

Opinió | Actualitzat el 01/10/2019 a les 08:53

?El cava, el raïm, el cotxe més barat del món i els Rolex a dos euros

"Totes són iniciatives lloables i benintencionades, així que benvingudes siguin. Però amb l'inconvenient que o són a llarg termini o bé que poden ajudar només una minoria de viticultors..."



Enguany, en aquesta verema que al Penedès ja gairebé ha acabat, els preus del raïm per al Cava han caigut fins als nivells del 1998. El preu bàsic que ha ofert Freixenet -que és el major comprador i per tant, el que fixa el preu de referència- és de 30 cèntims per quilo per al raïm de macabeu, xarel·lo i parellada collit a màquina. A partir d'aquí hi ha petits increments si és collit a mà, si és d'altres varietats de raïm minoritàries o si té el certificat d'ecològic. Codorníu paga alguns cèntims més i Jaume Serra -del grup murcià García Carrión, més conegut per la seva marca Don Simón- sembla que encara alguns cèntims per sota els 30.

Tant és, no ve d'uns cèntims -per molt importants que pugui ser per als pagesos-, el cert és que no deixariem de moure'ns en preus de misèria, que com a molt podrien arribar a cobrir el cost de producció del raïm, però mai a pagar el seu valor real.

Com hem arribat a aquesta situació? Es poden fer, i s'han fet, múltiples anàlisis. És cert que la DO Cava és un desastre. **Pateix un pecat original que l'ha condicionat des de la seva creació: que en lloc de ser una DO territorial, empara tots els indrets on prèviament s'elaborava aquest vi escumós**, i això vol dir que a més de a Catalunya, se'n pot elaborar a determinats municipis del País Valencià, Rioja, Extremadura, Àlaba, l'Aragó, Castella i Lleó o Navarra, tot i que el gruix principal surt de Catalunya, i més concretament del Penedès, el Garraf i la Conca de Barberà.

Això impedeix que el consumidor identifiqui el Cava amb un origen concret (recordem que DO vol dir Denominació d'Origen!), i a més, fa que en ser una DO supraterritorial, en lloc de dependre de la Generalitat, com la resta de DO catalanes, depengui del Ministerio de Agricultura.

Un Ministerio que enguany va agreujar la crisi del baix preu del raïm quan, contra el criteri del Consell Regulador del Cava, va autoritzar l'ampliació del vinyar de la DO, incrementant així l'oferta de raïm en un moment de poca demanda per acumulació de stoks. Finalment, sembla que aquesta situació no es repetirà, perquè el Ministerio ha fet un pas enrere i a partir d'ara deixa en mans del Consell Regulador de la DO Cava la facultat de limitar les plantacions (<https://www.naciódigital.cat/cupatges/noticia/5987/govern/estat/cedeix/do/cava/decisiones/sobre/limits/plantacio>).



Foto: Joan Nebot

La culpa no és principalment administrativa

Però malgrat tots aquests aspectes administratius poc encoratjadors, el principal problema del

Cava és l'estratègia fallida dels elaboradors més grans (una estratègia a la que, per cert, s'han afegit, per gust o a la força, altres elaboradors més petits), que històricament **han apostat per créixer a base de preus barats**.

És una estratègia que té origen en la mentalitat original dels creadors del cava. No oblidem que l'origen d'aquest vi escumós, a la fi del s. XIX, va ser la imitació del *Champagne* francès i que el nom cava no es va popularitzar fins que lògicament el francesos van impedir l'ús comercial del mot xampany -*champán* en castellà- que és com es comercialitzava i com se l'anomenava popularment.

Com es pot pagar bé el raïm quan hi ha ampolles de cava a menys de 2 euros als supermercats?

Però ja fa molt d'això, i els grans elaboradors han estat incapaços de corregir l'estratègia, sense adonar-se'n que era una cursa suïcida. Una cursa que els ha conduït a **liderar el mercat internacional en nombre d'ampolles, a costa d'una baixa rendibilitat i un endeutament** que ha acabat fent que els dos elaboradors més grans hagin passat a mans estrangeres. En el cas de Codorníu a un fons d'inversions nord-americà i en el cas de Freixenet, a una multinacional alemanya del sector de l'alimentació i les begudes.

Enguany, del baix preu del raïm hi ha qui ha donat la culpa a aquest dos nous propietaris internacionals -?és clar, no són d'aquí, què els importa el territori i els pagesos?, diuen- sense adonar-se'n que el mal ve de lluny en el temps, però de ben a prop en la distància: no cal anar més enllà dels afores de Sant Sadurn d'Anoia.

Com es pot pagar bé el raïm quan hi ha ampolles de cava a menys de 2 euros als supermercats? Un estudi superficial del cost ja fa veure que no surten els números: 2 ? menys l'IVA, són 1,65 euros, que menys el marge del venedor final, es queden en que el celler les ven a, posem, 1,35 ?. Amb això s'ha de pagar ampolla, etiqueta, morrió, càpsula, xapa, tap de suro, embalatge, distribució, elaboració, finançament (no oblidem que el Cava ha de tenir una criança mínima de 9 mesos, així que fins i tot els més joves, a la pràctica, triguen un any en poder-se comercialitzar)... i encara han de quedar dividends per als accionistes de la companyia elaboradora.

Uns dividends que finalment és el que no hi havia, o al menys, no prou, i per això aquestes empreses catalanes han estat venudes.

I m'oblidava d'una altra cosa que també s'ha de pagar... Ni més ni menys que el raïm! La matèria primera i única amb que s'elabora el Cava!

Però és clar, quina era la baula més feble de tota la cadena? **Justament el viticultor, presoner d'un mercat en règim d'oligopoli**, on tres o quatre compradors marquen la pauta... i perquè no dir-ho, on alguns altres se n'aprofiten, comprant també a aquests baixos preus.

Així que, si ja es veu que el marge final per a l'elaborador d'una d'aquestes ampolles comercialitzades a 2 euros, és de pocs cèntims, ¿com voleu que se li pagui uns cèntims més pel quilo de raïm al pagès? Aquest pocs cèntims són qüestió de vida o mort... de moment, mort per al pagès, tot i que ja veiem que també els elaboradors pateixen la malaltia de la seva pròpia estratègia.



Foto: Joan Nebot

El cotxe més barat del món

El Tata Nano es va presentar el 2008 com la revolució en el sector de l'automoció, el cotxe més barat del món, que havia de motoritzar l'Índia, on es venia per uns 1.700 euros. I havia d'arribar a Europa per uns 4.000. Doncs bé, ja s'ha deixat de comercialitzar, després de ser un fracàs estrepitos. Ningú vol que els veïns, els companys de feina o fins i tot els desconeguts per carrer, el vegin amb el cotxe més barat del món, ni tan sols les classes populars de l'Índia, que tenen tot el dret del món a tenir orgull.

Doncs el mateix passa en el cas dels vins, més encara en el cas dels escumosos, que no són un producte de primera necessitat i que se suposa que han de tenir una dosi extra d'encant i glamour... Si ets un nord-americà, un anglès o un alemany de classe mitja, i et vesteixes bé per anar a una festa, una celebració o un sopar especial... no vols portar o **oferir als teus convidats el vi escumós més barat del món!**

Ni encara que, com que ets tot un entès, hagis triat un Cava Gran Reserva d'un gran elaborador, encara que no sigui precisament barat... Si la gent no el coneix, el que veu és que és un Cava, l'escumós més barat del món. Per això alguns d'aquests grans elaboradors han fugit del Cava i ara són Corpinnat. Normal.

Rolex a 2 euros

El més greu és que, així com en el cas del Tata Nano, al menys era realment un cotxe *low cost*, però en el cas del Cava no és així. S'elabora pel mètode tradicional o xampanyès, de segona fermentació (presa d'escuma) a la pròpia ampolla, ampolla per ampolla.

En canvi, el Prosecco, l'escumós italià més conegut, s'elabora pel mètode Charmat, de segona fermentació en grans dipòsits, un sistema molt més econòmic... I ja s'exporta més que el Cava i es comercialitza a un preu mitjà més elevat! Alguna cosa hem fet molt malament!

En el cas del Cava, és com si al senyor Rolex se li acudís comercialitzar els seus preuats rellotges a 2 euros, per vendre'n molts... A més de perdre diners en cada venda i de perdre'n més com més vengués, ben aviat ningú en voldria perquè haurien perdut prestigi i exclusivitat, el seu únic atribut. Perquè al cap i a la fi, és més pràctic i més exacte un rellotge digital que un pesant i delicat Rolex automàtic...



Solucions... parcials

Des del sector dels viticultors i alguns cellers petits i de prestigi, s'estan buscant diverses solucions.

Apadrina un pagès! És un benintencionat projecte en que alguns cellers establerts oferirien les seves instal·lacions per tal que un pagès pogués començar a elaborar amb el seu raïm, el seu propi vi o Cava amb una inversió mínima. D'aquesta manera podria treure un valor raonable del seu raïm, alhora que recupera l'autoestima com a elaborador de vi propi, en lloc de com a productor de raïm genèric i mal pagat, que va a parar a no se sap quines ampolles d'una multinacional.

També des del Penedès s'està impulsant **la creació d'un viver de celleristes**, com el que ja fa anys que funciona a la Conca de Barberà, amb el mateix objectiu que el projecte anterior.

Totes són iniciatives lloables i benintencionades, així

que benvingudes siguin. Però amb l'inconvenient que o són a llarg termini o bé que poden ajudar només una minoria de viticultors...

O el projecte més important i del que més es parla aquests dies: **la creació d'una nova denominació d'origen al marge del Cava**, en la que suposadament s'integrarien els cellers de Corpinnat, juntament amb els que elaboren escumosos Clàssic Penedès (emparats en la DO Penedès) i oberta a noves incorporacions.

Seria una DO ecològica, i amb unes exigències d'identitat, de qualitat, de respecte al territori i a la matèria primera, similars a les que ja hi ha a Corpinnat.

Totes són iniciatives lloables i benintencionades, així que benvingudes siguin. Però amb l'inconvenient que o són a llarg termini o bé que poden ajudar només una minoria de viticultors...

Perquè tots aquests projectes i cellers poden arribar a elaborar... posem que 50 milions d'ampolles, fetes en gran part amb raïm propi. Però és que els cellers grans, els que compren el gruix del raïm, elaboren uns 200 milions d'ampolles... i això no sembla que pugui canviar ni a curt ni a mitjà termini, així que, ¿què passarà amb el preu mitjà del raïm la verema del 2020, del 2021...?

Dit això, o bé es troba una solució que inclogui els grans elaboradors, i això han de ser ells que ho vulguin i estiguin disposats a rectificar la seva estratègia, o sinó, només hi haurà aquestes solucions parcials. **Serà una mena de ?que se salvi qui pugui!?**

I mentrestant, l'activitat vitícola s'anirà empobrint i abandonant, el territori s'anirà degradant amb polígons, i cada cop serà més difícil portar-hi enoturistes i prescriptors per enfilellar-los dalt d'un turó i dir-els-hi amb orgull: **?Mireu, aquest és el territori on s'elabora un dels millors vins escumosos del món!?**