

Què ha esgotat la paciència dels petits i mitjans productors per deixar l'Institut del Cava i crear PimeCava?

—La discussió del nou reglament del cava, que ha d'adaptar totes les DO a la normativa europea. Durant les converses, les petites empreses ens vam adonar que teníem uns objectius molt similars, que a l'Institut no els podíem defensar amb prou força, com per exemple, la denominació de Gran Reserva. Aquesta ja s'ha aprovat, i als grans productors ja els sembla bé, però no hi ha manera que es posi en marxa. Volem que institucionalment ens proporcionin aquest precinte, de manera que quedi clar que hi ha Cava i Gran Reserva, amb etiquetes de color diferent.

—**Tot plegat remet a l'evidència que el cava no té el prestigi que es mereix. Qui en té la culpa?**

—Tots els cavistes, tant els grans productors com els petits.

—**I les institucions?**

—No. L'Incavi ha donat suport a qualsevol iniciativa consensuada del sector, i en el Consell Regulador, els cavistes mateixos som els membres.

—**Se senten poc representats en els ens del sector?**

—Doncs sí. S'incompleix una normativa comunitària que diu que les minories han d'estar prou representades en aquests organismes. Ara, els petits elaboradors tenim 2 dels 7 vocals que hi ha al Consell Regulador, i volem el 50% de la representació, perquè representem el 91% de les empreses mercat.

—**Els efectes del boicot al cava han tingut algun pes en la decisió de crear PimeCava?**

—No, en absolut. Treballem en un mercat global molt competitiu, i ens hem adonat que el prestigi del cava s'ha estancat, tot i que tenim molt potencial per créixer.

—**Diferències d'estratègia, doncs, i no pas enfrontament directe amb Freixenet i Codorniu, com s'ha dit...**

—El senyor Bonet ha fet una crida a la unitat. Què vol, que ens asseguem tots a parlar de les nostres aficions, o que intentem avançar en la manera com posar en valor el cava? Ara seran dos per posar-se d'acord, és molt més còmode, no? Però jo penso que la competència és molt sana, i afrontem aquesta nova etapa amb il·lusió i voluntat d'entesa.

“Mai no entrarem en una guerra sobre la qualitat dels caves”



Xavier Nadal (Pla del Penedès, 1963) és president de PimeCava, una nova patronal que aplega una setantena de petits i mitjans productors, alguns dels quals han abandonat l'Institut del Cava. Firmes com Nadal, Gramona, Llopart, Recaredo, Agustí Torelló o Ferret s'han sumat al projecte. Els petits cavistes no volen parlar d'enfrontament amb Freixenet i Codorniu, sinó de profundes diferències estratègiques.

—**Les petites empreses han fet tots els esforços per arribar a una entesa?**

—Hem fet tot el que podíem fer, ara són ells els que han de dir si ho han fet.

—**PimeCava es considera una escissió de l'Institut del Cava?**

—No, per dues raons. La primera, perquè un 60% dels afiliats a PimeCava

mai no havien estat a l'Institut, i vol dir alguna cosa, així doncs, que dascú interpreti. I la segona, una escissió vol dir que hi ha diferències insalvables, i aquest no és el nostre cas.

—**Els grans empresaris asseguren que el sector del cava està en crisi que el trencament de la patrona**

perillós. A PimeCava se la pot fer responsable d'un eventual agreujament de la crisi.

—És molt fàcil assenyalar culpables, però que estiguin tranquils, perquè no ens equivocarem. No farem res que no entri dins de la lògica i el consens en tot allò que beneficiï el cava.

—PimeCava seguiria l'estratègia de diferenciació entre la qualitat i la quantitat dels diferents caves que hi ha al mercat?

—Ni de bon tros, mai no entrarem en una guerra sobre la qualitat dels caves. Simplement volem donar compte de la diversitat, i que la gent entengui els diferents tipus de cava. Sobre la qualitat, ja decidirà el consumidor. El següent pas que volem fer és potenciar la internacionalització del cava dels nostres elaboradors.

—S'ha fet bé la feina d'internacionalització del sector?

—Les grans empreses han estat els ambaixadors del cava, però ha arribat el moment que les petites empreses tinguin més pes en la representació exterior. I això només ho aconseguirem actuant de manera col·lectiva.

—PimeCava treballarà les aliances de les petites empreses a l'exterior?

—Ho farem, ara ja hi treballem. Fins ara, tothom hi deia la seva, però com que tenim interessos i problemes molt similars, ens asseurem per consensuar una sola veu i un sol estil de diàleg.

—Diàleg amb els dos grans productors per a la promoció del cava?

—Sí, perquè pensem que si bé cada empresa fa una feina complementària, necessitem un patró únic per a tot el sector pel que fa a la promoció, i m'agradaria pensar que ho aconseguirem.

—PimeCava seguirà alguna política per impulsar l'etiquetatge en llengua catalana dels seus productes?

—La nostra feina és vendre en un mercat molt competitiu, i el català s'ha de preservar i promocionar per vies no comercials. El cost de l'etiquetatge en català és brutal. Ja es veu en coses tan simples com la logística. Si un català vol regalar una caixa de cava a un amic de Madrid, què farà, li enviarà la caixa en català perquè així preservem la llengua? No podem barrejar l'economia i la cultura.

Gemma Aguilera

Torre de guaita



Ramon Tremosa

Opa sobre Repsol?

Quan Repsol va anunciar, fa pocs dies, que reduïa el valor comptable de les seves reserves de petroli i de gas, el valor de les seves accions va caure fortament, fins al punt que la seva capitalització borsària es va reduir en prop de 7.000 milions d'euros, en comparació amb els màxims del setembre passat. Després d'aquesta reducció del valor en borsa de l'empresa, avui és més factible que una gran multinacional del sector pugui llançar una opa contra Repsol. I és que s'ha de tenir present, per exemple, que el gegant ExxonMobil va guanyar l'any passat, després d'impostos, 29.000 milions d'euros, un valor que supera la cotització de 28.000 milions d'euros de Repsol de la setmana passada. O bé que Royal Dutch/Shell, un altre dels gegants mundials del sector, val en borsa gairebé deu vegades més que Repsol.

Aquesta correcció del valor comptable que ara ha anunciat Repsol, però, l'hauran de fer també les altres grans empreses del sector. I és que l'origen d'aquesta reducció es troba en el fet que, en els darrers dos anys, cap gran empresa petrolera mundial pot reposar les seves reserves de petroli al mateix ritme al qual evolucionen les vendes. La demanda de petroli creix tan ràpidament a tot el món que totes les empreses hauran d'acabar reflectint, en l'actiu del seu balanç, la reducció del valor d'unes reserves de petroli i de gas que van minvant inexorablement.

En aquest context, la manera més ràpida de solucionar la diferència entre la demanda i la producció de petroli (més costosa, per falta clara de nous jaciments rendibles, i més incerta que mai per la guerra de l'Iraq) és que una gran empresa mundial vulgui comprar-ne una de més petita: és a dir, que pugui sumar les reserves d'una empresa més petita. Aquest és el gran perill a què haurà de fer front l'empresa que presideix Antoni Brufau en els propers mesos. Ja sigui per la via de fusions amistoses o per mitjà d'una opa hostil, sembla que s'albira un nou procés de concentració a àmbit mundial en el sector petroler.

Curiosament, però, juga a favor de Repsol que tinguin els seus actius escampats en països sud-americans (Argentina, Veneçuela, Bolívia), en els quals hi ha governs esquerranosos: aquest governs populistes i inestables poden desmotivar una gran empresa nord-americana o europea del sector a ficar-se en aquests països, en els quals hi ha un respecte precari i interpretable sobre els drets de propietat. I si bé la setmana passada ha expirat la *golden share* del Govern espanyol sobre Repsol (un dret de veto de Madrid enfront d'una possible opa hostil d'un altre país), cal tenir present que segueix vigent aquesta acció d'or del Govern argentí sobre la filial YPF. Aquest fet fortifica Repsol davant dels seus competidors internacionals.

“Ja sigui per la via de fusions amistoses o per mitjà d'una opa hostil, s'albira un nou procés de concentració mundial en el sector petroler”

I com sempre, la millor defensa és un bon atac, tal com practica sense predicar Antoni Brufau per allà on passa (per exemple, en el seu pas per Gas Natural l'any 2003 amb el precedent de l'opa sobre Iberdrola, que avui ha permès que progressés l'opa llançada sobre Endesa): mentre Repsol esbrina acuradament les seves possibilitats d'entrar al mercat nord-americà, acaba d'anunciar tot just ara un acord amb una empresa petrolera sueca per entrar en el mercat rus del petroli. I si la propera vegada enviem a Madrid, a negociar un nou Estatut de Catalunya, aquest empresari nascut a Mollerussa?

www.ramontremosa.com