



**FIRA DE SANT MIQUEL  
EUROFRUIT'06**

# La rendibilitat dels raïms de qualitat

**TOMÀS CUSINÉ  
BARBER**

Empresari  
vitivinicultor



LA PREOCUPACIÓ MÉS GRAN que té el viticultor actualment és aconseguir vendre el raïm a un preu digne. El fet que els preus mínims de la verema i del vi siguin motiu de dures negociacions entre patronals i sindicats, provoquin la sortida al carrer dels viticultors en protesta pels baixos preus que es paguen i potenciïn el desànim dels pagesos i dels seus possibles continuadors, crea una gran incertesa sobre el futur del sector. Les empreses dedicades a elaborar vins base per a les grans marques i per a l'exportació a doll tenen la competència dels països emergents disposats a vendre vaixells de vi a preus irrisoris. Aquest fet i la manca de personalitat dels denominats vins base fa que els preus no depenguin sols de la quantitat de collita anual del país, ja que la possible pujada del preu del vi es veu impossibilitada amb l'entrada d'aquests vins forans.

El cert és que els costos actuals de gestió són cada vegada més elevats i el preu del raïm oscil·la ben poc, depenent només de collites minses que donen la possibilitat eventual de "col·locar" raïms a elaboradors necessitats de producte.

Ens trobem també amb els viticultors "privilegiats", els que han aconseguit un comprador fix disposat a pagar una mica més del preu mínim, productors que venen el raïm a les grans empreses, disposades a pagar un preu més adient per al raïm amb què elaboren els vins superiors que per al vi base destinat a les gammes més baixes, en què la competència de preus i els marges són més ajustats i en què poden lluitar sols per quantitats.

Finalment, hi ha, en minoria, els que aconsegueixen millors preus, liquidacions que res tenen a veure amb el preu per quilo que cobra el gruix de viticultors del país. Això ve donat per diversos motius, ja sigui perquè es troben en una denominació d'origen privilegiada, per la manca de raïms en una zona determinada, per les característiques físiques de la parcel·la que conreen o per les exigències que li requereix el comprador dels seus raïms. En aquest cas, el preu pot oscil·lar

de 0,60 a 5 euros el quilo.

Aconseguir que tots els viticultors accedeixin a un preu digne sembla del tot impossible actualment, i no crec que la nova organització comunitària de l'àmbit de la vinya faci variar molt aquest aspecte, però un canvi de mentalitat per part de tots els agents implicats pot dur-nos, a la llarga, a un millor enteniment que faci de la viticultura un ofici dedicat a extraure el millor del cep, i no tan sols quilos i grau.

D'una banda, la mentalitat imperant per part del pagès, instaurada des de fa decennis, és la d'aconseguir el màxim de quilos de raïm de la seva finca amb una graduació elevada, sense tenir en compte la necessitat del celler d'elaborar vins d'un més alt valor afegit. D'altra banda, el cellerer només s'ha preocupat d'aconseguir raïms al mínim preu possible, sense reclamar altres paràmetres i condicionant el preu exclusivament pel grau dels raïms, cosa que ha propiciat una mentalitat productiva.

A causa de la competència creixent dels mercats, el celler actual, per tal de poder satisfer l'exigència d'un consumidor cada vegada més entès, demanda raïms més competitius per elaborar vins amb més color, més extracte, més fruita i més complexitat. Aquests raïms no són fruit de la quantitat, són fruit d'una gestió més acurada de la vinya, d'una anàlisi constant de la vegetació, d'una formació impecable dels sarments i d'un control de la quantitat de raïms que garanteixi una producció mitjana molt més constant en els anys, amb uns raïms equilibrats i amb més concentració.

Tota aquesta teoria xoca frontalment amb les postures exposades, i la dedicació que suposa tot aquest reguitzell d'exigències encareix la gestió de la vinya i crea molts més interrogants al viticultor quant a la rendibilitat d'aquestes pràctiques, i més quan el celler encara no ha trobat un model adequat per aconseguir recomensar qualitat envers quilos.

I suposant l'assoliment d'un model productiu adient per ambdues parts que garantís bons raïms pagats a preus correctes, la temptació de produir una mica més sempre hi seria present.

Tot i que aquesta pràctica no solucionaria la situació del sector a curt termini ni probablement posés fi a la problemàtica del gran gruix de la producció, crec que és l'única forma d'afavorir la seva millora que, amb els anys, atorgaria un segell de qualitat que ens permetria, si més no, mantenir la nostra viticultura i millorar la comercialització dels nostres vins.

Cal no oblidar que només amb bons raïm es poden aconseguir bons vins, i només amb bons vins podrem conquerir els mercats que poden donar rendibilitat a la nostra viticultura. ●