen "cultura mediterrània", que ve des dels inicis d'aquesta civilització, quan els fenicis, els grecs i, més tard, els romans van introduir la vinya i després, en van impulsar el conreu. Tant era així, que a l'imperi romà el vi era el principal producte que s'exportava de la província Tarraconense, que incloïa un territori més ampli que l'actual Catalunya. La religió cristiana arribaria a sacralitzar el vi quan el va convertir en la sang de Crist, alhora que en faria font d'ingressos potenciant-ne el conreu en les àrees d'influència monàstica. Encara ara l'activitat vitivinícola és bàsica al voltant dels monestirs catalans, com passa a Poblet (Conca de Barberà).

Vi per Europa. Però el moment en què la vinya ha tingut una importància

econòmica més gran als nostres territoris va ser la segona meitat del segle XIX. D'una banda, va augmentar la demanda interna a causa del creixement demogràfic i dels nuclis urbans. D'una altra banda, l'aparició de tres malalties noves importades d'Amèrica (oïdium o cendrosa, fil·loxera i míldiu) que van arrabassar les vinyes europees, va propiciar una demanda massiva de vi a la Península, i dels ports d'Alacant, València, Tarragona i Barcelona va arribar a sortir el 80% de les exportacions de vins de l'estat.

Amb l'arribada aquí de la fil·loxera (1878-1912), el daltabaix econòmic va ser molt greu i creà greus tensions socials. Després de la fil·loxera, es va recuperar part de l'antiga extensió de vinya, excepte a Mallorca. El conreu, però, es va desplaçar cap a l'interior, i la franja costanera es va reservar a conreus més rendibles. Les zones productores es van dedicar a abastir el consum local i, quant als vins especials, es van crear zones específiques: València, amb l'elaboració de misteles de moscatell, Tarragona, els vins dolços tradicionals i rancis, i al Penedès, el xampany, avui amb marca cava, que és l'únic que ha sobreviscut.

Menys, però millor. A hores d'ara, hi ha una nova revifalla del món del vi. D'una banda, la famosa globalització va imposant el model cultural occidental arreu del món, i el consum del vi arriba a indrets que no en són elaboradors tradicionals com el Japó o la Xina. Fins i tot als EUA el vi guanya terreny en consum i prestigi social a begudes més tradicionals al país com la cervesa. A més, les facilitats per al comerç internacional han obert encara més les expectatives d'un país com el nostre que tradicionalment sempre ha estat exportador. També la bonança econòmica internacional, almenys fins ara, ha canviat els hàbits dels consumidors, que demanen més qualitat, i els avenços tecnològics han facilitat als cellers la possibilitat d'oferir-los-la. Als mercats tradicionals de l'Europa meridional, però, la realitat és diferent. Cada cop es beu menys quantitat, però s'exigeix més qualitat. Per això, des de 1970 les mateixes polítiques agràries de l'Europa comunitària han procurat adequar



la producció a la demanda, per a la qual cosa han propiciat l'arrancada de gairebé un terç del vinyet a França, Itàlia i Espanya i, alhora, han potenciat la millora varietal i totes les tècniques d'elaboració.

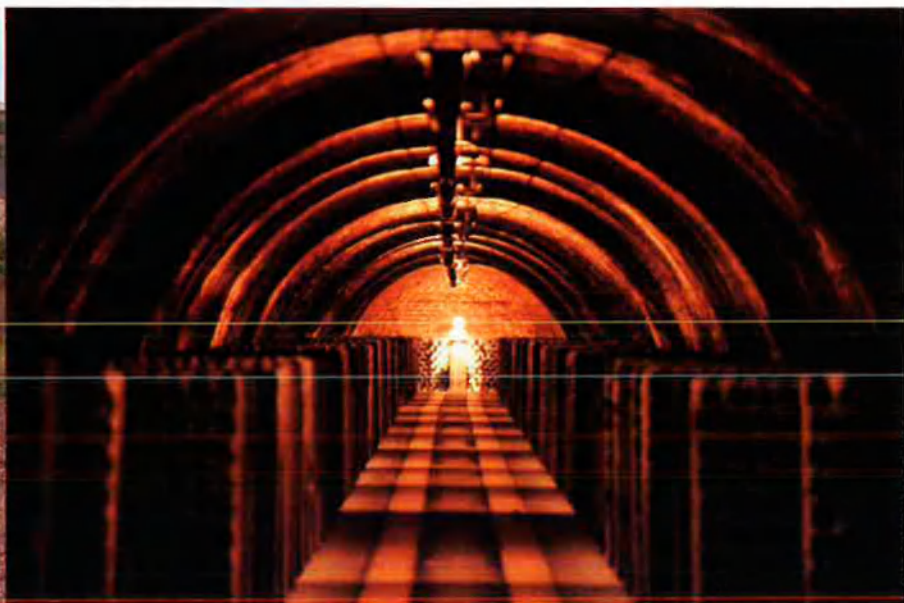
És clar que l'ampliació del consum a nous països també ha anat acompanyada de l'aparició de nous indrets productors, l'anomenat Nou Món del vi, que s'han incorporat al ventall d'elaboradors tradicionals: Austràlia, Nova Zelanda, Califòrnia, Xile, Argentina i Sud-àfrica han entrat amb força en aquest mercat. Amb polítiques elaboradores modernes, ambicioses i molt menys limitades per condicionants culturals i reglamentacions que la vella Europa, cada vegada aconseguen una quota de mercat més gran. Per això aquí comença a haver-hi debat sobre si cal reglamentar tant l'elaboració o és millor donar llibertat als elaboradors.

Capdavanters a Catalunya, capdavanters al món. El teixit de la vinya i el vi de Catalunya és format per una xarxa de viticultors de totes les mesures. Des dels més petits, amb parcel·les que només són una activitat complementària familiar, passant per empreses mitjanes, fins als més grans, que són la part més visible. Aquest sector és dominat per tres empreses que se situen entre les més potents a nivell mundial. Codorniu, Freixenet i Torres encapçalen les llistes de producció, vendes al mercat interior, exportació i també pel que fa a l'expansió internacional, amb cellers escampats per tots els indrets elaboradors del món.

El primer va ser Torres, amb la creació el 1979 d'un celler a Xile, concretament a Curicó, al bell mig de la vall central, en una aposta arriscada, quan encara ningú no preveia que Xile acabaria sent un dels rivals als mercats internacionals. Actualment, prop del 70% de la producció del

celler s'exporta arreu del món. El 1992 van bastir una masia catalana a Califòrnia, la Marimar Torres State, on elaboren vins amb les varietats nobles franceses, i de mica en mica han anat comprant més vinyes per afegir a les originals. Aquest ha estat, de moment, el darrer salt internacional de la casa de Pacs de Penedès, perquè l'anunci que va fer el 1998 d'elaborar vi de gran qualitat a la Xina en una societat constituïda amb el grup nord-americà Montrose International i l'empresa local Great Wall, la Great Wall Torres Winery, no s'ha pogut dur a terme per la manca d'un terreny adient i, de moment, només hi embotella vi procedent d'altres indrets, centrant-se en l'expansió, més propera, en terres del Priorat i els Costers del Segre i en el reconegut celler Jean Leon del Penedès.

La Casa Gran. Aquest era el nom amb què els pagesos del Penedès anomena-



CARME PUERTOLAS / EL TEMPS

El sector vitivinícola és dominat per tres empreses que se situen entre les més poderoses a nivell mundial: Codorniu, Freixenet i Torres. Totes elles tenen cellers escampats per tots els indrets elaboradors del món.

Iven Codorniu. Però l'empenta de Freixenet, especialment en l'exportació, amenaçava aquest qualificatiu. I va començar un desplegament de força que encara no s'ha acabat. El primer objectiu va ser Califòrnia, la terra promesa on tot hom hi vol ser. La primera inversió, amb el celler Artesa íntegrament dedicat a l'elaboració de xampany, no semblava tirar gaire endavant, però es va corregir el tir amb l'elaboració de vins tranquils, blancs i negres monovarietals al gust nord-americà que van ser un èxit. Després s'han anat succeint les ampliacions de vinya a l'indret fins arribar a tenir-ne 425 hectàrees. La filial nord-americana Codorniu Napa Inc. va facturar 6,16 milions d'euros l'exercici 1999-2000.

El 1997 van comprar l'històric celler de la Rioja Bodegas Bilbaínas, el 1998 van comprar vinyes a la Ribera del Duero, el primer vi de les quals, el Legaris, va sortir a la venda el 2002, juntament amb les del celler Nuviana, a la vall del Cinca. El 2000 van controlar Scala Dei

al Priorat, i a l'Argentina van comprar més de 300 hectàrees i van construir el celler Septima, que se suma als de Masia Bach i Rondel al Penedès i Raimat a Costers del Segre.

Cap no es queda enrere. Freixenet va comprar el 1985, en una mena de desafiament simbòlic a l'omnipotent xampany francès, la petita però prestigiosa casa Henri Abelé, una de les més antigues elaboradores de xampany de Reims. També es va establir a Califòrnia, on elabora xampany i vins blancs i negres amb la marca Gloria Ferrer. I a Mèxic, on només hi elabora xampany. Darrerament, però, el creixement ha estat vertiginós. Va comprar el 60% de l'australià Wingara Group amb una inversió d'uns 21,64 milions d'euros. Actualment, aquest celler pioner a Austràlia elabora uns 4,3 milions d'ampolles l'any, la meitat per al mercat intern i la resta per al Canadà i la Gran Bretanya. El 2001 va constituir a l'Uruguai una empresa conjunta amb la família Carrau, però sota el control de Freixenet, i té previst treure els primers vins abans de Nadal. També està previst que tanqui a la fi d'aquest estiu la compra d'un celler de Bordeus. Dins l'estat espanyol, no dissimulen la intenció d'entrar a la Rioja i ampliar així la col·lecció de cellers que ja té, amb Vionta a les Rias Baixas, Valdubón a la Ribera del Duero, Morlanda al Priorat, i Vinyes del Montsant a Falset (Priorat).

Tot això, és clar, a banda de les antigues marques de Rumasa a Catalunya: Castellblanc, René Barbier i Segura Viudas.

A les illes, la vinya creix. Actualment la vitivinicultura mallorquina passa per una bona època. A la ja clàssica DO Binissalem-Mallorca, l'any 1999 s'hi va afegir la del Pla i Llevant de Mallorca, amb cellers elaboradors de vins de gran qualitat. Ja hi ha vins mallorquins coneguts pels endòfils d'arreu del món, especialment el Ribas de Cabrera i l'Ànima Negra. Aquí no s'acaben, però, les novetats mallorquines. Està pendent d'aprovar-se la denominació d'origen Serra de Tramuntana-Costa Nord, una iniciativa encapçalada pel celler Santa Catarina, d'Andratx, fundat el 1985 pel suec Stellan Lundqvist. A diferència dels cellers clàssics mallorquins, aquestes noves iniciatives no pensen només a abastir el mercat illenc; avui ja exporten vi a Suïssa, Alemanya i Àustria.

A les altres illes, però, no es queden enrere. A Eivissa ja hi ha, a banda del vi de pagès per al consum propi, dos cellers en funcionament i amb vi al carrer: Sa Cova i Can Maimó. A Menorca també tramiten una DO pròpia, amb el celler Sa Cudia Nova al capdavant. L'interès d'aquest projecte es justifica perquè està situat al Parc Natural de l'Albufera des Grau, el nucli de la Reserva de la Biosfera del programa MAB-UNESCO que és tota l'illa de Menorca. Això ha exigut

una planificació exquisida per respectar el medi ambient. En un moment en què les explotacions agrícoles i ramaderes menorquines han caigut en una crisi –l'activitat cerealista a què fins ara es destinava la finca era clarament deficitària i la família la mantenia per no abandonar els camps– iniciatives com aquestes han estat molt ben vistes pel Govern Balear i pel Consell Insular de Menorca, perquè garanteixen la conservació dels espais agrícoles lluny d'activitats lúdiques i turístiques i de la transformació urbanística que els desnaturalitzen.

El Priorat reviu. Un altre exemple en què la vitivinicultura ha estat una activitat que ha reactivat econòmicament el territori ha estat el Priorat, on a començament dels anys vuitanta va començar una revolució enològica que ha capgirat la situació econòmica de la comarca. De ser un indret on els conreus s'abandonaven i la gent jove marxava a ciutat a buscar feina, ha passat a ser un indret on un pam quadrat conreable es paga a preu d'or. Això no va ser així de bon principi, però, i mentre els primers elaboradors ja venien les ampolles de vi a preus exorbitants, els pagesos encara cobraven el raïm a preus molt baixos. De mica en mica, tres factors van canviar la situació: els mateixos cellers, que van decidir incentivar els pagesos per millorar la matèria primera; les lleis de mercat, que van revaloritzar el cobejat i escàs raïm de vinyes velles; i una tercera motivació, poc freqüent en les activitats econòmiques: la estimació d'algun dels elaboradors per la comarca, que els va portar a pujar unilateralment el preu que pagaven als pagesos, una estratègia que va obligar immediatament la resta a fer el mateix. Ara, hi ha feina ben pagada per als pagesos, i se n'ha beneficiat el conjunt de la comarca, on ara hi ha fins i tot turisme que va a visitar els cellers.

Canvi de mentalitat. La vinya, però, no ha estat capaç de reactivar totes les comarques on es conrea. Un exemple n'és la Terra Alta o els territoris de la DO Tarragona, on malgrat ser indrets adients per a fer vi, i haver-hi tradició de fer-ne, continua essent una activitat poc rendible. La resposta és complexa, sense cap

El potencial de les DO dels Països Catalans (2001)

DENOMINACIÓ D'ORIGEN	Superfície hectàrees	Viticultors	Cellers ambotelladors	Producció hectolitres	Mercat Interior (%)	Exportació %
Alfala	560	137	6	8.000	91	9
Biniatarr-Mallorca	467	145	9	13.978	97	3
Catalunya	6.985	1.684	91	350.000	43	57
Cava	32.009	6.848	271	1.509.000	48	52
Conca de Barberà	6.000	2.235	16	250.000	97	3
Costers del Segre	4.279	749	13	145.000	79	21
Empordà - Costa Brava	2.475	570	21	70.000	90	10
Montsant	850	782	22	100.000	no existia	no existia
Penedès	27.542	5.800	152	1.500.000	67	33
Pis de Bages	550	100	8	12.000	95	5
Pis i Llevant - Mallorca	254	96	9	10.324	95	5
Priorat	1.600	600	38	15.000	53	47
Tarragona	7.280	2.613	22	350.000	52	48
Terra Alta	9.092	1.872	28	300.000	57	43
Alacant	14.355	3.129	48	137.676	63	37
Utiel-Requena	40.000	7.000	95	441.397	42	58
València	17.671	9.000	80	525.324	32	68

Font: EL TEMPS

solució màgica. Però un dels trets comuns d'aquestes zones és l'organització dels vinyaters en cooperatives, sovint inoperants, poc àgils, mancades d'una direcció ferma i gens disposades a invertir en la tecnologia indispensable per millorar la qualitat dels productes. De fet, tant a la Terra Alta com a Tarragona, els únics cellers que se salven de la crema són els de particulars que fan vins de qualitat. La resta continuen venent a baix preu vi a granel, sovint amb defectes d'elaboració que malmeten el fruit d'unes vinyes tan prometedores com les del Penedès, posem per cas.

Malgrat aquesta generalització, cal dir que això no és definitiu, i que la Cooperativa de Capçanes (Priorat), abans aïllada a la DO Tarragona i ara a la DO Montsant, es distingeix per l'elaboració de vins molt moderns i de qualitat indiscutible, amb prestigi arreu del món. Una altra de les causes d'aquest fenomen és la dedicació a la tasca de fer vi de base per al cava. És cert que és una sortida fàcil: macabeu, xarel·lo o parellada, dependent de l'indret, que es verema relativament verd per fer cava, amb la qual cosa s'eviten riscos de podridura o aigüats d'última hora que poden malmetre la collita. A canvi, es ven al preu que marquen els grans cavistes que compren el vi; un preu baix, és clar. D'altra banda, l'anonimat d'aquesta activitat impedeix fer valdre la qualitat del producte, i això incentiva produccions altes però de qualitat mediocre.

Cava, una DO insaciable. Cal advertir que la DO Cava ocupa un terç de les hectàrees de vinya amb DO de Catalunya i que se n'exporten al voltant de 100 milions d'ampolles l'any. Per fer-nos una idea de la magnitud de la xifra, hem de considerar que de tota la resta de vins de Catalunya amb denominació, se n'exporten uns quaranta milions, és a dir, menys de la meitat, i fins i tot sumant-hi els del País Valencià i les Illes no s'igualen la xifra d'ampolles. Això, tot i que curiosament la DO Cava no és tècnicament catalana, ja que empara algunes petites àrees d'elaboració fora del país. Malgrat aquesta puntualització, a Catalunya se n'elabora gairebé el 99% de les ampolles.

Quant al consum, l'interior baixa una mica, però l'augment de l'exportació el compensa. L'exercici 2002 es va tancar amb un total de 205 milions d'ampolles venudes. Un dels objectius del Consell Regulador de la DO Cava és desestacionalitzar el consum intern de cava, del qual se'n consumeix el 53% al Nadal. De tot l'estat espanyol, on es beu més cava són el nord i nord-est i l'àrea metropolitana de Barcelona, que en consumeix el 62%.

Un futur brillant. El vi i el cava representen el tercer sector més important de l'agroindústria catalana pel que fa a volum de vendes i el primer pel que fa a valor econòmic de les exportacions. Al global de l'exportació de vins, la

tendència dels últims anys ha estat de baixar lleugerament el volum, però mantenint o augmentant el valor del producte. Una anàlisi acurada indica que baixa la venda de vins a granel i puja la d'embotellats amb DO, de preu més alt. Això és un altre indicatiu que el carni escollit, cap als vins de qualitat, és el

bo. Malgrat això, cal recordar que la Comissió Europea autoritza Espanya a destil·lar 6,75 milions d'hectolitres de vi per a la campanya 2002-2003 del total de 12 milions d'hectolitres de la Unió Europea. Això es fa per compensar els excedents i contribuir a reactivar les cotitzacions. I si bé és cert que això té poca

incidència als Països Catalans, també és cert que demostra que es tracta d'un sector que, en conjunt, encara necessita ajudes i que, en un mercat únic, els excedents globals també repercuteixen en la cotització local.

Joan Nebot

Del granel a l'ampolla



Introduir canvis en models productius tan arrelats com els del camp valencià no és una labor fàcil. A més, durant prou anys, les denominacions d'origen d'Utiel-Requena, València i Alacant han estat molt més conegudes als grans supermercats europeus que a l'estat espanyol.

Fins no fa molt de temps, la història dels vins valencians havia estat caracteritzada per l'exportació a granel i la producció d'un vi que pel seu fort color i alta graduació era el complement ideal que feien servir alguns cellers francesos per barrejar-lo amb les seues varietats autòctones i així produir marques de prestigi. Durant els darrers anys l'esforç dels principals cellers ubicats en les tres denominacions d'origen valencianes s'ha centrat a tractar d'aturar aquesta imatge i així rebatre una opinió tan generalitzada com ara que al País Valencià no es podia produir vi d'alta qualitat.

Aquesta desesperada recerca del nivell i del prestigi no és sols una decisió estratègica, més aviat es tracta d'una qüestió de supervivència dins d'un mercat com el dels vins que ha evolucionat molt en els últims temps i en què els nivells de competència arriben a extrems ferotges.

L'augment de les inquietuds gastronòmiques de gran part de la població ha motivat que en l'actual mercat del vi només es pugui entrar vestit d'etiqueta, o, formulat d'una altra manera, s'ha produït una imparable substitució del vi a granel i de taula per l'embotellat de qualitat que proporcionen els grans territoris vinícoles que dominen el mercat. Arribar a figurar entre els grans vins que es consumeixen en els restaurants d'alt nivell s'ha convertit en l'obsessió dels principals cellers valencians.

Cada vegada més sibarites. Aquest canvi en les pautes alimentàries queda patent dins de l'estat espanyol amb l'espectacular caiguda en el consum de vi, que ha arribat al 60% durant els darrers 25 anys. La disminució afecta sobretot el vi de taula, que experimenta una baixada del 3,7% cada any. Per contra, el consum d'ampolles etiquetades i promogudes per una marca de prestigi o emparades amb la corresponent denominació d'origen ha augmentat un 1,9% tots els anys. La conclusió resulta evident, amb el canvi sociològic operat s'ha passat de la taverna al restaurant, la gent consumeix menys vi però de més qualitat. Un altre factor que tampoc no ha ajudat el sector ha estat l'augment del consum de cervesa.

Davant d'aquest panorama els productors de les tres denominacions d'origen valencianes, que tradicionalment s'havien caracteritzat per comercialitzar un vi a granel destinat majoritàriament a