

# Vins amb saba renovada

**Cent mil ampolles anuals de vi. Dins d'aquestes hi cap tota la producció que fa el celler familiar Vins Nadal, de Binissalem. Una empresa amb setanta anys de tradició, però plenament renovada i que lluita pel reconeixement de produccions com la seva, amb personalitat pròpia i amb la qualitat com a màxima. Lluny queden els anys en què es venia el vi a l'engròs.**



**V**inyes, cellers, tractors, tines... El cel amenaça pluja. Potser per això els carrers d'aquesta petita població mallorquina són buits. L'activitat s'amaga rere les cases, rere, també, de les bodegues. Som a Binissalem i, només a tall d'exemple, són dotze els cellers que elaboren vi en aquesta població situada al centre de la comarca des Raiguer, amb gairebé cinc mil habitants.

Rere d'una entrada, en un pati entre la casa i la bodega, n'Esperança Nadal feineja. Ella és la cinquena generació de la família dedicada a la producció de vins. N'Esperança, juntament amb el seu pare Rafel, són els responsables de Vins Nadal. "El padrí del meu pare va inaugurar el celler el 1932. Tot i això, la seva mare ja s'hi dedicava, per la qual cosa podríem dir que som la cinquena generació." El padrí de la família va tenir Vins Nadal del 1932 fins al 1960, quan, juntament amb altres familiars, feren una societat més grossa. El 1995, Rafel i el seu germà Miquel tornaren a Binissalem i reprengueren amb força l'activitat comercial. I fa un any i mig que Rafel Nadal Pujol i la seva filla Esperança han decidit relançar l'activitat de Vins Nadal. La seva

empresa, basada en sistemes tradicionals però amb elements moderns, fa una clara aposta per la qualitat. Per això, n'Esperança Nadal no té por de completar la seva formació ben lluny de casa. "Vaig començar a ficar-me en el món de l'enologia mentre acabava la carrera d'Educació Física. Quan em vaig decidir a seguir per aquest camí vaig estudiar a Vilafranca del Penedès, a l'Institut Català de la Vinya i el Vi (Incavi). L'any 2000 vaig cursar un màster de viticultura i enologia a l'Escola d'Agrònoms de Madrid, i l'any passat vaig seguir la verema d'una important bodega xilena. Hi vaig ser del febrer fins al maig. Enguany repetiré experiència a l'Argentina. És molt enriquidor, amb els llibres aprens, però ho fas més amb el dia a dia", afirma convençuda.

La formació, la posada al dia constant, l'especificitat, la qualitat. Aquest va ser l'esperit que el 1988 va impulsar bodegues Nadal, i quatre bodegues més, en la lluita per aconseguir la Denominació d'Origen Binissalem, Mallorca. A banda dels vins d'aquesta localitat, des del 1991 s'aixopluguen sota aquesta DO (de l'intrusisme, de la manca de qualitat i de la competència de tot el territori de la comunitat europea) els productes de Santa Maria del Camí, Consell i Santa Eugènia. En total, són una dotzena les bodegues que elaboren vins amb aquesta denominació. Des de sempre, i a causa de les diferents condicions climatològiques, poden distingir-se a Mallorca dues zones vinícoles ben diferenciades: la central (que comprèn els termes municipals de Binissalem, Consell, Santa Maria i Santa Eugènia), que produeix vins d'11 a 14 graus, i la zona de llevant, que comprèn els termes municipals de Felanitx, Porreres i Manacor, que produeix vins de 10 a 13 graus.

Esperança Nadal és vicepresidenta del Consell Regulador de la Denominació



### FIDELS A LA QUALITAT

**La responsable de Vins Nadal, Esperança Nadal, va ser una de les defensores més fermes de la Denominació d'Origen Binissalem. Ara, l'aposta per la qualitat deixa la seva empremta en cadascuna de les cent mil ampolles que posen a la venda anualment. Els turistes, sempre exigents, valoren aquest pas endavant dels vins balears, encara poc reconeguts a casa nostra.**

d'Origen Binissalem. Vins Nadal va ser una de les cinc bodegues impulsores de la petició. És, doncs, una ferma defensora de la idea, tot i que, també, hi veu emperrons. “La Denominació d'Origen t'ajuda molt en el moment de donar sortida comercial al producte, però també et marca una mica, i especialment aquesta, que és molt estricta. La nostra DO és de les més petites de tot l'estat espanyol. Exigim que els vins que surtin al mercat sota la DO tinguin com a mínim un 50% de manto negre, tot i que es pot complementar amb un 30% de les varietats cabernet sauvignon i sirà.”

**A petita escala.** Les bodegues Nadal disposen de vuit hectàrees de vinya de merlot, cabernet i sirà. El manto negre, l'adquireixen a viticultors de la zona. “Tenim proveïdors de confiança. Sabem on comprem. A més, seguim ben de prop tot el procés de maduració”, diu Esperança Nadal. Sota aquesta denominació, Vins Nadal elabora el seu vi jove (blanc, rosat i negre), criança i reserva. Fora de l'encotillament estricte de la DO, i per treure tot el profit de les seves vinyes, també elabora el Marlot 110.

En total, aquest petit celler familiar produeix anualment unes cent mil ampolles. L'empresa opta per la qualitat. “Abans es produïa molt més. Es comprava raïm a la resta de la comarca, però també a la Península. Es feien vins a l'engròs, es tractava d'intentar vendre la major quantitat possible, no hi havia una preocupació gaire alta per la qualitat.” Per a l'endòloga, aquesta mentalitat ha canviat completament en els darrers deu anys. “S'han remodelat moltes bodegues, s'han renovat les tines... Hi ha una aposta clara per la qualitat.” La responsable de Vins Nadal té clar que, en aquest canvi de mentalitat, hi ha tingut un paper primordial el turisme. “Quan els turistes van començar a demanar els nostres productes, va començar una roda cap a la qualitat. Ells volien especificitat, però també qualitat, i vam haver de posar-nos al dia.” Nadal lamenta, en aquest sentit, que malgrat això el vi fet a les Illes no està gaire ben valorat pels mateixos illencs. “És cert que la cultura del vi està cada vegada més estesa, però també ho és que hi ha molta gent a Mallorca

que no creu en el que s'està fent aquí. Només volen Rioja i Ribera. Molts cops els mallorquins no creim en el que tenim fins que ve un altre i ens ho diu. Aquí podem trobar vi més bo o més dolent, com a tot arreu, però la gent d'aquí exigeix més als productes balears.” El preu dels vins balears, però, juga en contra seu. Esperança Nadal sap el perquè d'aquesta diferència. “Hem de tenir clar que la matèria primera és cara a tot arreu i aquí, encara més. Hi ha poca vinya, poca raïm, i el que hi ha és més car. També s'ha de tenir en compte que no es disposa de la resta d'infraestructures relacionades amb el sector, com passa a les zones que són grans productores. Les tines (de fusta romana, francesa o americana), els taps, les ampolles, molts cops les caixes i fins i tot les etiquetes han de venir de fora, i això encareix molt el producte final.”

La insularitat és també un handicap en el moment de la distribució del producte. El 90% de Vins Nadal es queda a Mallorca. Però no a qualsevol lloc. Les bodegues d'alguns dels millors establiments d'hosteleria inclouen aquesta etiqueta. “Cada vegada és més gran la presència de vins mallorquins a les cartes dels restaurants, cosa que no fa gaires anys era una utopia. Jo sempre demanava la carta i mir que n'hi hagi. Si no en tenen, no en prenc cap”, explica.

La resta de producció es distribueix entre la Península i països europeus com ara Alemanya. “A Alemanya tenen molt d'èxit el criança i el vi jove, perquè són productes molt específics, i els alemanys cerquen molt els vins autòctons. La distribució a la Península és molt complicada, hi ha moltes zones productores de vi. Nosaltres hem d'arribar a les zones no productores”, destaca Nadal. La producció s'esgota gairebé cada any. “En venem al celler, també a vinoteques, a distribuïdors, restaurants, hotels...”. I tot en una empresa de només cinc persones: l'Esperança, el seu pare, el comercial i un xòfer distribuïdor. Potser caldrà ampliar ben aviat? “Per ara tot va bé, potser sí que se'ns quedarà petit tot plegat. Però hem d'anar passa a passa. No hem de posar l'arada davant del bou.”

Sandra Martínez