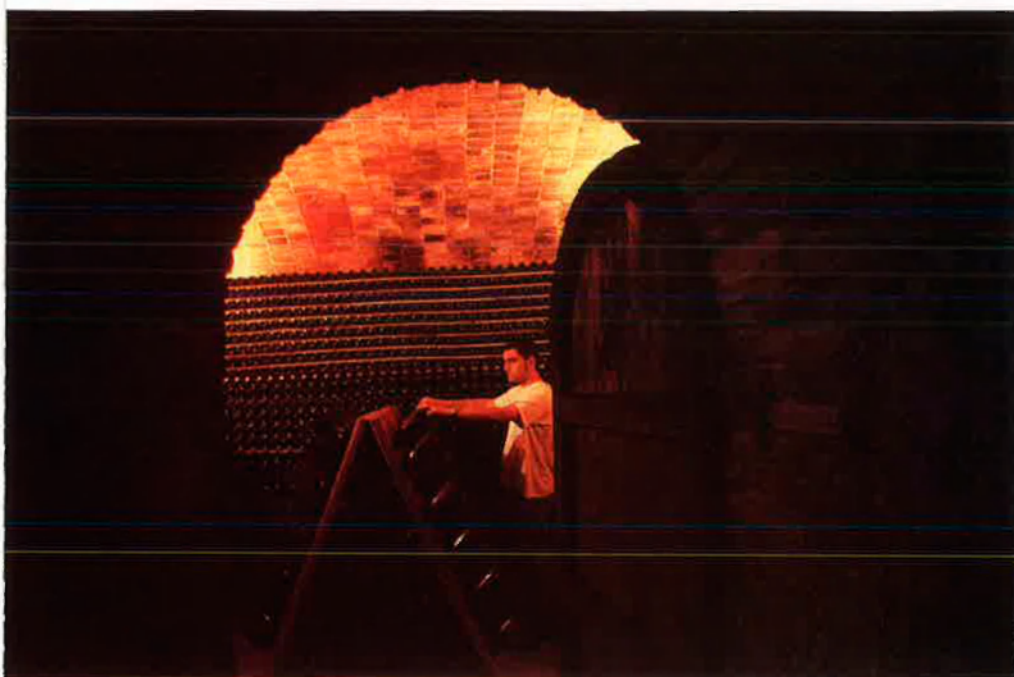


Petits i mitjans elaboradors de cava reivindiquen la seva singularitat davant els grans cavistes. Pimecava, presentada en societat la setmana passada, aplega 74 dels 244 cellers del país i té una llarga llista de reivindicacions per assegurar-se el futur, això sí, sense fer la guerra al sector.

Els petits cavistes es fan forts



Els petits i mitjans elaboradors de cava a Catalunya representen el 91% de les empreses del sector, i són responsables del 15,9% del creixement de la facturació del conjunt del sector dels vins i caves del país. En termes de producció, aporten onze de cada cent ampolles. A l'altra banda hi ha els gegants del cava, un altre món, una altra estratègia. Però segons Xavier Nadal, president de Pimecava, la patronal de la petita i mitjana empresa del cava que ja té l'adhesió de 74 dels 244 cellers catalans, l'objectiu final és el mateix, "garantir el futur del sector". En aquest sentit, Pimecava, ara integrada dins la patronal de petita i mitjana empresa de Catalunya, Pimec, no vol entrar "en cap guerra amb els grans

cavistes", tot al contrari, desitgen poder mantenir un diàleg sensat a l'Institut del Cava per debatre qüestions de promoció del cava i arribar a "un missatge únic", que demostrï que "la competència del cava no és el mateix cava, sinó la diversitat de productes", assegura Xavier Nadal, que matisa que en cap cas no pretenen funcionar al marge del sector sinó aconseguir "sumar" per crear un "paraigua que ens ajudi a presentar-nos forts davant del client. I això ho hem de fer entre tots, grans i petits". Però perquè el debat sigui real, Pimecava exigeix tenir el 50% dels vocals al ple del Consell Regulador del Cava, i una normativa adequada al volum de les pimes del cava. A més, també considera necessari impulsar polític-

ques per desestacionalitzar el consum de cava, promoure l'enoturisme fugint de les "vinyes de totxo", i sobretot assolir un entorn laboral estable, centrat en la millora de la formació dels treballadors del sector i en un conveni col·lectiu —ara en negociació— sense fissures. Nadal va justificar en la presentació en societat de Pimecava, a les Drassanes de Barcelona, que l'escissió de l'Institut del Cava per crear Pimecava el 8 de febrer passat "respon a la necessitat de tenir un model de competitivitat i d'estratègia específic per a les pimes, ja que no poden funcionar amb els paràmetres de les grans empreses. I la situació a l'Institut del Cava no ens ho permetia". Segons el president de Pimecava, la setantena llarga de cellers que s'han aplegat al voltant de la nova patronal uneixen esforços per "superar l'efecte negatiu que produeix la mida de les nostres empreses davant els grans, que ens empètien encara més".

Un sector econòmic rellevant.

Les perspectives per als petits productors de cava són bones. El PIB associat a aquest sector ha crescut un 2,8%, i una de cada dues pimes ja són exportadores. Segons Albert Roca, director d'Economia i Política Empresarial de Pimec i responsable de l'estudi de mercat de les pimes del cava que es va presentar, "el sector té un alt valor afegit —tot i tenir un volum de producció baix— perquè és altament productiu, per sobre de la mitjana de l'economia catalana". Malgrat això, "les pimes queden molt soterrades pels volums de les grans empreses, que requereixen models de competitivitat molt diferents".

Pimecava aposta per trobar la complementarietat entre els elaboradors i els viticultors, fer bones marques i diversitat de productes, innovar i oferir més formació per transformar-la en eficiència productiva.

Gemma Aguilera