

Rumb al nou món

La indústria surera gironina
és exportadora per naturalesa

El sector surer fixa la mirada en els països a l'alça en la producció i el consum de vi i escumosos. Està format per unes 50 empreses que donen feina a un miler de persones.



MERITXELL MASÓ I CORCOY > TEXT



>> *Control visual
de la qualitat
dels taps.*

La històrica indústria surera catalana, en essència gironina i ara dedicada sobretot als taps, és exportadora per naturalesa. La crisi i els canvis d'hàbits en el mercat interior i els mercats exteriors tradicionals empenyen el sector cap al «nou món» —els països d'ultramar amb producció de vi i escumosos—, així com als països que s'estan incorporant al seu consum. El sector surer, unes 50 empreses que donen feina a un miler de persones, va facturar 195 milions d'euros el 2012. La meitat van correspondre a l'exportació.

Els surers han estat sempre a l'Empordà, la Selva i el Gironès. En aquests moments, les empreses estan ubicades a Palafrugell i Cassà principalment, però també a Caldes, Riudellots, Sant Feliu de Guíxols, la Bisbal, Palamós, Santa Coloma de Farners, Figueres i Llagostera. El sector és actualment eminentment taper —«en un 95 %», diu el director de l'Institut Català del Suro (ICSuro), Manel Pretel. El 5 % restant es dedica a la manufactura d'altres especialitats, des d'aïllaments per a la construcció i revestiments decoratius fins als clàssics

Catalunya és líder mundial en la producció de taps per a cava i escumosos



ORIOI PUIG

>> *Taps de suro en una companyia de les comarques gironines.*

taulells d'anuncis i els laminats (el paper i el teixit de suro) destinats a la marroquineria, el tèxtil i el calçat, entre d'altres usos.

Per citar un cas, la palafrugellenca Cork 2000 forma part d'aquest 5 % i coneix els inconvenients de ser una pime que, a més, opera en un subsector minoritari. A pesar d'això, l'empresa, creada el 1987 per Ramon Blanco i Jaume Romaguera, dona feina a 35 persones i factura 5 milions d'euros, el 77 % dels quals fruit de l'exportació.

Pel que fa a l'activitat majoritària, de les empreses gironines surten 2.700 milions de taps a l'any, dels quals 1.400 estan destinats a ampolles de vi tranquil i 1.300, a ampolles de cava, xampany i vins escumosos. Per una qüestió de gran demanda de taps per a vins tranquils en el mercat interior, el tap de cava és el que s'exporta més. Així, si el 2011 les exportacions catalanes de suro van facturar 95 milions d'euros, 52 van correspondre als taps per a cava (aquest producte ha aconseguit una posició de lideratge mundial), mentre

que les exportacions de taps per a vins tranquils van facturar 24,5 milions. Aquest producte també està ben posicionat globalment.

Dels darrers anys, el 2008 i el 2009 van ser els pitjors, i la remuntada deu molt al nou món i als mercats emergents, assegura Pretel. Així les coses, els mercats que es consideren estratègics de cara al futur (perquè estan creixent o les empreses catalanes encara hi estan poc implantades) són, al nou món, Xile i Argentina per al tap de vi, i Canadà i Austràlia per al tap de cava. Amb relació als mercats emergents, Rússia,



La indústria surera viu un procés de concentració en paral·lel a la internacionalització



FRANCISCO OLLER



AECORK

>> *Procés de bullida del suro a la fàbrica de Francisco Oller SA. A la dreta, Francesc Jiménez (dreta), president de la patronal Aecork, amb el seu antecessor en el càrrec, Enric Vigas.*

la Xina i el Regne Unit són interessants per a ambdós subsectors, mentre que Mèxic i la República Txeca ho són sobretot per al tap de vi, i Ucraïna i Polònia per al tap de cava.

Ara bé, malgrat aquests plans d'expansió i el constatat estancament dels mercats tradicionals, el vell món es continua quedant el gruix de les manufactures catalanes de suro, amb França en primer lloc i a mol-

ta distància del segon receptor, Itàlia. Després vénen Portugal, Argentina, els EUA, Alemanya, Rússia i Suïssa.

En paral·lel a la internacionalització, la indústria surera viu un procés de concentració. Des del 2007 l'ocupació en el ram no ha variat gaire, però han desaparegut unes deu empreses, segons l'ICSuro. Per a Joan J. Puig, director general de la tapera Francisco Oller SA, aquest procés s'explica pel fet que «s'ha de tenir una determinada dimensió per poder ser competitiu a escala mundial en els preus i, sobretot, per poder abordar inversions costoses». Per tant, creu que la concentració del sector surer català (que aplega el 75 % de les empreses del ram a l'Estat) continuarà.

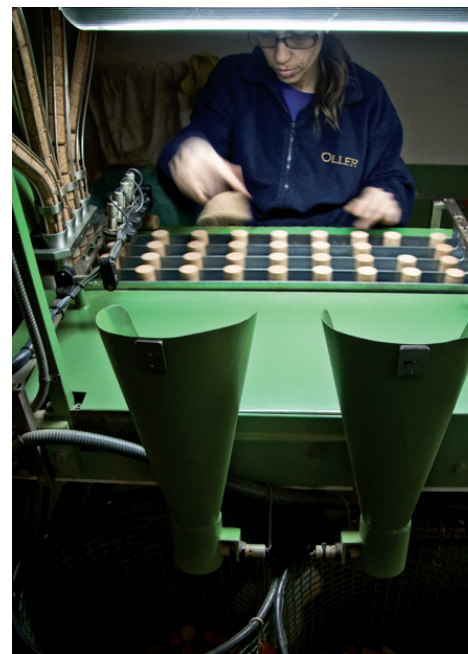
El grup que Puig dirigeix seria, segons ell, un d'aquests negocis amb les dimensions adequades. Oller va néixer el 1892 amb una doble seu, a Cassà i Reims, a la qual s'ha d'afegir ara una fàbrica a Extremadura. El grup dona feina a 140 persones, factura 21 milions d'euros i el 70 % dels 230 milions de taps per a escumosos que produeix se'n van a l'estranger; a països ja esmentats i a Nova Zelanda, Sud-àfrica, Bèlgica, Turquia i l'Índia. Des del 2007 la portuguesa Corticeira Amorim (la líder mundial surera) par-



ORIOL PUIG

>> *Acte de signatura de l'acord de col·laboració entre l'empresa gironina Rich Xiberta i la xinesa Benebo, un dels principals distribuïdors de taps de suro de gamma alta del gegant asiàtic.*

La concentració dels sector surer català aplega el 75 % de les empreses del ram a l'Estat



>> A l'esquerra, representants de cellers italians en una visita al Cork Center a Palafrugell. A la dreta, una operària de la tapera Francisco Oller SA.

ticipa en el capital accionarial. No obstant això, Puig afirma que Oller manté la seva filosofia i actua amb total independència en totes les fases de l'elaboració i la venda dels seus productes.

L'any passat Amorim va tornar a fer parlar, perquè va adquirir la majoria del capital de Trefinos SL, la firma que encapçala la llista de les sureres catalanes segons la seva facturació. Hereva directa d'una tradició familiar tapera que es remunta al segle XVIII i ubicada a Palafrugell, Trefinos també fa taps per a escumosos.

Continuar invertint

L'aposta per la qualitat, l'eficiència, el compromís mediambiental, la tecnologia i la recerca és la carta que la indústria catalana juga des de fa anys per fer front a una competència —portuguesa, sobretot— que té a favor seu uns costos inferiors. Però cal finançament per poder continuar invertint i la crisi l'ha tallat. Per aquest motiu, el president de la patronal AECORK, Francisco Jiménez, reclama ajudes i facilitats de crèdit a polítics i banquers.

Tal com diu Enric Vigas, president de J. Vigas SA, empresa fundada a Palafrugell

el 1887, amb uns 60 treballadors, una facturació d'11 milions, una producció de 77 milions de taps —57 milions per a vi i la resta, per a escumosos— i una exportació del 60 %: «Hi ha dues maneres d'enfocar el futur: et desmarques del que el mercat et demana o continues invertint, malgrat la crisi i el compte de resultats, per tal de sortir reforçat». Vigas té la visió global de la situació que li proporciona ser l'actual president de la Confederació Europea del Suro (C.E.Liège), l'entitat que ha impulsat els sistemes de bones pràctiques de què el sector es va dotar el 2000. A Catalunya, el 95 % de les empreses tenen la certificació Systemcode bàsica i ja n'hi ha algunes amb el segell Premium.

Entre els aspectes que l'avenç tècnic i científic dels darrers anys ha permès controlar hi ha el tricloroanisol (TCA). Aquest compost químic (amb una olor similar al florit i que pot alterar el gust del vi) ha donat molts maldecaps als sectors surer i vitivinícola, i ha alimentat el mercat dels taps alternatius. Però la incidència del TCA ara és una raresa i, a més, els tapaments alternatius han evidenciat els seus propis defectes.

Meritxell Masó i Corcoy és periodista.

L'aposta per la qualitat, el compromís mediambiental, la tecnologia i la recerca és la carta que la indústria catalana juga per fer front a la competència