

“Qui veu la part intel·lectual del vi s'hi enganxa”



albert salam

David Molina ha treballat com a sommelier amb Carme Rusalleda, Quim Vila i Jean Luc Figueras, així com als càterings privats d'El Bulli i al celler Mas Perinet. Sempre ha compaginat la feina amb la formació, el que el va dur al Regne Unit a graduar-se al prestigiós institut WSET. El proper repte és assolir el “Master of Wine”, un repte que ara combina amb la direcció de l'Outlook Wine, escola acreditada pel WSET. Què té l'Outlook Wine per haver estat escollida una de les onze millors escoles del món? Senzillament hem reunit els requisits de criteri de seleccions obtenint uns resultats superlatius, per sobre de la mitjana de 500 escoles repartides per tot el món, fent servir les metodologies basades en els marges que tenim com a escola independent. A Outlook Wine la gent interacciona més però el punt principal és el resultat dels exàmens dels alumnes de tots els nivells, molt per sobre de la mitjana. Això és resultat de la metodologia que feu servir? Potser som bastant propers a l'alumne, molt directes, fugim dels formats estàndards de formació, interaccionem molt amb l'alumne, i fem servir un vocabulari bastant proper. Som empàtics amb els alumnes sempre mantenint el rigor dels continguts perquè aquestes persones han de passar per uns exàmens molt exigents que arriben tancats des d'Anglaterra. Volem que s'entenguin els factors i que se sàpiguen relacionar per després poder emetre conclusions raonades. L'alumne comença a créixer perquè en el moment que li dones eines pot progressar moltíssim. Això sembla molt bàsic, però és que nosaltres no ho hem tingut. A partir d'aquí

treballem molt, invertim molt en llibres de consulta, i tenim el neguit d'estar en contacte a nivell internacional en fires de prestigi i estar en ona amb el que està passant a fora. El problema a Espanya és que ens mirem molt el melic. Espanya continua sent productor de primer nivell o ha perdut posicions al mercat internacional? Aquest any hem passat a ser per primer cop a la història primer productor mundial però jo crec que no és un motiu per estar orgullós perquè gran part d'aquesta producció se'n va al granel. I això no dóna prestigi. Espanya té un valor molt fort i és que en segments de preus populars, de fins a set euros, tenim vins molt bons. El problema és que quan aquests vins se'n van a l'estranger s'encareixen molt i això fa que perdin competitivitat. Tot i així crec que Espanya té un potencial molt fort però no ens hem sabut vendre bé. Afortunadament hi ha empreses que han sortit fora i quan tornen posen en pràctica el que aprenen però no es treballa a nivell col·lectiu i no es ven la imatge que s'hauria de vendre. Els vins de Xerès, que són excepcionals, estan a un preu irrisori i si fossin a França es vendrien tres o quatre vegades més cars. A la vostra escola feu servir uns termes molt empresarials: coaching, consultancy. Juegueu amb conceptes diferents? Tenim dues branques, la de la formació i la de consultoria. Oferim serveis de consultoria enològica als viticultors que ho necessiten i també de posicionament de marca, de comunicació de producte amb formació privada on els ensenyaem les eines que tenen a l'abast. És fonamental, és ensenyar la gent a posar valor a les coses i per fer-ho s'ha d'entendre el món del vi en tots els seus factors intrínsecs de qualitat. No funciona vendre un vi simplement pel preu. La crisi pega molt fort i els vins d'alt preu estan patint molt. La gent està retallant en el consum de vi? Clar, la gent retalla en el primer que pot. Si no es poden gastar 20 euros en una ampolla de vi se'n gasten sis. I no oblidem que el mercat accepta allò que pot pagar. I el mercat va cap a preus molt ajustats i a més has de fer una qualitat molt superior al preu. S'està

aconseguint? Es poden trobar vins molt bons a preus barats? Jo no diria barats, però sí s'estan trobant vins que estan molt bé en un segment de preu que abans no estaven tan bé. La tecnologia avança i això és favorable, però a més s'ha de posar un plus extra perquè estem arrossegant una crisi de cinc anys que encara durarà i fins que la gent es torni a gastar diners es trigarà. Els cellers grans estan plens de palets que no surten. Tot i així el món del vi sí que atreu el públic, proliferen els cursos i sembla que a la gent cada cop li agrada més el vi. O no? És curiós, perquè el consum per càpita a Espanya fa 20 anys que cau en picat i ara estem a 17 litres per persona i any, quan havíem estat a més de 40. Això és molt preocupant. Afortunadament, dins del grup de consumidors de vi hi ha un estudi publicat que resol que el consumidor d'entre 40 i 50 anys, que ja bevia vi a la taula de casa, està en 45 litres. Aquest ajuda a frenar una mica la caiguda. El que és preocupant és que hi ha una generació i mitja que no beu vi ni està vinculada amb el vi. La generació del botellón. S'ha trencat un lligam i aquesta generació, què comunicarà a la següent? Es deixarà de beure vi? No s'arribarà a això però per ser el país que està sempre entre els tres primers productors tindrem un consum de vi molt lluny de la realitat. Què ha fallat? A França per exemple el vi és una copa de vi a taula. Nosaltres hem tingut molt temps el got de vi a taula. El tarannà a l'hora de beure és diferent. El missatge del concepte és diferent, en got transmetes que el vi és per acompanyar alguna cosa, no per gaudir-lo sol com a la copa. I això es tradueix en que es veu el vi d'una altra manera. Després estan els amants del vi que veuen que aquesta beguda alcohòlica té una part intel·lectual afegida. I aquesta és la gent que s'hi enganxa. La carrera professional en el món del vi no s'acaba mai. És tan ampli l'oceà del vi que t'has d'especialitzar en alguna cosa. Les revistes més importants tenen especialistes per països. Potser el vocabulari emprat en el món del vi espanta a qui té ganes d'entrar-hi. La falta de rigor en les descripcions és un punt que sempre m'ha decebut. Gent que tira molt de la imaginació i de memòria però que el que diu no té res a veure amb aquell vi. L'ésser humà té moltes més limitacions a l'hora de descriure les percepcions del que es pensa. Fa temps que estem formant a molta gent i veiem que hi ha una acotació de vocabulari. Has de ser capaç de ser subtil assegurant-te que el que descrius és real i no t'estàs anant per les branques. Un repte és entrar al món de la nit i equiparar el prendre una copa de vi amb un gintònic. Això és el que no tenim aquí i sí a Londres o Nova York. Tornem al tema de la cultura: això no ho tenim arrelat aquí. Quants wine bars hi ha a Barcelona? Hem de seguir treballant per comunicar, la gent quan es forma té més capacitat de transmetre amb cert rigor. Si et fixes tampoc hi ha anuncis a la tele, ni cartells... aquí que estem al costat del Penedès s'hauria de fer com a mínim dos cops al mes alguna activitat. En canvi l'enoturisme sembla un sector que va quallant. Fa deu anys ningú en parlava i ara tothom parla de l'enoturisme. Però què és enoturisme? No és que els cellers facin visites sinó fer una ruta on visites un celler i ho combines amb altres coses: gastronomia, visites culturals... Si vols veure enoturisme ves-te'n a Califòrnia, a Adelaida, a Bordeus, i veuràs quin és el missatge de l'enoturisme: vincular gastronomia i factors culturals en una regió on el vi forma part d'ella. Una persona que tingui ganes d'entrar al món del vi què hauria de tenir en compte vist els milers de referències que s'hi trobarà? S'hauria de posar en mans d'algú que el pugui formar i saber quins són els segments de qualitats i preus per aplicar-los. Què he de valorar en nas i en boca, identificar caràcters dels vins el funció dels orígens i tastar molt. Recordem que l'OMS recomana dues copes al dia perquè l'alcohol és vasodilatador i això facilita que els capil·lars es dilatin i els possibles bloquejos que puguin desembocar en una trombosi o un ictus desapareguin. I la quantitat d'alcohol que ingereixes és fàcil de metabolitzar pel fetge. I per tots els components antioxidants que té el vi. Millor el negre que el blanc? Aquí hi ha moltes discussions perquè el blanc té altres components que no té el negre. Jo crec que tots dos són bons. Beu cada dia una copa del que més t'agradi perquè li dóna un altre tarannà al menjar i a sobre tindràs el benefici de la salut. Tot i així ens arriben missatges contradictoris. El fet de que el consum de l'alcohol estigui tan penalitzat pel motiu automobilístic és lògic i sensat però ha passat molta factura als restaurants. Recordo tenir uns prestatges amb unes seleccions d'alcohol brutals a un any i mig no tenir-ne. I de fer sobretaules fins a les sis de la tarda a una hora i mitja menys perquè ja no es fa la copa i el puro. El concepte ha canviat molt. Quines zones vinícoles estan despuntant? On està ara l'interès? S'està parlant molt dels mencías al Nord-oest d'Espanya, del Bierzo i Ribeira Sacra. És una varietat molt fragant, que s'està treballant de forma molt rústica i rural. I el moviment d'alguns productors que venen de fer coses més actualitzades es desplaça allà i comencen a aplicar tècniques més depurades i aconsegueixen un canvi radical del vi. És una varietat molt atractiva en nas i si es vinifica bé és molt pura. Els godello també està

tirant molt endavant. Toro també? Va tenir el seu auge però ara el mercat no vol tant els vins poderosos. Al sud, a Jumilla i Yecla s'estan fent monastrells molt més lleugers, sense aquella càrrega d'astringència i sequedat perquè compartir una ampolla amb 15 graus d'alcohol no és igual que una de 12,5 graus. A Catalunya l'Empordà és una zona amb molt de potencial a nivell climàtic i geològic però falta actuació per posar la zona amunt. Alella s'està movent però són molt petits. Estan començant a fer altres coses fora del blanc amb agulla i s'estan movent amb dinamisme. Trobo a faltar moltes coses que es podrien fer al Penedès. I al sud, a Montsant hi ha vins amb molt bona relació qualitat-preu. Al Priorat de vegades toca pagar un preu que no sempre està justificat. Es paga més perquè el terreny és difícil? Per l'exclusivitat, la limitació, la duresa del medi que fa que els costos siguin més elevats, la reputació internacional... Tot i així al Priorat es fan coses molt bones i que et reconeguin internacionalment és molt bo, però has de ser intel·ligent i no cremar-ho. El problema és que no es treballa com a col·lectiu sinó de forma molt individual. I això passa també a l'Empordà, la Rioja, a Ribera de Duero... A vostè quin vi li agrada? Vaig passar quan era més jove per la fase de vins negres corpulents, amb el temps vaig buscar el refinament i vaig acabar amb els blancs i, tot i que m'encanten els negres, gaudeixo molt més dels grans blancs, blancs secs. Sóc molt del bon chardonnay. També m'agrada molt la bombolla, m'agrada el cava tot i que sóc més de xampany. Per gaudir hedonísticament vaig a buscar els grans cuvées. No em costa pagar per una ampolla igual que un altre paga per unes sabates. Quan 'ha arribat a gastar en una ampolla de vi? Al principi havia posat el sostre en 600 euros, ara l'he baixat a 300 perquè reconec que l'exclusivitat i la raresa és una cosa que es paga, la demanda forma part de les coses que estan buscades i l'especulació amb el temps qualitatiu dels vins és un valor afegit. Estic pagant molt bon vi amb molts valors afegits i el gaudeixo amb tot un ritual. No me la bec menjant sinó sol, i me'l bec en companyia perquè el vi s'ha de compartir.

Publicat a:

Font del document:

<http://www.elpuntavui.cat/noticia/article/2-societat/5-societat/719670-qui-veu-la-part-intel·lectual-del-vi-shi-enganxa.htm>
l?piwik_campaign=rss&piwik_kwd=nacional&utm_source=rss&utm_medium=nacional&utm_campaign=rss&f=El+Punt+Avui