la Fura

L'INFORMATIU DE L'ALT PENEDÈS,
BAIX PENEDÈS I GARRAF

Del 8 al 14 de febrer de 2019 n. 1.873

Esports

HOQUEI PATINS

El CP Vilafranca trenca una ratxa de dos mesos sense victòries

» PÀG. 20

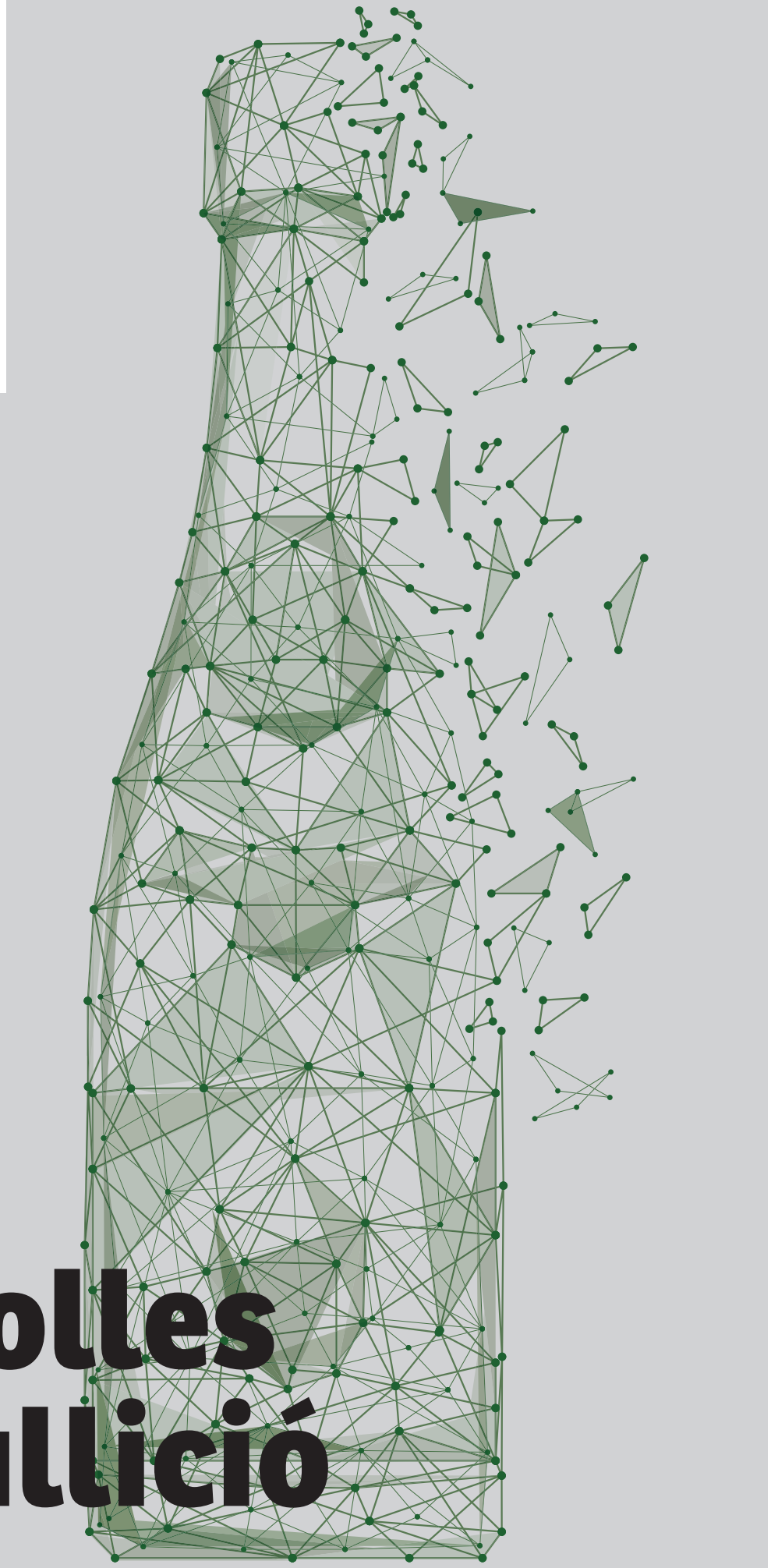
ALBERTO POLO

Agenda

FESTIVAL HIVERNACLE

The New Raemon i Mishima, aquest cap de setmana a Vilafranca

» PÀG. 28



Bombolles en ebullició

ISTOCKPHOTO

Noticiari

VILAFRANCA

Enxampen in fraganti l'autor de 407 pintades

» PÀG. 12

VILANOVA

Inversió de deu milions al port per a embarcacions de gran eslora

» PÀG. 18

BAIX PENEDÈS

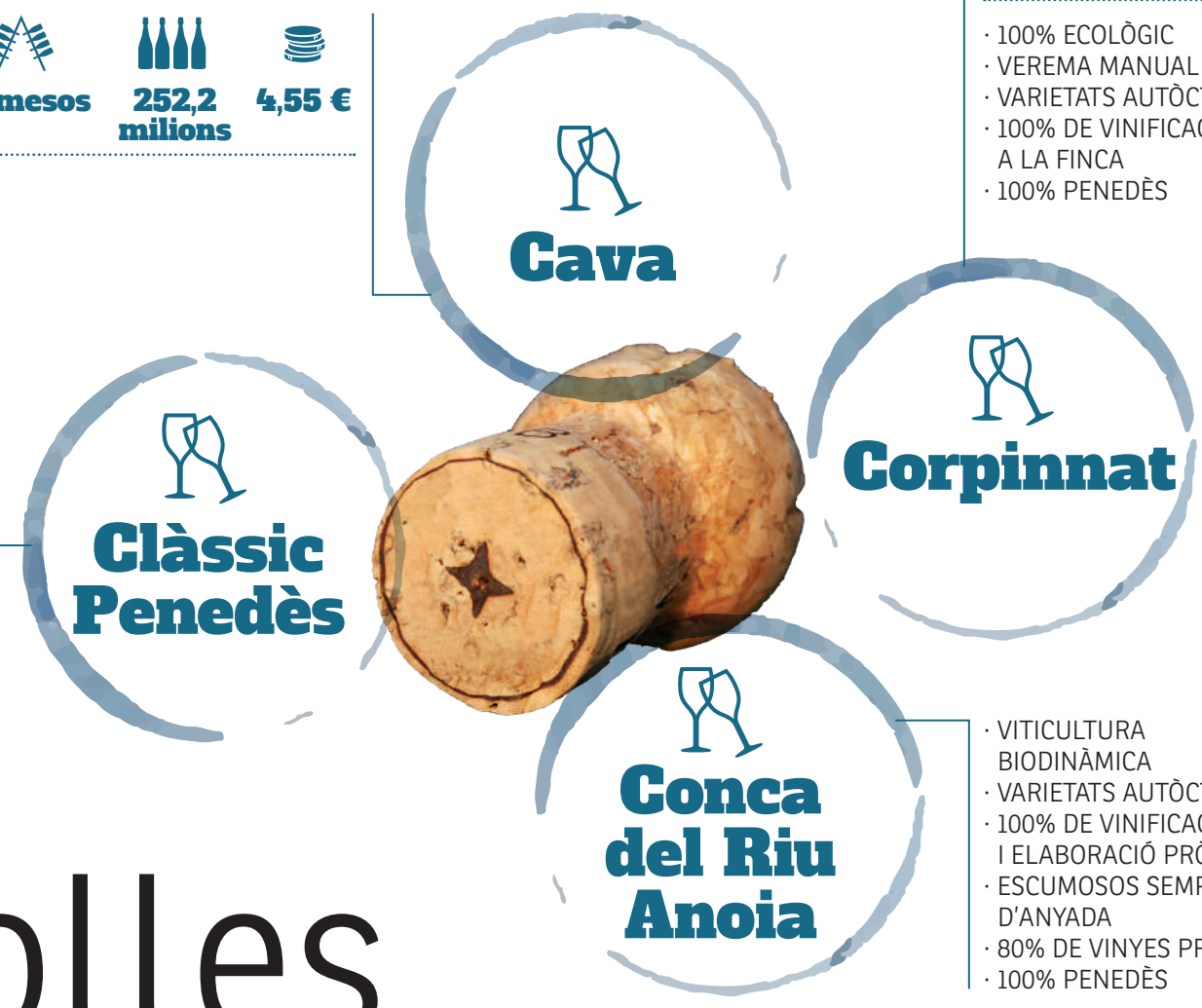
En funcionament la nova biblioteca Ventura Gassol de Calafell

» PÀG. 17

farré
Accessibilitat

PUJAESCALES - ASCENSORS
PLATAFORMES - ENGINYERIA
Tel. 93 817 26 81
Tel. 609 314 500
farre@farre.es
www.farre.es

Tema de la Setmana



Bombolles en ebullició

El cava se serveix fred, això no és cap secret. El sector, però, està en ebullició, està vivint des de fa uns quants anys una evolució que no se sap cap on conduirà, però que ben segur que el mena cap a un futur canviant. Tal vegada el sotrac que està protagonitzant no té res a veure amb el repòs que necessita el cava, però potser és necessari perquè els escumosos que es fan a casa nostra, i que donen feina a milers i milers de persones, ressituïn el món de les bombolles a cotes de prestigi més elevades.

La marxa de Corpinnat

La setmana passada, nou cellers van anunciar per sorpresa que se n'anaven de la DO Cava i que, per tant, en endavant deixarien de vendre amb la paraula *cava* a l'etiqueta, per passar-ho a fer sota la marca col·lectiva Corpinnat, registrada des de feia poc més d'un any a l'Oficina de Propietat Intel·lectual de la Unió Europea. Una sacsejada important per a un sector convuls, que fa anys que malda per augmentar la qualitat i el prestigi del producte insígnia de Sant Sadurní i de totes les valls del Penedès, amb fórmules de tota mena que són de tot menys convergents.

Pimecava, Conca de l'Anoia, Clàssic i Caves de Paratge

El primer senyal d'alarma de la manca d'unitat del sector arrenca fa tretze anys, quan es va crear una segona patronal del cava. Fins aleshores, l'Institut del Cava donava cobertura a totes les empreses del sector. Però una part dels cellers petits i mitjans no s'hi sentien representats i van crear, el 2006, Pimecava, actualment formada per una cinquantena d'empreses que no superen una producció d'1,5 milions d'ampolles a l'any. Sis anys després, el 2012, una cava emblemàtica com és la sadurninenca Raventós i Blanc anunciava que deixava la DO Cava i passava a vendre

> El bressol del cava ha patit en pocs anys la fuga de 28 cellers (tan sols nominal, ja que no han deixat de fer escumosos)

sota la marca Conca del Riu Anoia, reivindicant l'origen del raïm amb el qual feia –i fa– el seu escumós.

Bressol del cava

Dos anys després, el 2014, hi va haver una altra iniciativa sonada que anava en el mateix sentit de reivindicar la ubicació dels escumosos que s'hi fan: el Consell Regulador de la Denominació d'Origen Penedès creava la marca Clàssic Penedès per a escumosos elaborats aquí al Penedès. El degoteig, de l'any 2000 ençà, de cellers que feien escumós a l'empara de la DO Penedès havia estat constant, i el Consell Regulador redactava un reglament i feia una aposta per aglutinar-los. Ara ja són 18 les empreses que fan Clàssic i que, per tant, es diferencien a l'etiqueta dels caves que també es fan a Requena (País Valencià) o Extremadura, posem per cas. Perquè aquest és un altre dels problemes: la DO Cava permet plantar i elaborar a totes les regions vinícoles d'Espanya, sense diferenciar subzones a l'etiqueta. I al Penedès estem orgullosos de ser el bressol del cava i ens reca que no se'ns reconegui.

I com que totes les iniciatives esmentades anaven en la línia de cercar una major reputació per al cava de qualitat alta (territorialització a banda), finalment el Consell Regulador del Cava va moure fitxa i va crear el 2017 la marca Caves de Paratge Qualificat per als seus escumosos de la gamma més alta (36 mesos de criança mínima). La paradoxa és que ara, amb la marxa dels nou cellers de Corpinnat, la DO Cava perd quatre de les onze firmes que feien Cava de Paratge i nou dels 19 caves registrats amb el distintiu.

Per entrar més a fons en l'anàlisi del que està passant al sector del cava, al sector dels vins escumosos, en les properes pàgines donem la veu a representants de les diferents organitzacions implicades.

Tema de la Setmana

Xavier Pagès: "El cava té un futur esplendorós"

Pere Guilera (Pimecava), Damià Deàs (Institut del Cava); Xavier Farré (DO Cava); Xavier Pagès (president del Consell); Santi Vallès (Associació de Viticultors); Jaume Domènech (JARC) i Antoni Borràs (Unió de Pagesos). ✖ LA FURA

El sector del cava tanca files al seu voltant. Arran de la marxa dels nou cellers Corpinnat, el president del Consell Regulador, Xavier Pagès, acompanyat de representants de l'Institut del Cava, Pimecava, l'Associació de Viticultors del Penedès, les cooperatives i els sindicats agraris, va fer divendres un al·legat a favor de la força, les virtuts i el futur esplendorós que augura al cava, i va minimitzar l'efecte que tindrà l'escissió. Segons Pagès, "el sector està unit" al voltant de la primera DO del món en exportació de vins escumosos elaborats amb el mètode tradicional. Entén que "és normal" que en una DO tan gran hi hagi discrepàncies i va atribuir la marxa a les presses, ja que "estem treballant per oferir una diferenciació més gran dins del cava perquè es vegi un escalat de valor més clar i per introduir l'origen en els caves prèmium". Tot i mantenir-se obert al diàleg pel que fa a la zonificació, considera que són els cellers que es queden dins la DO els que han de "ser el motor i assumir el lideratge" dels mapes que es puguin confeccionar.

> Pere Guilera: "La qualitat no és patrimoni de ningú en exclusiva"

Això a banda, Xavier Pagès va fer una defensa a ultrança de la garantia que dona elaborar un producte sota el segell de qualitat, certificat, d'un consell regulador ("jo, d'una DO, me'n refio absolutament", va dir), raó per la qual creu que cal anar amb peus de plom a l'hora d'incorporar dins l'etiqueta "una cosa que no està definida dins la DO i que no està controlada".

Sobre el fet que els escindits representen la meitat dels caves de paratge, Pagès va recordar que la certificació només té dos anys i augura que anirà a més, ja que hi ha molts grans reserves amb opcions de ser-ne. En aquest sentit, Pere Guilera, president de Pimecava, va dir que "la qualitat no és patrimoni de ningú en exclusiva" i va afegir que "estem cansats que qüestionin la qualitat dels que quedem".

CENTRE ODONTOLÒGIC
Drs. Idzi & Fernàndez
implants dentals
dentadura completa implants unitaris
Descompte per conveni CCOO
DENTADURA FIXA
Fixada amb 6 o 8 implants dentals
DENTADURA EXTRAÏBLE
Fixada amb 4 implants, es pot extreure
3 CORONES IMPLANTS
Pont d'implants de titani biocompatible
Pagament a terminis, 2 anys sense interessos.
OCASO
Som col·laboradors i atenem persones amb assegurança d'Ocaso
Busca'ns a Facebook
Centre Odontològic Idzi
Amàlia Soler, 33 baixos
Vilafranca del Penedès
93 891 54 21
www.dentalidzi.es
dentalidzi@gmail.com

Tema de la Setmana

***Pepe Raventós**, director de Raventós i Blanc, creador de la marca Conca del Riu Anoia*

“El nostre somni és crear una DO”

Per què Raventós i Blanc surt de la DO Cava al 2012 i crea la marca Conca del Riu Anoia?
És fruit de l’evolució natural. El cava neix en un moment i les coses evolucionen, en algunes coses cap a bé, com en volum de negoci, llocs de treball, quantitat de raïm que compra. El cava és el millor escumós del món en relació qualitat/preu, i té molt de futur en relació qualitat/preu.

Què està passant aquests últims anys, doncs?
Que amb el temps, el país madura. Viatgem, aprenem i ens adonem que tenim una història mil·lenària; tenim el clima mediterrani original de la viticultura; varietats autòctones; 150 anys de mètode; si això ho lligues amb una verema respectuosa amb l’origen, és on millor es pot fer viticultura biodinàmica, perquè és on la planta s’adapta millor de manera natural. Aleshores, per què no podem jugar la Champions League?

Viatjar eixampla la mirada.
Viatges a la Borgonya, Barolo, la Xampanya, Napa-Sonoma..., veus les coses que s’han fet bé, que els han portat a la Champions, i que ens han relegat a ser una zona d’optimització qualitat/preu.

Què ens diferencia d’aquestes regions?
Sobretot, el preu del quilo de raïm. Hi ha lloc per a tots? Sí. Aquest clima fa que puguis produir raïm de molta qualitat a preus molt baixos, però pretendre que una marca de milions d’ampolles estigui a les grans taules és molt difícil. I el que està passant ara és que tots aquests elaboradors que somien en un futur de màxim prestigi internacional, reclamem unes altres normes de joc.

Tot això no és possible a l’empara de la DO Cava?
Si la DO dona suport a la creació d’unes marques dins la DO, que de manera ben diferenciada protegeixi i comuniqui aquesta manera de treballar, és possible. Fins ara no ha estat així. Si el Cava paga a 40 cèntims el raïm i jo el pago a 1,50, jo no em puc dir cava! O, en tot cas, a l’etiqueta, “1,50” ben gran, i “cava” petit.

Entens que la viticultura és molt important.
Fins ara la visió és de mètode i ha de canviar a origen.

?
L’obsessió del Cava és fer ampolles de mètode *champenoise* de la manera més eficient. Són fabricants i la viticultura és un *addentum*, com els taps o les ampolles. Això ha permès tenir la millor relació qualitat/preu. Vinyes velles, mètode clàssic, molt ecològic, comprar-ho a 5 euros... Si volem jugar a Divisió d’Honor, l’enfocament ha de canviar. El debat és: hi ha possibilitats al Penedès de fer escumosos que rivalitzin amb el xampany, amb la Borgonya, amb Barolo, amb Califòrnia? Allà la viticultura és la protagonista de la DO, no és un mer proveïdor. És l’essència.

Fa deu mesos vau rebutjar d’integrar-vos a Corpinnat. Us ho podríeu replantejar, ara?
No hi veiem la voluntat de fer una DO, que és el nostre somni. Si Corpinnat vol crear una DO, pots començar com una marca i acabar demanant a la Generalitat de crear una denominació d’origen, però les bases han de ser de DO.

Compartiu filosofia, amb graus d’exigència diferents.
L’important és saber on vols anar. A Raventós i Blanc la visió és: què puc fer per treballar aquesta zona d’origen i posar-la entre els grans vins del món? A mi m’agradaria veure vinyes de costers a tot el Penedès; que el viticultor cobrés dos euros el quilo; que el futur del Penedès fos la viticultura i protegir-lo del creixement demogràfic i, sobretot, industrial, si no ens volem convertir en un Vallès o un Baix Llobregat. I aquest Penedès serà molt important per a l’Àrea Metropolitana i per a Barcelona a llarg termini: una zona propera, sana i productiva. Però si no hi ha una protecció que pensi en el llarg termini...

El lideratge d’aquest canvi ha de venir dels cellers petits?
Amb els costos que tenen, si els grans passen de pagar 40 cèntims a 80, s’enfonsen. Els petits, el que han de fer és parar de queixar-se i fer la feina ben feta. Jo visiono el Penedès com la Borgonya, on hi ha volum però també amb unes marques, unes vinyes, uns preus del quilo de raïm... Que el món sàpiga que en aquesta regió hi ha els vins de màxim prestigi i amb menys volum. Tenim el potencial.

Els Cava de Paratge són escumosos de la més alta qualitat.
Vinifiquen molt bé, però què hi ha al darrere? Quines són les seves vinyes? Quin tipus de viticultura s’hi fa?

No heu trobat a faltar vendre sota la marca Cava?
Des de la perspectiva comercial, hem perdut monopolis. Des de l’emocional, hem passat moments molt tristos perquè aquesta DO va sorgir des de la nostra família. Però tornaríem a fer-ho, perquè va ser una decisió molt meditada. El més difícil a la vida és saber escollir què vols ser de gran.

VAL PROMOCIÓ 25€
Primera visita + higiene dental
General Prim, 9 Vilafranca del Penedès 938 199 110 www.salutdental.com #somriuresdecolorblanc