

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.**

**F**ins 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

l'exportació i al cupatge amb altres vins, s'han vist en l'obligació de canviar radicalment el seu model de producció. Així, la Denominació d'Origen València va iniciar en 1999 un pla de millora de la qualitat que es prolongarà fins al 2004 amb una inversió de 4 milions d'euros que es destinaran a la compra de barriques de roure per a la producció de vins de criança i gran reserva. Els resultats comencen a arribar amb la comercialització en el darrer any per part de la DO de València de 6 milions d'ampolles de vi envellit, un augment del 3% respecte al període anterior.

Per la seua banda, Utiel-Requena, la denominació d'origen més extensa del País Valencià, amb 41.000 hectàrees que s'ubiquen en una comarca de forta tradició agrícola i que econòmicament depèn totalment de la producció de vi, també intensifica els esforços per millorar la qualitat de la seua producció.

A més de subvencionar l'adquisició de barriques per envellir el vi, la DO d'Utiel-Requena va canviar els estatuts del seu consell regulador l'any 2001 amb la intenció de controlar millor tot el procés d'elaboració del vi. Ara s'ha establert des de la forma de cultivar les vinyes fins a la manipulació i l'embotellament.

La finalitat d'aquestes mesures és millorar la qualitat i trencar el mite granelista que posseeix la seua varietat més coneguda i emblemàtica: el raïm boval. I és que durant molts anys la boval ha estat associada amb un vi d'alta graduació i molt de color, un tipus de vi òptim per a la barreja. D'alguna manera l'evolució de la boval encarna la història i els complexos del vi valencià. Actualment hi ha una forta tendència a trencar aquest estereotip i ja han aparegut alguns cellers, com el d'Ernest Càrcel o Caves de Murviedro, que fan vins monovarietals amb la boval.

**Aires de canvi.** La imparable realitat del mercat determina que el vi a granel vaja quedant progressivament desplaçat. Aquesta tendència ha iniciat un procés de reconversió que ha obligat a canviar la mentalitat del sector vitivinícola valencià, una profunda transformació que s'ha fonamentat en una travessa clara per la qualitat i la promoció. De moment



la sensació dins del sector és que efectivament es va millorant i que els canvis en els models de producció ja van donant els primers fruits, encara que queda molt de camí per recórrer en qüestions com la difusió i el prestigi de les marques. Els representants de les denominacions d'origen coincideixen a assenyalar que després d'aconseguir un acceptable nivell de qualitat cal afrontar una segona etapa de màrqueting per donar a conèixer el vi valencià en la resta de l'estat.

Josep Maria Gandia, president de les Bodegas Gandia i primer celler que es va decidir a embotellar vi al País Valencià, ha indicat en més d'una ocasió que "al vi valencià no li manca qualitat, tan sols li manca imatge, hem començat la comercialització de les nostres marques més tard que en altres regions de prestigi i això es nota dins d'un mercat tan difícil com l'espanyol". Gandia parla amb coneixement de causa: ell va ser el creador del que probablement fou un dels primers vins d'autor amb majúscules dins del món vinícola valencià: Ceremonia.

Amb aquest vi, dels anomenats d'alta expressió, i amb la inestimable ajuda d'una campanya publicitària sense precedents en la història de la viticultura valenciana, va aconseguir situar-se entre les marques més reconegudes i el seu nom va aparèixer colze a colze amb els millors vins en les cartes dels restaurants

més reputats de tot l'estat. Tot i que el creador de la marca Ceremonia fa anys que realitza grans esforços per fer-se un lloc entre les grans marques que dominen el mercat espanyol, encara destina el 90% dels 50 milions d'ampolles de vi que produïx cada any a l'estranger, i això l'ha convertit en el líder de l'exportació de vi de tot l'estat espanyol.

Una altra bona mostra del canvi de tendència que s'ha operat en la producció del País Valencià la constitueix la cooperativa alacantina Bocopa, celler que reuneix més de 1.800 socis que posseeixen 8.000 hectàrees de vinyes que abracen quasi el 60% de la Denominació d'Origen Alacant. En el darrer any, Bocopa va augmentar un 20% les vendes del vi embotellat i va superar per primera volta les vendes a granel. D'aquesta manera es consolida el pla del celler d'impulsar el vi de qualitat davant de les vendes a granel. Tal i com assenyala el seu gerent, Gaspar Tomàs, "encara que les vendes són les mateixes que l'any anterior, amb un augment de tan sols 300.000 euros, cal destacar el notable increment en la facturació del vi embotellat, que ha crescut per damunt del 20% fins a situar-se en 3,91 milions d'euros".

**Un procés complex.** Però introduir canvis en models productius tan arrelats com els del camp valencià no és una labor fàcil. Són molts anys de producció a

granel i sovint tractar de capgirar la tendència cap a models més innovadors es tradueix per als cellers més tradicionals en una temptativa fallida.

On millor s'ha expressat la renovació dels vins del País Valencià ha estat dins de les empreses vinícoles més joves, ja que gràcies a l'absència d'esquemes previs i a la seua curta i desacomplexada trajectòria en el sector s'han adaptat millor als nous gustos dels consumidors.

I és que tractar de canviar una cultura empresarial arrelada durant tant de temps exigeix un sobreesforç per a cellers que, com la majoria dels valencians, han passat molts anys acostumats a les vendes a l'engròs. Els productes que demana el mercat actual requereixen un nou tractament de les vinyes per tal de reduir la producció i millorar la qualitat; també cal realitzar una renovació de les tècniques de vinificació i la supervisió d'un enòleg professional. Per últim, tal i com assenyalen els responsables de les tres denominacions d'origen valencianes, és necessari fer un esforç d'inversió en publicitat i difusió per tractar de guanyar el temps perdut respecte a altres regions vinícoles que encara es troben molt lluny quant a prestigi i reconeixement.

És un camí que ja han començat a recórrer alguns cellers, com el d'Enrique Mendoza (DO Alacant), Celler de Roure (DO València), Laderas del Sequé (DO Alacant) i alguns vins dels anomenats d'autor, com el Maduresa de Moixent (Costera), elaborat sota els auspicis del llegendari Josep Lluís Pérez Verdú, (valencià i el veritable pare espiritual de la prestigiosa denominació d'origen del Priorat) i la seua filla Rosa. Són alguns dels casos més recents però no exclusius d'aquesta recerca de la qualitat, exemples que mostren que al País Valencià hi ha intents per produir vins "moderns" en consonància amb els gustos del mercat i perfectament homologables amb la vini-cultura moderna.

**Vocació exterior.** Un altre fenomen que ha caracteritzat des de sempre el sector vinícola valencià ha estat la seua marcada orientació cap als mercats exteriors. Durant molts anys les denominacions d'origen d'Utiel-Requena, Valèn-

cia i Alacant han estat molt més conegudes dins de les grans cadenes dels super-mercats europeus que per als consumidors del mateix mercat espanyol. En aquest sentit el dinamisme i voracitat del port de València va representar en el seu moment un paper clau en les grans exportacions de vi de granel a la resta del món. D'alguna manera, la facilitat per a l'exportació que va proporcionar el port va determinar que tradicionalment els vins valencians hagen enfocat la seua producció cap a un tipus de vi de gamma mitjana destinat a l'exportació i amb preus molt competitius dins dels mercats internacionals. L'ombra del port de València es projecta amb força sobre la trajectòria vinícola valenciana i els orígens del comerç del vi, però aquesta és una altra història.

*El vi valencià haurà de repartir millor les vendes entre el mercat internacional i estatal. Avui el consumidor espanyol no associa les DO valencianes amb vi d'alta qualitat*

Tot i que en els darrers anys les DO valencianes han intentat tenir major presència dins del mercat de l'estat i que, per exemple, la DO d'Utiel-Requena ha vist que en els últims tres anys augmentaven en un significatiu 15% les seues vendes interiors, el vi valencià encara depèn clarament dels mercats estrangers.

La indubtable vocació exterior del sector vinícola valencià queda refrendada per la contundència d'unes xifres que assenyalen que la DO de València ha destinat, durant l'últim any, el 65% de la seua producció a l'exportació. Per la seua banda les dades de la DO d'Utiel-Requena no s'allunyen molt d'aquest percentatge, ja que la xifra de vendes a altres països se situa al voltant del 57% del total del vi produït. Únicament la DO, d'Alacant, amb una producció molt

més reduïda ha aconseguit obtenir més vendes en l'interior que en el mercat exterior.

Malgrat que els vins valencians gaudeixen d'unes bones vendes en països com ara Dinamarca, Holanda o el Regne Unit, cal tenir en compte que el sector vinícola s'ha convertit en un mercat en què la competència és aclaparadora. Els denominats "vins del Nou Món" que es produeixen a Austràlia, Nova Zelanda, Sud-àfrica, Argentina i Xile, han entrat trepitjant molt fort als països europeus on tradicionalment han estat molt presents els vins valencians. La caiguda del 21% que s'ha registrat durant aquest any en les exportacions d'Utiel-Requena dins dels mercats del nord d'Europa ha estat motivada per la puixança d'aquests nous vins. Malgrat aquesta circumstància, el president del Consell Regulador d'Utiel-Requena, Fausto Pozuelo, ha assenyalat que "les caigudes en el mercat del nord s'han vist compensades pels augmentos en altres països".

Però dins del sector tothom sap que, amb la forta competència entre els exportadors, una de les claus del futur del vi valencià serà repartir millor les vendes entre el mercat internacional i estatal. El problema és que als consumidors del mercat espanyol encara els costa molt associar les DO valencianes amb el vi d'alta qualitat. Canviar aquesta tendència és ara per ara un dels grans reptes pendents del sector vitivinícola valencià.

Malgrat que encara queda molt de camí per recórrer és indubtable que en els últims anys el sector valencià ha fet passos de gegant en la seua entrada definitiva en el camí de la modernitat vitivinícola. David Lladrà, un enòleg valencià que treballa des de fa quatre anys en el sempre competitiu sector vitivinícola californià, assegurava que es trobava "gratament sorprès" pel nivell que ha trobat i l'evolució que s'ha produït des de 1998, i també s'aventurava amb una recomanació per al sector del vi valencià: "Hem de respectar la nostra identitat, les nostres varietats, però també hem de saber adaptar-les a les tècniques modernes i embellir-les."

*Alexandre Carbó*