

Els vins del Bulli

Les dificultats de donar-se a conèixer a l'exterior



Expliquem l'experiència de tres petits cellers exportadors: tres maneres de viure i entendre el vi, tres maneres d'estimar la terra empordanesa, tres modes de vida, tres models de negoci.

PEP TABERNER > TEXT

Quan Núria Dalmau i Didier Soto, vinyaters i elaboradors de vi, van arribar ara fa 25 anys al Mas Estela, a la Selva de Mar (Alt Empordà), al bell mig del paisatge generós del cap de Creus, «això era un desert», recorden. «Hi havia els vins de Rioja i res més», precisa Didier, amb deix francès i una contundència que no deixa lloc a la nostàlgia de temps passats. El Mas Estela, amb una extensió de 16 hectàrees, té capacitat per produir entre



40.000 i 45.000 ampolles; d'aquestes, entre un 70 i un 75 % es venen a l'estranger.

Carme Casacuberta és del Maresme però s'estima l'Empordà amb bogeria. De fet, passa moltes més hores al país de la tramuntana que a casa seva. Amb l'ajuda del seu marit, dirigeix amb mà ferma el celler Olivardots, a Capmany (Alt Empordà), una bodega petita que va començar a caminar l'any 2006 i que es dedica a embotellar petites produccions de finca que els donen unes 800 ampolles cadascuna, de les quals un 10 % es comercialitzen a països com Suïssa, Bèlgica, Alemanya i els Estats Units. «Som molt joves i exportem poc», comenta la Carme, que, no obstant això, té clar un objectiu de futur: vendre a l'exterior el 50 % de la producció.

A Vall-llobrega, al Baix Empordà, hi ha l'imponent mas Bell-lloc, construït durant el segle XVII. En els terrenys adjacents es cultiven les vinyes que donen vida als vins de Finca Bell-lloc. Cada anyada se n'enva-

Per a les petites empreses vitivinícoles de l'Empordà obrir mercats exteriors és una guerra de guerrilles



PEP TABERNER

>> Carme Casacuberta dirigeix el celler Olivardots a Capmany.

sen unes 5.000 ampolles, una quantitat que limita la capacitat exportadora, explica Oriol Espadaler, que n'és el director comercial. No obstant això, a Suïssa, a Londres —una plaça extremament difícil—, als Països Baixos, a França i als Estats Units els vins de Finca Bell-lloc hi són presents.

Tres cellers, tres experiències, tres maneres de viure i entendre el vi; tres maneres d'estimar la terra empordanesa; tres modes de vida; tres models de negoci. Amb l'excepció de cellers de major envergadura, com Castell de Peralada o Espelt, per a les petites empreses vitivinícoles de l'Empordà obrir mercats exteriors és una guerra de guerrilles, on cadascú lluita, brega i pica pedra pel seu compte per intentar fer pesigolles als peus als gegants, als amos del pastís: França, Itàlia i la resta de DO espanyoles, especialment la Rioja.

D'entrada, els petits cellers empordanesos es troben amb un obstacle afegit: el desconeixement que hi ha a fora de la mar-

ca Empordà. «Hem d'anar amb un mapa — explica Carme Casacuberta—, un mapa on surti Barcelona, que situï la distància amb la Costa Brava, i allà els has d'ubicar en Dalí i El Bullí. Has de buscar punts estratègics que permetin als clients fer-se una idea clara de la nostra ubicació», una tàctica que al Mas Estela també posen a la pràctica: a la contraetiqueta de les ampolles hi dibuixen, en paraules de Núria Dalmau, «un petit mapa molt bufó» amb el cap de Creus i la frontera amb França. «No, la Rioja no, els dic als clients. *The Mediterranean sea!* —cria i gesticula ostensiblement—. I després els situo Banyuls al mapa i, noi, quan els dius Banyuls ja saben on som. I mira que Banyuls és una misèria!». En les poques ocasions que Banyuls no funciona, és llavors quan Núria Dalmau també juga la carta que «no falla», l'as a la màniga: El Bullí, el temple gastronòmic de Ferran Adrià, reconegut i admirat arreu.

No obstant això, la gerent del celler Olivardots creu que els vins empordane-



Una estratègia comuna, més coordinada, podria representar una bona empenta a les exportacions

FINCA BELL-LLOC



>> El celler Finca Bell-lloc envasa cada any unes 5.000 ampolles.

sos es troben «en fase d'enlairament» en l'àmbit internacional. Fa la sensació —explica— que els importadors i distribuïdors a l'estranger comencen a valorar la feina dels cellers de l'Empordà, que de mica en mica van guanyant prestigi i obtenen cada vegada millors puntuacions en guies especialitzades, com la *Parker*, que vindria a ser la Bíblia dels bons vins.

I els petits elaboradors coincideixen en un cosa: una estratègia comuna, més coordinada, podria representar una bona empena a les exportacions. «Tindríem més força. Quan els vins d'una regió són reconeguts en un país, és molt més fàcil entrar-hi», sosté Carme Casacuberta.

La unió fa la força, també en el sector vitivinícola. A banda de contribuir a millorar el coneixement de la marca Empordà, una actuació coordinada fronteres enllà seria un instrument útil per superar altres traves, de vegades tan feixugues com la temuda paperassa. De moment, explica Oriol Espadaler, «no ens podem plantejar gaires aventures internacionals» per dos grans motius: per una banda, entre els països que més aprecien els vins de l'Empordà —diu— hi figuren els escandinaus, els EUA, Alemanya i països asiàtics com Singapur, i aquests mercats «estan acostumats a comprar vins espanyols a preus bastant baixos». Els petits cellers de l'Empordà, en fer produccions més aviat petites, no poden entrar en aquesta lluita, que donen per perduda. Aquest argument és compartit pels responsables de



Entre els països que més aprecien els vins de l'Empordà hi figuren els escandinaus, els EUA, Alemanya i països asiàtics com Singapur



Mas Estela i Olivardots, que entenen que l'obsessió per la qualitat dels productors de vins de la terra de la tramuntana fa impossible entrar en la competència de preus.

Per altra banda, allà a fora, a l'estranger, hi ha una segona bèstia negra que acostuma a esperar els intrèpids petits exportadors amb les urpes ben esmolades: la burocràcia. «Quan vas a nous països t'has d'espavilar i ballar al ball que toquin», explica la Núria, de Mas Estela. «Treus la informació d'on pots. Hi ha dies que et desesperes, perquè som molt petits per haver de dedicar tants de recursos i energies a fer papers».

Massa sovint, afegeix l'Oriol, de Finca Bell-lloc, «els sistemes burocràtics són massa complexos» i, partint d'aquesta anàlisi, planteja una demanda a organismes com la mateixa DO Empordà, cambres de comerç o Prodeca, l'organisme de la Generalitat encarregat de promoure les exportacions: un suport més explícit als petits exportadors que elaboren vins amb tècniques artesanals.

«Seria interessant —li dona la raó la Carme, d'Olivardots— perquè és molt més

efectiu donar a conèixer una zona que no pas que cada bodega faci l'esforç en solitari. Tindríem més força, sens dubte».

Els noruecs, els millors clients

Segons dades de la DO Empordà, l'any 2011 es van embotellar 30.460 hectolitres de vi, dels quals 4.932 van anar al mercat internacional. El millor client dels vins de tramuntana va ser Noruega (897,66 hectolitres importats), seguida d'Alemanya (723,82), Suïssa (372,01), EUA (360,94), Holanda (297,12), Canadà (285,27), el Regne Unit (268,56), Bèlgica (250,29), França (230,65) i el Japó (188,39).

Fer-se un lloc al mercat internacional del vi no és fàcil, tal com expliquen els petits productors empordanesos. I el context de crisi econòmica no hi ajuda, recorda Didier Soto. «Essent francs: la nostra estratègia comercial passa per no morir, per quedar-nos amb vida per poder veure amb els nostres ulls com s'acaba el malson de la crisi».

Pep Taberner és periodista.

>> *Núria Dalmau, una de les ànimes del celler Mas Estela, a la Selva de Mar.*



L'obsessió per la qualitat dels productors de vins de la terra de la tramuntana fa difícil entrar en la competència de preus