

La Conca 5.1

Diari de les gravacions

Leandre Romeu Serra

Josep Saperes López

laconca51@gmail.com

<http://laconca51.blogspot.com>

La Prèvia

Fa mesos que estem treballant en un projecte, hores donant forma a una idea que tenim des de fa uns mesos. No sabem com ni quan acabarà perquè si fa mig any ens haguessin dit que estariem apunt de començar un estudi-documental sobre la Conca i la seva economia no ens ho hauríem cregut. Per tant qui sap d'aquí a uns nou o deu mesos quin serà el final d'aquesta història.

Som dos persones joves, formades amb ganes d'aportar a la nostra societat una eina de reflexió, un punt de trobada de les persones que treballen en el món de la vinya, dels restaurants, de les cases rurals, del turisme... Treure unes conclusions de present per aportar unes vies de futur per impulsar la Conca.

Tenim ganes de demostrar que si volem podem, d'aportar optimisme i ganes de treballar per la nostra comarca, pel nostre país i construir de mica en mica, entre tots el nostre futur.

Perquè estem cansats del no hi ha res a fer, les coses són com són. Les coses canvien i si canvien són perquè poden canviar. Tenim molta il·lusió, ganes i nervis per tirar endavant aquest projecte, sabem que serà complicat però ho intentarem i ens hi deixarem la pell per plantar una llavor que serveixi per fer-hi créixer noves oportunitats, noves opinions i nous coneixements.

Ben aviat podreu seguir en aquest bloc el dia a dia, la part més personal d'aquest projecte. Les reflexions dels seus autors, les emocions, les dificultats...

Dijous comença l'aventura... I ja en tenim ganes!

15 gener 2011

Il·lusió

Trucades els dies abans confirmant la nostra cita, últimes impressions del projecte, retocs de blocs i preguntes. Dinar de rigor i últims preparatius per afrontar l'inici de les entrevistes que configuraran l'estudi i el documental la Conca 5.1. A l'hora prevista ens trobem amb el Ramon i el Damià. Un cafè i últims comentaris sobre la part tècnica de la gravació i cap a Mas Foraster. Un bon marc per a començar, una rebuda esplèndida per part de la Julieta. Comencem a buscar un indret per gravar. El trobem, ens col·loquem cadascú a les seves posicions, el Josep i el Leandre com si fossin periodistes de tota la vida en dues cadires davant la protagonista i el Ramon i el Damià amb tot l'equip muntat ens donen l'ok per començar. Comencem una mica nerviosos per ser la primera entrevista i per la poca experiència, però de seguida van apareixent les primeres reflexions interessants, els primers anàlisis contundents de la situació i propostes per potenciar la comarca. Parem a mitja entrevista per canviar de lloc de gravació, sota una olivera amb les vinyes al darrere i el sol ponent-se. Les primeres sensacions és que la cosa rutlla, que les paraules creixen i que és això el que volem.. Acabem la primera entrevista molt contents, amb moltes idees interessants conscients de la dificultat que tindrem el dia d'editar tot el material.

Sense gaire temps per més recollim les cameres i les llibretes i marxem cap a la Fonda Cal Blasi, una rebuda molt familiar per part de la Carme i el Carles. Ens instal·lem a la sala del menjador. La conversa ja comença abans de gravar. Veiem que en traurem suc d'aquesta hora de parlar. Asseguts cara a cara en una taula del menjador, el Carles ens regala moltes reflexions, moltes veritats punyents, la seva visió de la comarca, de la necessitat de projectes que ajudin a potenciar els productes locals, de la necessitat d'especialització. Quedem encantats de tot el que ens explica, és com si ens coneguéssim de tota la vida. La conversa s'allarga un cop hem tancat la càmera i la gravadora.

Marxem molt contents d'aquest primer dia, ha superat les expectatives que teníem i ja hem marxat amb unes quantes frases guardades cap a casa " La zona més desconeguda és la nostra". "No ens ho acabem de creure" " No es pot viure de l'agricultura, està molt mal pagat", "No es pot dir si a tot, s'ha de saber dir no", " No és el mateix treballar per un tipus de client o un altre", " El turisme és molt més que passejar pel carrer".

Il·lusió, aquesta és la paraula que sentíem tornant cap a casa amb el cotxe, il·lusió i moltes ganes de tirar endavant aquest de projecte, de conèixer, parlar amb les persones que viuen el món dels cellers, els restaurants, les cases rurals... Il·lusió per tenir una tarda cada setmana per pensar, reflexionar, debatre idees, propostes, sensacions sobre la realitat que ens envolta i teixir complicitats i relacions que afavoreixin el creixement econòmic i social de la nostra comarca.

"La il·lusió és el que marca la diferència"

24 gener 2011

Comarca

Dimecres a la tarda de gestions i de canvi de plans. Ens trobem en un dels primers problemes. La persona que havíem previst entrevistar a causa d'una força major no pot. Diverses trucades intentant buscar un substitut. Al final ens en sortim. Concretem que la primera entrevista d'aquest dijous serà amb Mas Carlons. Arribem a dijous amb la llengua a fora, presses per arribar a l'hora que havíem quedat, les diverses feines i les mil històries de tots nosaltres ens fa treure temps d'on no n'hi ha per arribar a tot.

Després d'un quilòmetre de camí, amb molts bots arribem a Mas Carlons, Una casa rural quasi desconeguda per uns quants de nosaltres. Un entorn privilegiat, amb unes vistes magnífiques, envoltat de vinyes ens captiva des del primer moment. Una rebuda molt familiar per part de la Mònica. Decidim ràpidament on conversarem. A l'entrada de la casa, en unes cadires. Ens conviden a cafè. Muntem tot l'arsenal i comencem. Una conversa acompanyada dels dos gossos de la casa que de tant en tant s'afegeixen als comentaris de la Mònica. Una conversa agradable, fent èmfasi en la casa, la seva història, els seus clients... Però que deixa també moltes dades per l'anàlisi i per la reflexió. Demandes a l'administració i als altres agents per unir-se i anar tots junts per potenciar la comarca. Referències als productes propers i produïts a la comarca. Acabem conversant sobre projectes de futur. Abans de marxar ens ensenya la casa, les habitacions i fem un tomb pels jardins i els voltants de la casa. Una meravella.

Arrepleguem totes les pertinences i marxem cap a la Fonda Cal Riuot. El Ramon ja ens espera, gravarem en una sala menjador plena de quadres. Expliquem el projecte al Ramon i comencem a parlar. Frases curtes però punyents. De moment la persona que ens ha parlat més clar i més directe. Acabem parlant d'un tema interessant; sobre la importància de la nostra comarca, del seu pes i fins i tot ens preguntem si existeix. La Conca de Barberà és una comarca molt desconeguda però plena d'oportunitats. El tresor per descobrir tal com ens han dit més d'un entrevistat. Hem de treballar totes les persones que vivim i estimem la Conca per fer-la créixer, per dotar-la d'instruments i eines que la reforcin, que la facin conèixer, que permeti que tingui el màxim d'autonomia i autosuficiència. Hem de treballar per un model on es respectin les arrels d'on venim, on s'aprofitin les innovacions que sorgeixin. on es valori tot el que tenim tant culturalment com mediambientalment.

Hem de ser prescriptors de la nostra comarca, conèixer-la per poder-la ensenyar i implicar-se en el seu futur perquè és el de tots.

Tornem a casa parlant una bona estona més del projecte, d'altres projectes de futur i de realitats més personals que deixen petjada tot i el pas del temps i mentrestant la pluja va caient damunt els vidres...

“Que és qualitat? Que el client torni és qualitat!”

28 gener 2011

Poble turístic?

A començament de setmana vam aconseguir quadrar les entrevistes per les dues setmanes següents. Contents però espantats a l'hora, perquè sabíem que no podia ser. Alguna cosa havia de passar, algun contratemps sorgiria. Érem dijous el matí i tot seguia igual, però abans d'arribar el migdia una trucada confirma que la primera entrevista que teníem per aquest dijous no la podríem fer. Amb poc marge de maniobra busquem un possible candidat. Al final apostem per la Oficina de Turisme de Montblanc. En principi havíem deixat per més endavant les institucions però les circumstàncies ens obliguen a avançar la cita. Amb l'entrevista confirmada dues hores abans marxem de Tarragona cap a Montblanc.

Ens trobem tots quatre a Sant Francesc i entrem a l'Oficina de Turisme. Ens trobem amb la Toñi Gonzalez. Ens ofereix gravar dins de Sant Francesc però la poca llum i el fred ens desisteix de fer-ho. Gravem finalment en un altell de l'oficina. Parlem amb ella més de les qüestions institucionals, del paper de les administracions públiques en la promoció de la comarca, les seves relacions amb els agents turístics. Comencem a detectar les primeres contradiccions entre empreses turístiques i institucions. Parlem dels turistes que visiten Montblanc, dels projectes de futur tant de Montblanc com de la Oficina. Una conversa profitosa, per tal de conèixer quina creuen que és la realitat des de les administracions i comparar-la amb la realitat que ens expliquen els agents que es dediquen al turisme.

Acabem amb temps de sobres, per anar fer un beure, parlar de la història de Montblanc i dels seus personatges. Polim alguns temes sobre el documental i marxem cap al centre de Montblanc.

Arribem a la Fonda dels Àngels, ja ens esperen. La mare i les tres germanes sempre apunt. Ens reben amb una calidesa extraordinària. Muntem l'equip en una de les taules del restaurant. Expliquem el projecte a la Maria Teresa i comencem una entrevista llarga i plena de reflexions vives. Ens centrem en la història de la Fonda dels Àngels, les seves particulars característiques, els seus clients familiars. Comparem opinions amb l'entrevista anterior i continuem detectant visions diferents sobre com es promociona Montblanc. Ens expliquen la seva filosofia de treball, basada en l'esforç, la qualitat, l'atenció personalitzada als clients i la potenciació tant del vi com dels productes de la Conca.

Acabem l'entrevista molt contents i fem un col·loqui tots plegats sobre els temes més punyents amb totes les germanes i tots nosaltres.

Un dels temes que ha sorgit aquesta tarda és sobre si Montblanc és un poble turístic o no ho és. La majoria d'opinions és que Montblanc no és un poble turístic. Ho podria ser però ara mateix no ho és. La gent no s'ho creu i no actua com a tal.

És molt important el canvi de mentalitat, que la gent agafi consciència de les possibilitats de Montblanc i la Conca com una comarca turística i actuar tots units per tal de potenciar definitivament aquest sector. Sense aquest canvi de mentalitat dels habitants de la Conca serà molt complicat crear una xarxa prou àmplia per aguantar tot el teixit suficient per posicionar la Conca com una comarca dedicada al turisme del vi, el turisme cultural, de salut, com una zona de relax, de tranquil·litat.

Ens ho hem de creure i ho hem de vendre com han fet altres zones sinó mai aconseguirem.

I sobretot hem d'actuar. Perquè només l'acció canvia la realitat. No són els somnis, ni els anhels, ni les paraules, ni els discursos, ni les voluntats.

Només l'acció canvia la realitat.

“En una botiga, en un restaurant has de tenir el que la gent demana”

4 febrer 2011

5 pessetes

Tota la programació que vam planificar ha anat variant cada setmana. Ja no queda res igual d'aquella planificació que vam fer al desembre, abans de començar. Però bé estem contents perquè cada setmana hem pogut gravar i conversar amb dues persones, que és l'objectiu principal. Aquesta setmana com no podia ser d'una altra manera també hi van haver canvis d'última hora. Després d'un bon dinar amb les presses habituals d'aquests dijous arribem al Molí del Mallo. El Ramon i el Damià ja ens esperen. Entrem cap dins i demanem per l'Abdon. Ens espera al seu despatx. Decidim pujar al restaurant i parlar en una de les bótes que tenen. Un lloc molt acollidor i recollit. Desparem la taula, arreglem bombetes i ens col·loquem.

Amb moltes ganes de parlar l'Abdon ens comenta la situació econòmica del restaurant.

Ens explica els diferents establiments que tenen repartits per Valls, Martorell... Parlem de la crisi i dels seus efectes a nivell local. Ens centrem en la importància de la Setmana Medieval a Montblanc tot fent referència als últims esdeveniments apareguts al voltant de la festa que la feien perillar. També ens comenta la importància de la unitat de tots els agents que es dediquen a la restauració i el turisme a Montblanc per tal fer més força i potenciar entre tots la marca Montblanc. Una de les curiositats que ens apunta és la importància dels clients valencians al seu establiment. Acabem parlant del que serà el tema de la tarda, els pagesos, de fet de la manca de pagesos, de la poca valoració pel seu treball al llarg de la història i els canvis que s'han produït els últims anys a la comarca. Però això serà després.

Amb el temps just, marxem cap a Barberà de la Conca. Allí ens espera el Jordi Miró propietari juntament amb la seva esposa Sònia Gomà-Camps del celler Carlania. Un celler petit al bell mig del camí de Sarral, amb unes vistes precioses del poble de Barberà i dels camps de vinya i ametllers que envolten el poble. Fem una volta per fora del celler per contemplar el paisatge i fer alguna foto. Entrem cap a dins, el Jordi ens ensenya les diverses sales de la pallissa reconvertida ara en celler i busquem un lloc on fer l'entrevista. Serà la primera entrevista que fem drets. Més feina pel Damià per tal de treure un so bo per la gravació. Sembla que hem trobat el lloc, entre les tines plenes de vi d'aquest any, comencem la conversa. Parlem dels seus inicis, que de fet és la fase en què es troba encara. Va iniciar el projecte el 2007. Parlem de la seva experiència al Viver de Celleristes. Ens explica els vins ecològics que produeix. Parlem de les dificultats de vendre al mercat espanyol. I de la necessitat de definir un model econòmic i mediambiental per la Conca compatible amb la defensa del territori i de la sostenibilitat.

Molt present en les dues converses d'avui la figura dels pagesos. Els dos ponents han reivindicat la figura dels pagesos i han alertat sobre la desaparició d'aquesta figura en els darrers anys. La Conca de Barberà era una comarca plena de pagesos, la majoria dels pobles la vida girava al voltant de la pagesia. Però durant els últims temps s'ha anat perdent tota aquesta cultura i forma de vida, la gent jove ha marxat o es dedica altres coses i els pagesos que quedaven s'han anat fent grans han i abandonant la terra.

Serveixin aquestes paraules, aquest bloc i si cal el documental per fer un reconeixement, un homenatge a tots aquells pagesos i pageses que han dedicat la seva vida al llarg dels anys i dels segles a la nostra comarca a treballar la terra, cuidar-la a canvi de molt poc. Moltes hores de treball, d'esforç per aconseguir un resultat massa vegades escàs. En poques ocasions valorats com es mereixien i sempre sent l'ase de tots els cops. Ser la baula més baixa de la cadena ha condemnat aquest sector a reduir-se bruscament i a situar-se en un estat de quasi marginalitat. La majoria de pagesos són gent gran i el jovent no veu oportunitats per dedicar-s'hi. Hem d'incentivar i ajudar la gent que ha fet el pas, que tot i les dificultats es dedica a la terra. Valorar el valor afegit que aporten a la societat, productes d'una qualitat superior, cura del territori, noves oportunitats de negoci i de supervivència de la comarca en definitiva.

Viver (1)

Aquest dijous era important pel nostre estudi-documental. Havíem de visitar el Viver de Celleristes de Barberà de la Conca. Una iniciativa molt important pel futur de l'enoturisme i la viticultura a la comarca. Un viver format per cinc empreses actualment, per on n'han passat dues més que ja no hi són. Un local on els petits productors disposen de la maquinària i l'assessorament necessari per iniciar-se en el món de la producció de vi. Era important anar-hi perquè és una iniciativa que va pel camí que busquem i desitgem per la Conca, potenciar que gent jove es pugui dedicar a treballar la terra i produir vins. Crear petits cellers que poden créixer amb els anys i ajudar a teixir una xarxa turística potent i diversificada. Hem tingut petits problemes de darrera hora, de les cinc empreses del Viver, n'havíem d'entrevistar quatre. Dimecres a la tarda una va caure. I dijous just abans de començar va caure una altra entrevista. Per tant com les altres setmanes vam fer dues entrevistes al final.

Vam arribar al Viver a l'hora. Després d'uns petits problemes de localització amb el Damià. Ens trobem tots tres davant la porta del Viver. El Pep Burguera ja havia arribat. Ell seria la primera persona que entrevistariem. És el responsable del Celler Mas del Tossal que distribueix el vi amb la marca de l'Espurna. Ens ensenya una mica les instal·lacions primer i busquem un lloc adequat per gravar la conversa. Entre bótes i ampolles dels diversos celleristes trobem un lloc molt recollit on fer l'entrevista. El Pep ens explica perquè va entrar al Viver, que li ha aportat participar-hi, la relació que manté amb els altres viveristes i els seus plans de futur un cop acabi la seva estada al Viver. Va destacar la seva opinió sobre els distribuïdors i de com haurien d'actuar. Creu que la Conca té un futur prometedor i que cal treballar tots junts per fer-ho possible. Acaba recomanant un desdoblament del Viver i una ampliació dels anys possibles d'estada per tal d'assegurar la viabilitat econòmica dels cellers un cop hagin de deixar el Viver.

Acabem l'entrevista i fem una visita completa per les instal·lacions del Viver.

Parlem una estona amb el Pep sobre altres temes, mentre esperem que arribi l'Albert Rovira, el nou viverista del celler. És el més jove de tots i el més novell, de fet encara no ha venut cap ampolla del seu vi, la primera producció que ha fet de 996 ampolles les ha regalat a familiars, coneguts, parents... Canviem de lloc de gravació, en una zona una mica més freda. De bon començament quedem captivats per l'energia i l'empenta de l'Albert, tot i la seva joventut té les idees clares i mostra una maduresa extraordinària. Ens comenta com ha sigut la seva entrada al Viver, la col·laboració i l'ajuda que ha rebut de tots els seus companys. Ens parla de tots els projectes de futur que té al cap. Remarca la necessitat d'anar tots junts per potenciar la Conca i fer visible tots i cadascun dels pobles que tenim. Remarca diverses vegades que la competència no som nosaltres sinó que ve de fora. Acaba reclamant una Conca sostenible on el turisme i els petits productors tinguin el protagonisme els propers anys.

Contents de les dues entrevistes desmuntem tot l'equip i l'Albert ens convida a tastar els seus vins.

Un dels temes que l'Albert ha donat més importància en l'entrevista i que s'ha anat repetint al llarg de les deu entrevistes que portem és la manca d'autoestima per la nostra comarca i pel nostre país i tot el que això comporta.

Els nostres productes no tenen res a envejar al d'altres zones del món, hem de valorar i consumir productes que surten del nostre entorn més proper com un signe de naturalitat. No podem oblidar d'on venim ni el que som. Ni millors ni pitjors que altres, però si que tenim dret a existir i a viure com nosaltres volem, sense demanar perdó ni permís per existir. Apostar decididament pels nostres productes, per les nostres tradicions i la nostra cultura sense pors ni complexos de cap tipus.

“Tu estàs aquí per uns anys, no pots marxar de la mateixa manera que has entrat, has d'aportar alguna cosa al Viver”

“Quan un és líder, no ho ha de dir que és líder, ha d'actuar com a líder”

21 febrer 2011

Viver (i 2)

Dimecres el matí, s'obre el correu, diversos esperen el seu click. Un de personal força especial que em guardaré en un lloc segur, d'altres sobre l'associacionisme combatiu on estem immersors, d'altres que et venen allò que no vols comprar i totes les notícies dels diversos digitals en què estàs subscrit més per inèrcia que per altre cosa. Però n'hi ha un d'inesperat que s'esperava per obrir. Un correu d'en Lluís Tolosa, un dels sociòlegs més importants del vi, una de les persones més reconegudes a fora en el món del vi i l'enoturisme. Guanyador de diversos premis mundials amb els seus llibres *Vinos y bodegas de Rioja*, *Los supervinos 2010* i *Catalunya no és Califòrnia*. Comentarista de diverses revistes com *Cupatges*, *Benzina* entre d'altres. Ens comenta que li ha agradat molt el nostre projecte i que vol quedar amb nosaltres dijous per dinar. El truquem i concretem trobar-nos dijous a Tarragona per conversar mentre dinem. A l'hora acordada el Lluís ja ens espera, el recollim i anem cap al restaurant. Des d'un bon inici la conversa és fluïda i amena. Durant tres hores parlem del nostre projecte, dels seus projectes, del món del vi, de l'enoturisme, de les relacions humanes, de la sociologia del nostre país i de la d'altres països que ens envolten. Concretem diverses accions que podem realitzar plegats i ens acomiadem contents d'una conversa molt instructiva i constructiva.

Marxem amb el temps junts cap a la nostra primera cita de la tarda. Tornem a Barberà de la Conca, tornem al Viver de celleristes a parlar amb dos celleristes més que ens havien quedat pendants. Arribem, el Ramon i el Damià ja hi són. Es veu que el nostre primer cellerista també es retardarà. Aprofitem per parlar de temes tècnics sobre el documental i muntar tot l'equip a prop d'on vam fer la primera entervist ala setmana passada. Arriba el Jordi Masdeu, un dels socis del celler Molí dels Capellans. Li expliquem breument el projecte i comencem. Repassem la història del seu celler. Ens explica com va ser la seva entrada al Viver, com han crescut aquests anys i la voluntat de crear un celler a la Conca quan marxin del Viver. Ens recalca la necessitat d'aprofitar les varietats autòctones de la comarca per tal de diferenciar-se. Un altre aspecte destacat de Molí dels Capellans és el seu grau alt d'internacionalització. Un 80% de la seva producció l'exporta cap a Londres, Nova York, Miami, Amsterdam... Acaba l'entrevista defensant la importància del Viver com a catapultador de joves agricultors que puguin dedicar-se a la terra i produir uns vins que puguin fer un forat al mercat.

Abans d'acabar l'entrevista ja arriba l'Antoni Castellà, elaborador de la marca Gatzara. Sense gaire temps per perdre i ja amb tot l'equip muntat comencem la segona conversa. Una marca petita, però que ha anat creixent durant aquests darrers anys. Va ser dels primers a entrar al Viver i n'està molt content. Creu que el termini d'estada al Viver es podria ampliar i va recalcar que per entrar al viver s'ha de tenir moltes ganes de treballar, de ser perseverant. Al contrari que el Molí dels Capellans, Gatzara ven tota la seva producció a la Conca de Barberà i Catalunya. L'Antoni va destacar la importància del mercat més proper, com una bona font d'entrada del producte. I va deixar l'exportació com una opció de futur per la seva empres i per països on realment hi hagi opcions d'exportar.

Acabem la segona entrevista parlant de la importància de la promoció continuada en el temps i del paper de la restauració en la prescripció dels vins propers. Avui ens centrarem en aquest últim apartat. Tot i que ja s'ha produït una millora en aquest sentit en bastants restaurants de la comarca encara falta fer un pas més.

Hem d'aconseguir que tots els restaurants de la comarca disposin d'una bona carta de vins on els vins de la Conca ocupin les primeres pàgines seguides d'altres vins catalans. Els propis restauradors han de ser bons prescriptors del producte autòcton, l'han d'oferir als clients, recomanar-los vins de la comarca. Prioritzar en tot moment vins de la comarca i de Catalunya sense deixar de tenir vins d'altres zones però en proporcions més racionals i d'acord amb el territori on ens trobem.

“Restauradors i botigues especialitzades haurien de ser grans prescriptors dels productes del territori”

“La promoció s’ha de mantenir en el temps, no podem fer un gran castell de focs un any i després no parlar més de vins catalans”

28 febrer de 2011

Servei

Setmana de papers i de subvencions. Dimarts vam entregar la subvenció de desenvolupament local a la Diputació de Tarragona. Dijous a la tarda abans de les entrevistes vam anar a parlar amb el Consell Comarcal i Conca Activa. Feia setmanes que esperàvem una resposta d'aquestes institucions i aquest dijous ho vam concretar. Res de res van ser les primeres paraules que ens van dir. No hi ha diners per projectes de desenvolupament local a la Conca. El país es veu que està realment fotut o això almenys és el que diuen des de totes les administracions. Ens ofereixen alguna sala per poder treballar i alguna altra cosa material però de subvenció de moment no en tindrem cap.

Després d'aquest impacte de realitat econòmica vam seguir la nostra feina. Sota una pluja constant i freda a les 6 ens vam trobar amb el Damià i el Ramon a Sant Francesc. Amb els dos cotxes vam marxar cap a Prenafeta. Ens esperaven al celler Escoda-Sanahuja. Un celler al mig dels trossos abans d'arribar al poble. Vam entrar ràpid cap dins al magatzem on vam muntar tota la infraestructura per gravar i parlar. El Joan Ramon ens va ensenyar el celler i una mica els terrenys del voltant. La pluja ens va fer tornar de seguida cap endins. Ens va explicar els vins biodinàmics que produeix. L'evolució meteòrica que porta el celler des del 2003, any de la seva fundació. Ens va explicar les particularitats del seu mercat. La majoria de les ampolles les venen a l'estranger. Ens va comentar els projectes a curts termini basats en muntar un nou celler més gran i la seva particular forma d'entendre el negoci i el turisme. Un cop acabem les preguntes ens ensenya els productes que ofereix i parlem una estona als seu magatzem sobre el funcionament d'altres zones vitivinícoles de Catalunya.

Agafem el cotxe i arribem fins al poble de Prenafeta. Ens esperen al Hostal rural Els pins, tal com volen que s'anomeni els seus propietaris. Ens espera el sr. Josep Tost. Ens rep amb unes notes i unes poesies i baixem a baix a la bodega a gravar. Una bodega antiga, molt ben arreglada amb diversos cups ocupats cadascun per una marca de vins de la Conca. Fem unes quantes fotos i la conversa comença. Ens expliquen els serveis que ofereixen que a causa de l'edat avançada i la manca de relleu es limita a ser hotel més restaurant només per la gent que s'allotja. Ens remarquen la necessitat de recuperar la vocació de servei, treballar amb alguna cosa que t'agrada i deixar-te la pell amb el que fas a cada moment. Es mostren favorables a un creixement sostingut del nombre d'habitants de Montblanc per tal que hi hagi més moviment i afavoreixi la competència. Remarquen el moment de crisi que passem sobretot dins el sector de les cases rurals. Amb una poesia sobre Montblanc acabem. Fora de càmera parlem una estona més. Ho recollim tot i agafem els cotxes altre cop. Encara plou damunt els camps de la Conca.

Arran de la conversa a Prenafeta sorgeixen molts temes de debat. Hem de recuperar la cultura de l'esforç. Treballar bé i amb vocació de servei públic i de comunitat. No romandre a esperar que les coses es faran soles ni vindran soles. S'ha d'oferir un bon servei i treballar cadascú des d'on pugui i si pot ser des d'on li agradi. Sempre mantenint els peus a terra i sense perdre la racionalitat i el sentit comú.

Valorant allò que tenim més a prop i oferint el que sabem fer. Aquests últims anys moltes coses s'han fet pensant en el benefici ràpid, sense pensar en el demà. Hem alimentat moltes bombolles que ara han esclatat totes de cop i ens trobem sense recursos i lligats de mans i peus amb unes retallades socials, laborals, sanitàries... de les més fortes dels últims temps i no tenim ni esma per lluitar ni per rebel·lar-nos contra res. Mai hauríem d'haver oblidat que les coses més segures i que donen millors resultats són aquelles que es fan pas a pas, assolint cada graó per poder avançar sobre un terreny segur i no pas de vidre com ha resultat ser el creixement econòmic d'aquests darrers anys. I la cosa no sembla que millori...

7 de març de 2011

Agrobotigues

El projecte avança setmana rere setmana i es va fent gran. Aquest dimecres a la tarda teníem cita amb la Cambra de Comerç de Reus per presentar el projecte. Reunió molt cordial, els hi vam explicar que era la conca 5.1 i quins eren els seus objectius. Els hi va agradar molt la idea però ens van dir que veien molt difícil poder-nos assignar una subvenció econòmica a causa de la nova situació en què es troben les cambres. Des del gener d'aquesta any els pagaments de les empreses a les cambres és voluntari. Per tant encara no saben en quina situació es quedarà el pressupost d'aquest i quines accions podran fer. Tot i això quedem que enviarem un correu amb altres propostes concretes i s'ho estudiaran. Després de tornar a sentir com tothom li agrada el projecte però no tant com invertir-hi econòmicament anem a fer una cervesa al nou Casal Despertaferro de Reus. Redactem la carta per la Cambra amb altres propostes no tan monetàries en principi. I fem un llistat de possibles empreses privades de la comarca que podrien estar interessades en participar d'alguna manera en el projecte.

Tornem a ser dijous, dia de feina i de gravació. Avui comencem a la cooperativa de Montblanc. Un dels nostres primers objectius. Però que per diverses causes ha anat caient del calendari fins avui. A les 17h ens trobem a la cooperativa. El Jordi Vallverdú, gerent de la Cooperativa ja ens espera. Decidim gravar a l'agrobotiga de la cooperativa que està just al costat de l'edifici de la cooperativa. Tanquem les portes, busquem el lloc adequat i comencem a parlar. Avui ens centrarem més en el món de les cooperatives, que són, que representen, quin paper juguen actualment i cap on s'han d'encaminar per tenir el seu espai en el món del vi. Comentem la bicefalia actual que hi ha en el mercat del vi entre cellers privats i cooperatives. El Jordi reivindica el vi i el cava de la cooperativa com un producte igual de bo que el dels cellers privats. Remarca amb energia el paper de les agrobotigues com una eina de venda molt important per les cooperatives i proposa la unió de diverses cooperatives que produeixen diversos productes per tal que puguin vendre els seus productes en diversos punts del territori.

Acabem la conversa i fem un tomb per l'agrobotiga. La veritat que és un goig està en una botiga on venen tots els vins de la Conca ja siguin de cellers privats com cooperativa. És un goig està en una botiga on el 90% de productes són catalans, fets a Catalunya. Ens trobem des de pasta, pots d'escudella, nous, galetes, arròs, formatges, fuets, alls...

Arrepleguem els trastos, obrim la botiga al públic i marxem cap al Clos Montblanc, que era el segon celler que havíem de visitar avui. Arribem i es veu que no ens hem entès bé i el gerent no hi és. Petits problemes d'agenda i logística que impedeixen que fem la segona gravació possible. No passa res, podrem descansar una mica i pair les quinze entrevistes que portem a les esquenes. Volem donar suport des d'aquí a totes les agrobotigues de la Conca i del país per la defensa i la promoció dels productes autòctons. I sobretot per la feina de formigueta i de treball dia a dia que estant fent. Aquest ha de ser el camí.

Avui hem rebut la sorpresa d'aparèixer en diversos mitjans de comunicació. Molt contents que el projecte camini i arribi a més públic.

<http://www.vadevi.cat/article/reportatges/1833/la/conca.html>

<http://www.radiomontblanc.cat/node/6099>

11 de març de 2011

Internacionalització

Aquesta setmana hem acabat de preparar els documents que ens van demanar a la Cambra de Comerç de Reus per veure si ens poden ajudar d'alguna manera. Hem creat un full promocional d'explicació del projecte per tal de fer arribar a empreses i mitjans de comunicació on expliquem que fem i que volem aconseguir.

Torna a ser dijous, tenim un dia ajustat i ple. Aquesta setmana cap problema, tot confirmat una setmana abans. De tant en tant ja va bé aquesta seguretat. Un dia ben assolit, arribem per camins tot gaudint dels paisatges de la Conca al primer celler d'avui. Ens espera el Carles Andreu del celler que porta el seu propi nom. El Carles a més és president de la DO Conca de Barberà. Té un dels cellers més grans de la comarca i dels més coneguts. Ja ens espera, entrem i busquem un lloc del celler on gravar i parlar. El Ramon decora l'entorn perquè es vegi més ple mentre nosaltres parlem amb el Carles del nostre projecte. Ens confirma que la DO Conca de Barberà dóna suport al projecte i podem comptar amb el seu nom i suport a l'hora de buscar finançament i presentar el projecte. Comencem l'entrevista. Parlem de molts temes. Els més destacats que el Carles apunta són la falta de gent a la Conca que es dediqui a crear cellers i a decidir-se a embotellar el vi i crear la seva marca. Matisa que aquests darrers anys hem fet un pas, però encara falta fer-ne un quant més. Parlem de la internacionalització i la exportació del sector. El Carles la troba primordial i més en aquests temps de crisi. El Celler Carles Andreu exporta el 40% de la producció.

Un altre tema destacat de la conversa és el dels distribuïdors, segons el Carles el paper dels distribuïdors canviarà. Amb Internet, les xarxes socials i les comunicacions actuals, el distribuïdor actual s'haurà de reinventar i exercir un paper diferent a l'actual. També parlem molt d'enoturisme i de les potencialitats de la comarca. De fet el celler Carles Andreu ja fa temps que treballa en aquesta direcció i promou el turisme al seu celler i a la resta de la comarca. Acabem la conversa i fem un tomb per tot el celler, les caves, les sales de muntatge. El Carles ens explica amb passió els diversos racons del celler mentre nosaltres aprofitem per fer fotos i aprendre.

Sortim cap a la segona entrevista. Avui serà un restaurant. Concretament el Restaurant Les Espelmes. Situat al Coll de Lilla entre la Conca de Barberà i l'Alt Camp. Arribem puntuals a l'hora acordada. El Ramon Vives el seu gerent ja ens espera. Entrem al restaurant. Escollim la taula i la imatge més bona pel documental. Comentem les novetats polítiques de la jornada abans de començar. Expliquem el projecte al Ramon i comencem. Ens explica quina és la situació actual de la restauració a la Conca i l'Alt Camp. Ens analitza la història de Les Espelmes, la seva evolució des de l'any 1970 que es va crear. Ens comenta que la majoria dels seus clients són catalans, una part de l'Estat Espanyol i la resta del mercat internacional especialment francesos, anglesos i últimament russos. Incideix en el gran paper que poden tenir els restaurants a l'hora de promocionar els vins autòctons. Només canviant els vins de les cartes els restaurants poden fer un pas de gegant per afavorir el producte local. Remarca que la qualitat dels vins catalans actualment és molt alta i conclou que el turisme és el futur d'aquesta zona del Camp. Acabem de parlar una estona més amb el Ramon Vives. Ens acomiadem i cadascú marxa amb el seu cotxe avui, que tot i ser quarts de vuit del vespre els compromisos encara no s'han acabat.

Un dels temes que anem arrossegant i que avui han sortit amb importància sobretot amb el president de la DO, el Carles Andreu, és el de la necessitat de la internacionalització, d'obrir mercats, d'ampliar mires i no estancar-se. A part del mercat nacional català, és molt important per la Conca de Barberà obrir-se el món, arribar als diversos continents, presentar els seus productes. No quedar-se només amb el mercat espanyol, molt sovint hostil als nostres productes. Tractar el mercat espanyol com un mercat més, però al món hi ha 198 països. Europa, Amèrica, Àsia, Oceania... Hem d'aprofitar les facilitats de les comunicacions i la tecnologia actuals per fer-nos conèixer arreu del món i diversificar les nostres vendes perquè no es vegin afectades ni per qüestions polítiques, ni climatològiques, ni monetàries...

I si hi ha cellers petits que no poden exportar o es veuen incapacitats, els administracions, les cambres de comerç han de potenciar les ajudes, els consorcis per promocionar i ajudar a realitzar aquestes vendes.

La internacionalització és el futur dels nostres cellers, de les nostres empreses i del nostre turisme.

18 de març de 2011

Paisatge i Territori

Aquesta setmana des del dilluns que estem immersos amb el projecte. Una sessió de Casal Despertaferro dilluns al vespre preparant una entrevista que ben aviat esperem explicar-vos. Actualització del calendari d'entrevistes, ja que segons les nostres planificacions estem acabant la zona 1 de la comarca i ara començarem la zona 2. Els dies previs a dijous hem hagut d'acabar de concretar les entrevistes d'aquesta setmana ja que hi ha hagut alguna baixa i algun contratemps. Arribem a dijous en principi tranquils amb dues entrevistes confirmades.

Avui dinem a la capital de l'Alt Camp i a quarts de 5 arribem a Montblanc. Avui tots puntuals, de moment. Arribem a l'Espluga de Francolí i els nostres convidats no hi són. Unes gestions per esbrinar que ha passat i de seguida queda solucionat. La Mariona Rendé del Celler Rendé Masdeu ens diu que acaba unes feines i ve. Ens esperem una estona xerrant de les novetats de la setmana en la vida política i municipal. Arriba la Mariona. Entrem dins la botiga i el celler Rendé Masdeu. Juntament amb nosaltres entra una parella que mentre muntem l'equip fa una visita guiada i un tast de vins al celler.

Un cop acabada la visita la Mariona s'asseu al tamboret des d'on parlarà. Explicació ràpida dels blocs del documental i engeguem. Diverses visites per comprar i apagades de llum ens interrompen la feina però anem avançant a poc a poc l'entrevista. De moment la més accidentada de totes. La Mariona ens destaca les qualitats del terreny de la Conca, les bones condicions climatològiques i geogràfiques de la comarca. Es mostra enèrgica afirmant que no veu amenaces a la Conca i recomanant que hem de lligar el turisme amb el món del vi.

Un altre aspecte que va puntualitzar és la importància del mercat ecològic, dels productes ecològics i va anunciar que d'aquí poc el celler serà totalment ecològic, només farà vins ecològics. També vam parlar de la importància de les agrobotigues, el celler en té una i funciona molt bé. El principal canal de venda del celler és la venda directa, al detall. Acabem la entrevista, mentre recollim parlem de comunicació i màrqueting de les empreses i amb el temps just marxem cap a Montblanc.

Directes de Sant Francesc cap a la Plaça de les monges velles, la segona entrevista la farem al Jordi Silvestre del Restaurant Cal Jordi al Casal d'entitats. L'entrevista la gravarem a la sala polivalent del Casal d'entitats ja que al restaurant hi té gent jugant a cartes i bevent. Anem a fer unes fotos al bar i comencem la conversa. El Jordi a part de regentar el bar i restaurant del Casal d'Entitats és el president de l'Associació de Restauradors de Montblanc. Per tant una de les veus importants per detectar cap on es dirigeix al sector i com està posicionat. Amb el Jordi parlem molt i de moltes coses.

El temps se'ns menja. Parlem de la Fira de Sant Martí i de la seva importància a la vila. Ens explica el canvi radical que ha tingut al restaurant aquests anys pel que fa a la oferta de vins, ha passat de tenir quasi tots els vins de Rioja a ser-ho ara quasi tots de la DO Conca de Barberà. Un tema important que vam tractar va ser el de la necessitat que els petits productors i elaboradors es donin a conèixer i visitin els restaurants de la comarca per oferir els seus productes. Ens va anunciar una actuació de millora de la senyalització que està prevista a Montblanc que afectarà la senyalització de restaurants i cases rurals. Vam acabar parlant de la necessitat d'un canvi de mentalitat de la població de Montblanc a l'hora relacionar-se amb el turisme i de la necessitat d'unir gastronomia i vi a l'hora de promocionar-se i presentar projectes.

Avui volem parlar una mica del paisatge i del territori de la Conca de Barberà, de la necessitat de conèixer-lo millor i preservar-lo. La Conca és el que és gràcies al seu paisatge, al seu territori a la seva història i l'hem de protegir i defensar davant les agressions mediambientals que hi ha hagut i les que es preveuen que hi haurà. La Conca gaudeix d'un entorn únic, si el perdem quedaran poques coses que ens diferenciarien de la resta i que ens facin dignes de ser visitats.

En relació amb aquest tema us volem recomanar un bloc molt interessant per aprendre i descobrir coses força desconegudes de la comarca. El bloc del nostre company i amic Manel Martínez. Molt recomanable:
<http://blocs.tinet.cat/lt/blog/manel-martinez>

25 de març de 2011

Tots Nosaltres

Molta feina des de començament de setmana. Hem retocat unes quantes preguntes, n'hem afegit de noves i n'hem eliminat alguna. Hem decidit fer canvis a mida que hem fet les entrevistes hem vist que hi havia preguntes que es repetien, preguntes que no aconseguien la finalitat que havíem pensat i hem fet retocs. Una altra de les feines d'aquesta setmana ha sigut organitzar les trobades del dijous. Hem parlat amb diversos establiments, alguns que han declinat participar en el documental i altres que a causa de problemes d'última hora han caigut del calendari aquesta setmana. Al final aconseguim dos respostes positives per aquesta setmana. El dijous després de menjar un dels millors arrossos de les nostres vides dintre de les I Jornades Gastronòmiques de l'arròs de Tarragona marxem cap a l'Espluga. Davant el Casal ens trobem tot l'equip. Agafem els cotxes i cap a la carretera. L'últim quilòmetre el fem per camí envoltat de les vinyes de la casa Torres que és cap on ens dirigim. La primera entrevista la farem al Castell de Milmanda de l'empresa Torres.

Un indret magnífic perdut al mig de la Conca. Un castell envoltat de camps i vinyes. Ens espera la Laura Palau. Parlem una estona amb ella. Avui costa més del normal trobar el lloc per gravar. Hi ha moltes preses bones per agafar però al final ens decidim gravar just a l'entrada de la botiga a la zona on fan les degustacions i els tasts. Parlem de la necessitat d'apostar per la qualitat. Ens comenta la gran diferència que s'ha produït en altres zones properes com el Priorat o el Penedès on ha crescut molt el sector del vi i s'ha donat a conèixer molt més. Ens afirma que Torres fa els seus millors vins a les vinyes que té a la comarca. Recalca la necessitat de treballar plegats les grans empreses com ells i els petits cellers del territori per tal d'ajudar-se i oferir serveis comuns. Detecta una manca de coneixements d'idiomes de la gent que es dedica al sector que pot dificultar la internacionalització del turisme que necessita la Conca. Acaba reclamant una millor senyalització de la comarca i més inversió en fires i projectes. Un cop acabada l'entrevista la Laura ens ensenya tot el castell, pugem a la torre on es tenen unes vistes magnífiques de la comarca. Acabem la nostra estada a Torres tastant el nou vi blanc ecològic que ha creat Torres anomenat Nerola.

Marxem cap al poble de l'Espluga. Aparquem al centre. Ens esperen a la Fonda Ocell Francolí. El Rafel Lorca és qui ens rep i amb qui mantindrem una de les converses més llargues i enriquidores d'aquests dijous. Costa resumir una entrevista com aquesta en tres o quatre línies. Podríem dir que vam parlar de tot, al menys el que fa referència aquest món. Vam parlar de la necessitat de consumir productes autòctons i de comprar en botigues del poble i de la comarca. En això l'Ocell Francolí n'és un clar exemple. Vam parlar de la qualitat actual dels vins de la Conca, de la necessitat de potenciar el turisme i els actes per atraure'ls durant tot l'any. Vam parlar de les mancances i les virtuts del món de la restauració a la Conca i les dificultats de crear un segell de qualitat propi i com Internet està canviant la relació amb els clients. I fins i tot vam parlar del funcionament del Patronat de Turisme de l'Espluga i dels canvis que ell introduiria.

Contents d'un dijous més amb moltes idees i reflexions a la butxaca marxem cap a terres on de vinyes n'hi poques esperant tornar el cap de setmana.

Avui volem acabar mirant cap endins, no demanant ni a les administracions, ni a les empreses, ni als mitjans de comunicació, sinó a nosaltres, a cada un dels habitants de la Conca de Barberà. Cada un de nosaltres i tots nosaltres tenim la clau per canviar moltes de les coses que parlem o demanem. Nosaltres hem de ser prescriptors de tot allò que es fa a la Conca, tots nosaltres hem de ser els primers a conèixer i a consumir productes que es fan a la comarca i així poder-los recomanar i ensenyar. Tots nosaltres hem de ser els primers a conèixer les rutes de senderisme i els camins que existeixen i exigir la seva senyalització i arranjament. De nosaltres depèn canviar la mentalitat i interessar-se i conèixer tot el que es fa, tot el que s'ofereix, totes aquelles persones que es dediquen a la viticultura, la restauració, l'enoturisme. I estar oberts a tot i no guiar-se per guions prefixats o clixés establerts. Tenim molt a fer i molts cops només depèn de nosaltres amb un petit gest, amb un petit canvi... Tot comença en un mateix.

Us deixem l'enllaç de l'entrevista que ens va fer dilluns la revista Cupatges:

<http://www.cupatges.cat/noticia/491/necessitat/emergent/crear/producte/enoturistic>

I també anunciar-vos que tenim pàgina a facebook, si voleu ser amics nostres busqueu-nos pel nom LaConca Cinc Punt ú.

1 d'abril de 2011

Camins

Setmana moguda de contactes amb altres persones explicant el projecte, empreses i molta feina al Facebook on cada dia oferim un refrany relacionat amb el món del vi.

Les cites d'aquesta setmana feia quinze dies que les teníem programades. Un canvi de força major a últim hora ens va fer variar els plans. Aquestes setmanes estem per l'Espluga. Quedem abans de dinar amb una calor que ja apreta. Dinem a l'Ocell Francolí. Comprovem la bona feina i el bon menjar que ens parlaven la setmana passada. Abans de la cinc anem a buscar el Damià. Avui el Ramon no pot venir a causa d'altres històries i gravacions. Ens esperen a la Cooperativa de l'Espluga de Francolí. El seu president, el Josep Maria Josa ja ens espera a la agrobotiga totalment renovada de que disposen. Un lloc molt acollidor, nou, molt ben distribuït i molt ben acabat. Decidim ràpid on gravarem. Expliquem el projecte al Josep Maria i comencem. Durant la gravació tenim la visita de diversos clients que vénen a comprar els diversos productes que s'ofereixen a la agrobotiga. El Josep Maria ens parla del paper de les cooperatives avui en dia, dels problemes de continuïtat en el camp. Molta gent ha arrencat les vinyes tot i això es mostra optimista gràcies al nous cellers i elaboradors que van sorgint. Parlem dels problemes de comercialització que es troben moltes cooperatives i cellers a la comarca.

Ens explica l'experiència de la cooperativa que juntament amb altres com les de Barberà i Solivella comercialitzen una part de la producció sota la marca Castell d'Or per tal d'arribar a més mercats. Comentem les mentalitats i la sociologia de molts habitants de la comarca encara, cadascú prioritza pel seu poble, la dificultat d'unir-nos i fer un projecte comú per tota la Conca. Acaba afirmant amb rotunditat que la Conca ha d'apostar pel turisme i les petites empreses de serveis. Abans de marxar el Josep M. Ens fa una visita guiada per la cooperativa. Ens ensenya el museu del vi que tenen a la planta baixa i ens obsequien amb productes de la cooperativa. Ens queda encara força temps abans de la pròxima conversa. Anem tots tres a fer un beure i parlem una mica de tot plegat, fem balanç del projecte, fem autocrítica i aprenem de l'experiència dels que saben.

Caminem pocs metres i arribem a l'Hostal del Senglar, ja ens espera la Marta Montserrat. Costa trobar el lloc on gravar l'entrevista. La Marta ens ensenya diverses sales del restaurant i de l'hostal. Al final trobem un lloc recollit enmig d'una de les sales del restaurant. Parlem de la situació de la restauració a la comarca. Ens anota la gran competència que existeix però lluny de veure-ho com un factor negatiu creu que la competència ha fet augmentar molt la qualitat dels establiments i del servei. Parlem de la crisi i com està afectant de manera seria i contundent. Parlem dels vins de la comarca i de la seva introducció en els restaurants autòctons i com els restaurants poden ser tan consumidors com compradors d'aquest productes. Ens comenta que la majoria de clients internacionals del Senglar són francesos que vénen a realitzar la ruta del Cister i senderisme. Ens comunica la connexió existent entre la costa i la nostra comarca, el transvasament de turistes d'una zona a l'altra sobretot dels provinents de Port Aventura.

Acabem la segona entrevista i ja en portem vint-i-tres ja. Les fotos comencen a ocupar molt a l'ordinador, els dvds s'acumulen a la prestatgeria esperant a ser mirats un altre cop, els mp3 ja fan goig al nostre arxiu, i les notes de totes les entrevistes ja acumulen pàgines i pàgines al word.

Avui voldríem remarcar els camins, els senders de la Conca. La necessitat de catalogar-los, de recuperar-los i fer-los conèixer a la nostra població i a l'exterior. Crear una xarxa de camins, viaranys, senders, rutes on es puguin fer excursions, caminades, sortides amb bicicleta, en definitiva conèixer més la comarca i la nostra història. A més, crear paquets turístics, col·laborar amb cellers, cooperatives, restaurants i altres activitats de lleure per tal de dinamitzar tot aquest sector que la Conca podria ser important i atraure tant visitants de fora com persones de l'interior que aprofitessin per conèixer millor els altres pobles i zones de la Conca i les seves arrels. No deixem perdre els antics camins i les rutes dels pobles.

Punt de Trobada

Setmana tranquil·la, esperant trucades o e-mails que no arriben de les diferents reunions i trobades que hem mantingut amb empreses i institucions explicant el projecte. Les dues gravacions d'aquesta setmana ja les teníem emparaulades des de feia dies. I per sorpresa nostre, no hi hagut cap problema ni contratemps abans d'hora. Dijous després de deixar endarrere per unes hores les nostres feines i altres temes i preocupacions tornem a centrar-nos amb la Conca 5.1. Un bon dinar per agafar forces i cap a Montblanc a buscar el Damià, que ja ens espera. Avui el Ramon no vindrà que tenen gravació del programa Montblanc en flames on parlaran de la premsa i dels mitjans de comunicació de la comarca.

Per carreteres secundàries i per paisatges magnífics que molts cops oblidem que a la Conca en tenim, arribem a Masia del Cadet, el primer dels llocs d'avui. Masia Cadet és un restaurant i hotel situat a les Masies de Poblet al terme de l'Espluga de Francolí. Ja ens espera la Montse Corominas. Avui a la primera escollim al lloc on parlarem. Un jardí amb uns bancs molt acollidor i amb una bona imatge. Ens acompanyen dos gossos que aniran sortint per la pantalla de tant en tant. La Montse ens parla de l'oferta actual de restauració i allotjaments a la comarca, de la gran varietat existent tant per gustos com de preus.

Parlem de l'slow food i de la seva vigència i necessitat d'explotació. Ens apunta una mancança important de la zona com és la del transport públic, sinó vas amb cotxe no pots arribar quasi enlloc de la comarca. Parlem un cop més de la manca de promoció i de la manca de senyalització de la comarca. Ens comenta la bona imatge que se'n porten els turistes que visiten la Conca. Hi ha cops que no la coneixen abans de venir però un cop descobreixen els seu racons i els seus paisatges molts repeteixen. Fa una crida a les administracions perquè es creguin la comarca i la potenciïn i perquè realitzin campanyes efectives de promoció i coneixença de la comarca. Acabem l'entrevista i parlem de casos personals i experiències viscudes cadascú en aquesta batalla de potenciar l'enoturisme i enfocar els nostres pobles cap al turisme. Arrepleguem totes les motxilles i bosses i marxem.

Seguim per carreteres secundàries i descobrim parts de la Conca que veiem poc. Agafem la carretera cap a Riudabella. La propera entrevista serà al Castell de Riudabella. Arribem abans d'hora, això ens permet fer un tomb pels voltants del castell. Una visita que recomanem a tothom. Després de caminar i parlar una mica ens crida la Martina Scheper. Ens baixa obrir. Entrem cap dins al castell. Pugem algun pis fins arribar a la terrassa. Contemplem una bona part de la Conca. L'aire fred de la Conca ja comença a calar i entrem cap dins. Obrim uns quants llums per tal de poder gravar en condicions.

La Martina és qui regenta el Castell de Riudabella, un castell del s.XII que actualment fa servei d'allotjament i de celebracions per empreses o grups particulars. La Martina té les idees clares i amb pocs minuts ens fa una radiografia clara de com estem, que ens manca i cap a on hem d'anar. Com que ella ho va resumir en poques coses però concretes nosaltres farem el mateix. Promoció. Senyalització. Unió. Coneixença mútua.

A conseqüència d'aquest darrer terme, volem parlar una mica en l'apunt d'avui. La Conca ha de crear trobades, debats, organitzacions, xerrades, etc. ja sigui des de l'àmbit públic o des del privat on els diferents agents que es dediquen al sector de l'enoturisme es coneixin, puguin parlar, exposar els seus punts de vista, intercanviar idees i ajudar-se a suplir mancances.

És necessari establir relacions, crear productes i serveis i que tothom s'impliqui. Aquest projecte és el que intenta fer en petita escala, facilitar la coneixença entre els membres del sector i de cara a la societat. Hem de cercar un punt de trobada, una àgora que posi les bases, que permeti conèixer-nos entre tots i marcar un full de ruta clar i precís.

La setmana que vé no hi haurà gravació. L'equip de la Conca 5.1 es pren un respir després de tretze setmanes gravant per tal de descansar una mica, fer recompte de tot el que portem a la motxilla i tornar

amb més ganes, si cal, després de Sant Jordi.

Bones vacances a tothom i recordeu, visiteu la Conca!

15 d'abril de 2011

Renovar-se

Després d'una setmana de descans, la Conca 5.1 es va tornar a activar. Dimarts vam aterrar a la normalitat, després de moltes reunions i feines d'altres coses. Tocava buscar qui entrevistariem aquest dijous. A causa d'altres compromisos només podríem fer-ne una. Després de diverses trucades, explicacions i alguna mala resposta vam concretar l'entrevista.

Anirem a la Masia Sagués. Un restaurant situat a Vimbodí-Poblet, al bell mig de camps i bosc. Amb l'Angelina Sagués la propietària i cuinera del restaurant ens vam entendre a la primera. Després d'explicar-li el projecte i quedar per dijous decidim anar-hi a dinar abans. Un dinar exquisit fet a base de productes de qualitat i del territori, cuinat quasi per nosaltres sols. Després d'aquest bon àpat que recomanem de provar a tothom comencem a parlar amb l'Angelina al carrer sense càmeres ni micròfons. Parlem de l'actual situació de la Conca, de la crisi econòmica i del nostre projecte. Aprofitem per fer unes quantes fotos a tot l'entorn. Un cop ja amb càmeres i micròfons i a dins el restaurant mantenim una conversa llarga i molt variada repassant molts temes i moltes coses.

Parlem de la necessitat d'oferir qualitat en tots els sentits, en el menjar, el servei... Creu que s'ha d'oferir més coses a la Conca perquè molta diversitat de clients. Com més varietat d'oferta més clients podrem atraure. Parlem del moviment slow food i de la idoneïtat de la Conca perquè pugui prosperar. Parlem de la necessitat o no que la Conca tingui un plat o un menjar típic. Destaca la necessitat de potenciar el senderisme i fer-ne un reclam important per la comarca. Ens explica que al restaurant ara només ofereix quasi vi de la comarca, parlem del gran pas que han fet els cellers i els elaboradors per millorar el vi de la comarca. Ens destaca el Monestir de Poblet i la Ruta del Cister com els grans atractius de la comarca, els que fan que d'un bon inici arribin els turistes. Acabem destacant el turisme com a motor del futur de la comarca.

Tanquem càmeres i micròfons però seguim parlant de noves tecnologies, del canvi de mentalitat de la gent jove que puja i de les nostres vides en general.

Avui és un d'aquells dies que estàs content d'estar en aquest projecte, de conèixer persones com l'Angelina i establiments com la Masia Sagués. Dies que veus que el projecte la Conca 5,1 té un sentit i que es poden fer moltes coses si la gent del sector està disposada a treballar, a escoltar i a unir-se per crear. És necessari recollir tots els pensaments, les idees i les intencions de cellers, restaurants, allotjaments i intentar canalitzar tota aquesta informació en un vehicle que sigui útil i òptim pel sector i per la comarca en general. Aquesta és la nostra intenció i ho farem com millor sabrem. Hem renovat il·lusions i ganes per seguir caminant.

30 d'abril de 2011

Oportunitats

Dimarts a la tarda ens vam reunir amb els companys que porten la gestió del portal Infovi.cat. Havíem quedat per explicar-los el projecte i mirar de col·laborar. Properament sortirem publicats al portal Infovi.cat. Vam parlar dels seus projectes, el més destacat és l'enogua dels Cellers de Tarragona que publiquen cada dos anys. Una guia completa dels diversos cellers que conformen les diferents DO del Camp de Tarragona. Una guia molt ben elaborada i molt recomanable per conèixer cellers i preparar-te rutes i visites pel nostre territori.

Com sempre dijous ens vam tornar a trobar per tornar a fer dues entrevistes més. Abans de les entrevistes vam seguir amb la feina de buscar patrocinadors i col·laboradors pel nostre projecte. Hi va haver bona sintonia. Esperem que puguem concretar-ho ben aviat. Amb l'horari molt apretat vam anar a buscar el Damià i cap al Monestir de Poblet. La primera entrevista la faríem al celler Abadia de Poblet que està ubicat dintre el recinte del Monestir. Ens esperava el Josep Maria Gil, l'enòleg del celler. Un celler molt ben arreglat i força nou. Vam gravar envoltats de bótes i tines i amb una fresqueta que s'agraïa després de la calor i de les presses que portàvem a sobre.

Vam començar a parlar amb el Josep M. Primerament ens va destacar la millora de la situació dels cellers aquests darrers anys a la comarca, l'aparició de cellers petits. Tot seguit vam parlar una estona de qualitat, de la necessitat de produir qualitat, d'invertir en millorar la qualitat dels vins. Un dels punts forts que el Josep M. va voler anotar va ser el de la tipicitat dels vins de la comarca, una característica a preservar. Com a oportunitat a aprofundir va voler remarcar Internet, les xarxes socials i totes les noves tecnologies. Vam parlar dels canals de comunicació entre cellers i restaurants i de la necessitat de ser més propers i cooperar més. Vam parlar una mica d'Abadia de Poblet, els vins que produeixen, les característiques que defineixen el celler, propietat de Codorniu. Venen un 85% de la producció a la pròpia botiga i no exporten cap ampolla de moment. Vam acabar parlar del paper de les administracions i la poca confiança que a vegades generen. Abans de marxar el Josep M. ens va convidar a provar dos vins negres que fan. Un era el que van beure en el dinar que el Papa de Roma va celebrar quan va venir a Barcelona l'última vegada.

Sense temps per més vam marxar cap a l'Espluga de Francolí, a l'Oficina de Turisme on ens esperava el seu gerent, el Florenci Romeu. Una oficina de Turisme gran, ben distribuïda que et convida a entrar i conèixer tot el que la Conca ofereix.

Vam escollir gravar a la Fassina Balanyà, el nou museu que han obert sobre la destil·lació i els aiguardents. Vam parlar de la bona situació geogràfica i patrimonial que té la comarca. La necessitat de diversificar el màxim els serveis i els productes turístics. Ens va explicar els serveis que ofereix l'Oficina de Turisme i el Patronat de la Cova de la Font Major. Una de les principals mancances a cobrir és el segment familiar, pel que fa a grups està ben cobert. Ens va especificar que el mitjà per arribar als turistes que ha funcionat més ha sigut el màrqueting directe a través de bases de dades d'associacions, col·legis i la distribució en mà de propaganda a diversos establiments, càmpings... de la demarcació.

Ens va donar una dada interessant per desmitificar la por de la competència i de com més serem menys per tots. Un 15% dels visitants de la Cova de la Font Major procedeixen d'un altre establiment turístic situat entre 10-15 quilòmetres del voltant. La idea que busca l'Espluga és el de crear una marca potent que faci que la quan la gent pensi en l'Espluga digui anem a l'Espluga que alguna cosa farem gràcies als diversos museu, coves, cooperativa... que disposa el poble. Vam parlar de la procedència dels turistes que visiten aquesta zona, formada entre un 5-8% per turistes internacionals, un 15% espanyols i la resta catalans. Parlem una estona més. Abans de marxar, fem una visita per la Fassina i descobrim una mica el món dels aiguardents i els canvis que s'han produït aquests anys en la elaboració d'alcohols.

És l'hora d'analitzar les oportunitats i estudiar detalladament les accions que s'han de dur a terme i quines són les que poden tenir un impacte més efectiu en l'economia de la comarca. Estudiar el retorn de cada

una de les inversions. No descartar cap possibilitat ni deixar-se endur per les modes ni les grans operacions perquè molts cops no produeixen els resultats adequats almenys a mitjà i llarg termini. Hem de ser exigents amb les administracions i com destinen els diners. I sobretot no deixar perdre les oportunitats que a la comarca se'ns plantegen.

La setmana que ve no realitzarem entrevistes a causa de l'operació que li faran al Josep. Des d'aquí li volem desitjar que sigui lleu i una ràpida recuperació. Esperem d'aquí quinze dies retrobar-nos altre cop amb més reflexions, opinions, sensacions i punts de vista.

7 de maig de 2011

Pausa

Com ja heu pogut comprovar la setmana passada no vam realitzar cap entrevista. L'operació del Josep ha anat bé. Però aquesta setmana tampoc realitzarem cap entrevista. Donarem més temps al Josep a recuperar-se. Sumats amb altres compromisos personals hem decidit fer una pausa de quinze dies per tornar la setmana que ve a reiniciar el projecte.

Tot i estar parats aquestes dues setmanes el projecte camina. Aquests dies hem tingut bones notícies i d'altres no tant. Avui parlarem de les bones notícies. Ja hi haurà temps de parlar de les males notícies, que en parlarem. La setmana passada vam sortir publicats al portal Infovi.cat tant en la versió catalana com la castellana. Aquí ho podeu veure.

En català: <http://infovi.cat/noticiasInd.php?idioma=ca&seccion=not&id=300>

En castellà: <http://infovi.cat/noticiasInd.php?idioma=es&seccion=not&id=300>

Ens ha fet molta il·lusió

sortir en aquest mitjà i conèixer les persones i el projecte que hi ha darrere.

També estem molt contents de les visites que té aquest bloc. Cada dia sou més els que passeu a visitar-lo. Cada cop sou més els que ens seguiu i això ens fa estar especialment contents. Almenys aquest projecte serveixi per conèixer i donar a conèixer la comarca i els seus serveis i la seva gent.

També volem donar les gràcies als nostres amics que ens publiquen cada setmana les novetats a les seves pàgines webs i facebook, i tota la gent que ens dóna suport i fan difusió del projecte.

La setmana que ve tornarem i la veritat és que ja ens morim de ganes...

17 de maig de 2011

Compromís

Tornem a ser aquí. Després de dues setmanes de parada mig obligada mig desitjada. Tornem a fer una crònica com cal. Aquestes dues setmanes de parada no hem tingut gaires bones notícies pel que fa a la salut econòmica del projecte però seguirem buscant i presentant el projecte a més llocs. Decebut amb segons quins no, d'altres eren més previsibles. Però com vam dir en l'últim escrit ja en parlarem més a fons més endavant. Aquest dijous ens vam desplaçar cap un dels pobles més desconeguts de la Conca de Barberà i que s'ha de reivindicar com és Vilanova de Prades.

Un poble a cavall de quatre comarques, la Conca de Barberà, les Garrigues, el Priorat i el Baix Camp. Un poble petit amb un entorn força verge i molt ben conservat. Vam passar a buscar el Damià i amunt; Vimbodí, Vallclara i fins a Vilanova. Tot i ser un poble petit tenim unes petites dificultats a trobar el celler Vega Aixalà. A causa d'unes obres i de la nul·la senyalització. El trobem, ens espera el Josep Vega propietari del celler. Ens sorprèn primera oferint-nos una visita per les vinyes. Enmig de la muntanya i aprofitant totes les formes es van dibuixant els ceps. Unes imatges, unes vistes dignes de veure i de visitar. Ens passegem enmig de les vinyes i gaudim d'uns paisatges poc vistos. Tornem cap al celler i ens disposem a començar l'entrevista. Tota la previsió horària ja se'ns ha anat però ha valgut la pena conèixer les vinyes.

Parlem amb el Josep, fem un repàs als últims anys de la DO Conca. Del creixement realitzat i del gran recorregut que encara li queda per endavant. De la diversitat de vins que es fan actualment a la comarca. Destaca com a punts forts la situació, la terra i la tradició. Parlem una mica del celler que com a comercialitzador de vi s'ha estrenat aquest any amb la venda de la primera producció, ens comenta que la venuda tota. Parlem de les necessitats de la comarca com són la presència de ,més llits per dormir i la connexió amb la Costa Daurada. Ens comenta que no reben informació d'altres activitats turístiques. Destaca la necessitat d'unir-se tots a l'hora d'exportar perquè al món hi ha mercat per tots i això disminuiria els costos de tots a l'hora d'exportar. Parlem de distribuïdors i el Josep deixa anar una curiosa frase carregada de raó. Diu que no aconsegueix tractar cap acord amb cap distribuïdor si abans no visita les seves vinyes i el seu celler. Acabem la conversa molt contents i parlant de futur.

Marxem corrents cap al Càmping Serra de Prades. Aparquem i mentrestant el nostre interlocutor, el Xavier Guiu està fent una activitat d'aus amb un nens que estan allotjats al càmping. Fem l'entrevista a la terrassa d'un dels bungalows del recinte. Des d'un bon inici surt el tema que el Xavier anirà repartint que és la manca de paquets turístics programats i ben definits per diferents tipus de client que visiten la comarca com si que hi són en altres zones. També parlem de vi, dels nous cellers de la comarca, al restaurant del càmping la prioritat són els vins de la Conca. Parlem de la història del Càmping, es va crear el 1993 i al estar situat en un poble petit i sense gaires serveis ni establiments al voltant s'hagut d'espavilar i anar-se reinventant constantment. Parlem dels seus clients la majoria catalans i holandesos. Parlem de les noves tecnologies i internet que és la base de les reserves. Parlem de turisme, de la importància que té i del prioritari que ha de ser en els propers anys.

El Xavier ens defineix en quatre termes el turisme que ha d'atraure la Conca un turisme cultural, gastronòmic, esportiu i de natura. Parlem de la posició estratègica de Vilanova. Acabem parlant dels punts bàsics de futur segons el Xavier basats en més allotjaments, l'oferiment de petits servies (de la mà de les administracions i ben ordenats) i petites accions de tots els agents.

Acabem aquesta retornada amb molta informació, moltes reflexions i idees. Molt contents d'haver descobert un racó de la nostra comarca força desconegut però que val molt la pena.

Arran de les converses d'aquest dijous, la paraula compromís té molta importància. Cal un compromís de tots els agents turístics de la comarca. Un compromís de les administracions. Compromís a l'hora de definir paquets turístics, de crear-los i complir-los. Un compromís a l'hora de renovar-se d'invertir, d'unir-se, de col·laborar amb tothom. Un compromís de conèixer, de provar, d'investigar nous productes, nous mercats.

Compromís de creure's el que tenim i de fer-ho arribar a tota la població. Fer un esforç més, donar un valor afegit als productes. És necessari el compromís de tots per créixer i tirar endavant la comarca.
Compromís.

28 de maig de 2011

Relleu generacional

Aquesta setmana ha sigut molt interessant, d'aquelles setmanes que fan que el projecte valgui la pena. Hem pogut conèixer dos realitats, dos projectes diferents però que en el fons tenen moltes coses en comú. En principi volíem fer com la setmana passada i centrar-nos en un poble i gravar agents d'aquest lloc. En principi havíem d'anar a Blancafort. Però les diverses gestions durant la setmana no van quallar. Al final a Blancafort només vam poder lligar el Celler Jordi Llorens. Esperem anar als altres llocs properament. Vam buscar un altre establiment per a primera hora.

El primer lloc on vam anar va ser el Balneari de Rocallaura. Tot i no ser a la Conca de Barberà estricta Rocallaura és un poble que està a sis quilòmetres de Solivella, a la comarca de l'Urgell. El dia no acompanyava, el fred havia tornat. Arribem a Rocallaura, el balneari nou està situat a les afores del poble, un cop l'has passat. Aparquem agafem els trastos i a recepció ja ens espera el Josep Vilanova, el propietari del Balneari. De bon començament l'entesa i el bon ambient va acompanyar la tarda. El Josep ens va fer una visita per tot el balneari, obert l'any 2009. Tot nou i ben arreglat. Ens ensenya la part del balneari, la cafeteria, les sales de reunions i celebracions. Quedem parats i sorpresos de tenir un edifici com aquest entremig de l'Urgell i la Conca de Barberà. Decidim gravar a la cafeteria just davant uns sortidors i una piscina a l'exterior.

El Josep té moltes ganes de parlar i de parlar clar. Ens explica la seva experiència i batalles d'obrir un establiment d'aquestes magnituds en una zona com la nostra. Ens explica la cursa d'obstacles i les dificultats que s'ha trobat amb l'administració aquests darrers anys. Parlem del balneari, fa dos anys que és obert. Ens comenta la gran quantitat de jovent, de parelles joves que el visiten. La majoria dels visitants són nacionals tot i que en comencen a venir d'internacionals. Parlem de la importància de fidelitzar els clients internacionals. Parlem del turisme a les nostres comarques, de les grans oportunitats que tenen. Tant pel que fa al paisatge, la gastronomia, la identitat... Parlem dels vins de la Conca, del gran creixement que han tingut aquests últims anys. La senyalització, un dels altres cavalls de batalla pel Josep, creu que és una vergonya la situació actual. Acabem parlant de la necessitat d'implicació de tots plegats en sortir de la crisi i d'emprendre nous negocis i projectes, de la necessitat de coratge, il·lusió, esforç, treball i convicció per tirar endavant qualsevol acció enfront dels impediments i de les mancances.

Abans de marxar el Josep ens vol ensenyar les diverses *suites* de l'hotel, encara quedem més meravellats. Els temps avui se'ns ha desquadrat totalment. Amb molt de retard marxem de Rocallaura. La pluja ja cau entre els vidres. A Blancafort ens espera el Jordi Llorens. El xàfec aquí ja és considerable. Corrents i amb tot el material a sobre hem de córrer fins al celler del Jordi.

Un cop recuperats de l'aigua comencem a parlar amb el Jordi. Ens ensenya el seu petit celler. Res a veure del balneari on acabem d'arribar. Aquí tot és més petit, menys glamurós, menys espaiós, però es respira la mateixa il·lusió, les mateixes ganes de treballar i fer les coses de la millor manera possible. El Jordi ens convida a provar el seu vi i que l'anem degustant al llarg de l'entrevista per tal de comprovar com canvia el gust. El celler Jordi Llorens és un celler jove, nou que elabora vi ecològic. És un celler unipersonal, el Jordi exerceix tots els papers de l'auca des de la plantació de la vinya fins a enganxar l'etiqueta de les ampolles. És un celler en creixement, ha passat de fer mil ampolles el primer any a fer-ne sis mil aquesta tercera producció. El Jordi també parla força i també parla molt clar.

Ens comenta que hem viscut una involució en els sectors aquests darrers anys. A causa de la pèrdua de poder de les cooperatives i la seva dependència de grans grups productors. Ens comenta com a fets positius, la creació del viver de celleristes. Com a oportunitats i amenaces va recalcar la necessitat de saber que som a la Conca, conèixer el que tenim i divulgar-ho abans que qualsevol altra acció o projecte. Ens va comentar que la valoració dels productes ecològics encara continua sent més bona a nivell internacional. Vam parlar de Montblanc i del seu paper de capital, poc exercit en moltes ocasions i de la necessitat que

Montblanc faci de coordinador i de motor del territori. La majoria del vi el ven al celler mateix i encara no té cap distribuïdor.

Vam parlar d'administracions també, dels pals a les rodes que posen als emprenedors. El Jordi va comentar el paper d'aquest darrers anys segons ells la Generalitat només ajuda les multinacionals i oblidar la petita i mitjana empresa que són la base del país. Vam acabar parlant del tema d'avui del bloc titulat com a relleu generacional. El Jordi va fer una defensa de la feina dels nostres avis i avantpassats a la nostra comarca.

No podem estar més d'acord amb el Jordi, nosaltres estem aquí de pas i no podem fer altre cosa que fer de corretja de transmissió de tot el que ja s'ha estat fent en el passat, de continuar aquella feina. Amb l'ajuda de les tecnologies i les innovacions del nostre temps aprofitar i conèixer la saviesa i les experiències del passat per tal de millorar. Ser un simple relleu generacional de les diverses generacions que ens han precedit i que han construït amb base d'esforç, il·lusions i patiments la nostra comarca, l'han estimat i l'han viscut, sempre defensant la seva terra, el seu paisatge i la seva forma de ser i de fer.

4 de juny de 2012

Respecte

Aquest dijous ens vam trobar amb una situació una mica desagradable. Havíem quedat a les 17:00h a la Cooperativa de Blancafort. Un cop vam arribar allí ja ens vam adonar, i encara no sabíem res, que alguna cosa no anava bé. Entrem a l'agrobotiga de la Cooperativa i la seva dependent ens diu que la persona amb qui hem quedat a les tardes no hi acostuma a ser. Males notícies. Llavors busquen una altra persona que ens diuen que potser ens pot atendre. Quan aquesta persona li expliquem que volem gravar una entrevista ens diu que no ho veu clar i que no es veu preparat. Truquem a la persona que inicialment havíem quedat i ens diu que no ho pot fer i que ho faci la persona que ha designat. Després de diversos estira-i-arroses no aconseguim realitzar l'entrevista. Hem quedat dolguts d'aquesta actitud. Creiem que no és manera d'actuar ni de fer. Quan tu quedes amb unes persones hi has de ser o sinó avisar abans que no podràs assistir-hi. No és manera de tractar un projecte sense ànim de lucre que al cap i a la fi serveix de promoció de les empreses i agents que hi intervenen. Un projecte que no demana res a canvi ni cobra per cap de les intervencions. Només demanem un mínim de respecte i dignitat per les persones que des de fa deu mesos hi estem treballant.

Marxem de Blancafort i anem cap a l'Espluga de Francolí. Aquí les coses seran completament diferents. Arribem a Drac Actiu, a la seva nova seu. Una antiga fàbrica d'aiguardent que estan arrançant per tal que es converteixi en un punt d'activitats i serveis per tot el territori. La Laly Puig ja ens espera i ens ve a rebre tot just sortir del cotxe. Ens ensenya diversos racons de la fàbrica, alguns remodelats i d'altres encara a mig fer. Gravem en una de les sales més grans de l'edifici envoltats de tot el material que l'empresa utilitza, bicicletes, cascs, jocs per la mainada...

Comencen parlant de turisme i de la situació actual a la comarca. El turisme a la Conca és un sector immadur, verge, per descobrir. Això sí, segons la Laly té de tot. Una zona ben situada amb un entorn natural, medieval, gastronòmic excepcional. Com a punts dèbils destaca la comercialització i la promoció i també la poca pernoctació que existeix a la comarca. Hi ha molts turistes que són visitants d'un dia i marxen. La Laly reclama una plataforma que aglutini tots els serveis i els pugui oferir als turistes i visitants. Parlem una mica de Drac Actiu una empresa que ofereix diversos serveis com la d'espeleologia a la Cova de la Font major, rutes de senderisme, bicicleta, quads, rocòdrom, orientació, activitats familiars i per nens... Un dels seus principals clients són els grups escolars. Parlem del poc coneixement dels productes autòctons i dels serveis que podem trobar a la comarca però es detecta un augment d'ela coneixença dels vins i dels diversos cellers comarcals. La Laly proposa una Conca sostenible, amb poca indústria i conservar tot el que tenim prioritant tot el que és el món del vi i de les activitats de la natura i a l'entorn.

Acabem parlant una estona més abans de marxar. Ens acompanya a la sortida i marxem amb la feina a mig fer avui. Avui sí que es pot dir que hem viscut en una sola tarda el dia i la nit.

11 de juny de 2012

Proximitat

Aquesta setmana la teníem planificada des de feia dies. Havíem quedat amb l'Annaïs de Xicòria des de feia dies. I la segona entrevista també estava confirmada des de feia setmanes. Però com ja estem acostumats la segona entrevista dijous al matí la vam haver de canviar. Per sort des de la Cooperativa de Sarral ens van donar totes les facilitats i ens van permetre anar-hi a gravar la mateixa tarda.

Sota un sol de justícia a quarts de cinc de la tarda dijous vam anar cap a l'hort de Xicòria. Xicòria és una *empresa* de petita producció agrícola ecològica. A més realitza tallers de formació agroalimentària per infants i grups, fa àpats per festes o trobades... Està formada per persones joves, amb inquietuds i que ofereixen més que uns productes o uns serveis sinó que ofereixen una filosofia de vida al darrere.

Ens vam trobar amb l'Annaïs. Ens va ensenyar l'hort, d'unes magnituds considerables. Vam buscar un indret amb ombra per tal de conversar tranquil·lament. Vam parlar de la situació actual de la pagesia a la comarca i de la seva evolució als últims anys. Vam parlar de la estructura del sistema alimentari actual. Una estructura sense sentit basada en la importació i l'arribada, mitjançant llargs transports, de la majoria dels productes mentre els pagesos d'aquí no poden viure. Ens van explicar el projecte que han iniciat de recuperar i mantenir llavors autòctones de la comarca mitjançant els tallers de formació dels nens i el contacte amb els seus avis. La idea és fer un banc de llavors públic per tal de mantenir les varietats autòctones.

Tot seguit vam parlar de l'agricultura ecològica i la influència que té al mercat i la opinió que en tenen els ciutadans, l'Annaïs va fer una defensa ferma d'aquest model i va desmentir que sempre siguin més cars els productes ecològics que els que no. L'Annaïs va fer una defensa del model de comerç local i de proximitat, es va oposar la instal·lació de grans superfícies a la zona i va alertar de la possible arribada de grans grups que vegin en el mercat ecològic una oportunitat de negoci però sense un projecte social al darrere. Vam parlar de la possibilitat de realitzar un mercat setmanal de productes de proximitat, ecològics a Montblanc, l'Annaïs es va mostrar favorable sempre que es realitzés una bona tasca de promoció i una tasca de formació al darrere. Abans de marxar vam conèixer altres membres del projecte Xicòria i vam acabar parlant d'altres projectes i possibles col·laboracions en el futur.

Amb el temps just vam marxar cap a Sarral. Ens esperaven a la Cooperativa de Sarral encarregada d'elaborar els vins i caves Portell. Primer vam fer una visita a l'agrobotiga de la cooperativa i ràpidament vam pujar cap a les oficines on ens esperava el gerent de la Cooperativa el Sr. Joan Torné. En Joan ens va acollir al seu despatx presidit per un quadre d'una fotografia de l'any 1929 de l'exposició universal de Barcelona on es pot veure l'stand de les diverses cooperatives de la comarca que van anar-hi juntes. Vam iniciar la conversa parlant de la situació actual de les cooperatives. Segons el Joan estem en crisi, però no és cap novetat, diu que les cooperatives fa molts anys que estan en crisi i malden per sortir endavant. Va destacar que el que ara cal és racionalitzar costos, tenir unes instal·lacions adaptades a les necessitats de la cooperativa i sobretot fer productes de qualitat. Es mostra optimista pel que fa a la situació dels vins a la comarca gràcies a l'aparició de diversa gent jove que embotella el vi i fa productes de qualitat. Una de les principals oportunitats detectades és la diferenciació dels vins, és un producte que ho permet i que ho requereix si et vols posicionar en el mercat global del vi.

Tot seguit el Joan ens va fer un breu repàs de la història de la cooperativa i de la seva evolució des de 1907 any de la seva creació. Fent un especial èmfasi a partir de l'any 1980 quan es decideix embotellar la producció i fer un creixement fins a l'actual situació que converteix la cooperativa de Sarral en una de les més potents. Vam parlar del trepat, la varietat autòctona de la comarca la Cooperativa de Sarral ha apostat per aquesta varietat que cada cop es coneix més tant a dins com a fora. Un exemple és l'èxit de la segona Festa del Trepat que s'ha celebrat aquest cap de setmana a Barberà de la Conca. Acabem parlant de diversos temes. Fem unes quantes fotos de la cooperativa i marxem.

Avui ens centrarem en el model de consum de productes locals i de proximitat i tot el que comporta aquest manera de pensar i actuar. Prenem com a base els arguments de l'Annaïs de Xicòria, els quals la Conca 5.1

comparteix plenament. El consum de productes locals, autòctons, ecològics i de proximitat és bo i beneficiós des de diversos punts de vista. Primer de tot per la salut, consumir productes de temporada té la seva lògica i és racional. En cada època de l'any el cos necessita uns aliments, no és el mateix a l'hivern que a l'estiu. Reforça l'economia local. Consumir productes locals ajuda a la botiga del costat, al restaurant del carrer de damunt, a la perruqueria del carrer de sota.

És una cadena que provoca la supervivència i la millora econòmica de tota la base productiva local. Des d'un punt de vista polític et permet més sobirania, més poder. És important saber que estàs comprant. Dóna més autonomia als pobles i a les comarques que no pas dependre d'una multinacional que avui hi és i demà no. Permet diferenciar-se, mostrar les teves varietats al món i ser diferent. Permet aportar alguna cosa nostra al món. Recuperar tot el que la comarca tenia i trencar la homogeneïtat en que volen convertir el món. Des d'un punt de vista ambiental també és important, menys emissions de gasos co2, menys despeses de transport, disminució gasos fòssils com el gasoil. Darrere de consumir aquest tipus de productes hi ha tot un model d'entendre la vida i les relacions que pot ajudar a canviar mica a mica la societat i pot ajudar a sortir de la crisi d'una altra manera.

18 de juny de 2011

Traves o ajudes?

Després d'una setmana de descans a causa de la revetlla de Sant Joan aquest dijous vam tornar a la feina. Ens esperava una tarda complerta amb dos cellers ben diferents i en una etapa com a empresa força distanciada.

Vam iniciar la tarda anant cap a Sarraí. La calor apretava força. Ens vam dirigir cap al celler Rosa Maria Torres. Ja ens esperava el Sr. Vidri el fundador del celler. Vam parlar una estona tots plegats mentre esperàvem que arribessin l'Enric i el Dani. L'Enric és el fill, actualment és el gerent del celler, el Dani és l'enòleg del celler. Vam gravar en una sala nova que han habilitat per atendre clients i com a possible sala per fer tastis i trobades. Un cop solucionats els problemes d'eco de la sala muntem l'equip. Avui es produirà un fet diferencial de totes les entrevistes que portem. Serà la primera entrevista que farem simultàniament a dues persones. Abans de començar ja vam iniciar la conversa, vam provar algun dels vins que fan i el cava. La veritat que l'experiència va ser profitosa, més que una entrevista es va convertir en una conversa entre quatre persones, que va ser molt fructífera i interessant.

Uns cinquanta minuts de conversa que van donar per molt. Vam parlar de la gran qualitat dels vins de la comarca, de la fuga de vi cap a grans empreses i cap a altres zones de Catalunya. Vam comentar un dels altres fets preocupants que es produeixen, com és que només el 10% del vi que es fa a la Conca s'embotella. Això provoca que la Conca tingui molt camp per córrer. Un altre aspecte a destacar és el tema d'internet. Tot i la joventut dels protagonistes es van mostrar escèptics del poder d'internet a l'hora de vendre el vi. De moment només l'utilitzen com a mitjà d'informació. Rosa Maria Torres es troba en un procés d'introducció en el món de l'enoturisme. D'aquest tema en vam parlar a fons també. Rosa Maria Torres vol entrar en aquest món, vol ampliar els serveis que ofereix i ajuntar-se amb altres agents si és necessari per tal d'oferir més ofertes als visitants de la comarca. A continuació vam parlar del mercat espanyol i del potencial de Catalunya del país. Tant el Dani com l'Enric es van mostrar convençuts d'ampliar mercats, de mirar lluny i de superar qualsevol boicot o mala imatge en el cas d'una independència de Catalunya. Acaben reclamant per la Conca una consolidació de tot el que s'ha aconseguit i de tots els agents nous que van sorgint.

Recollim tots els estris, ens regalen una ampolla de vi i agafem els cotxes cap a Montbrió de la Marca. Vam anar al Celler Cal Joan, un celler molt petit, nou i que tot just està començant en tot el món del vi. Ens espera la Margarita Tarragó i el Gabriel Vallbona, propietaris, treballadors, venedors i tot el que faci falta del celler. Ens ensenyen la bodega i pugem a la terrassa de casa seva des d'on es veuen les vinyes que conreen. Gravem a la terrassa, enmig d'una fresqueta i un silenci que et reconforten. Finalment farà l'entrevista la Margarita.

El celler Cal Joan produeix un vi rosat i un de negre sota el nom Tros d'enyor. És un vi ecològic, natural, en el qual no s'afegeix cap substància durant el seu procés, unes característiques que el fa únic a la nostra comarca.

La Margarita ens explica el procés que va conduir a crear el celler l'any 2007. Des d'un bon inici amb la idea de fer un vi natural, ecològic i amb unes característiques ben diferenciades de la resta. Per Cal Joan el més important actualment és vendre els productes, obrir-se mercats. La Margarita va apel·lar a la imaginació de tots a l'hora de potenciar el vi el turisme a la comarca, inventar-se projectes, promocions entre tots. Ens va explicar les seves relacions amb les administracions a la qual va demanar més rapidesa, agilitat i que deixin treballar als emprenedors. Un cop acabada la conversa vam tastar els dos vins que comercialitzen. En un entorn immillorable, amb la Margarita, el Gabriel, un dels seus fills; el Jordi i l'enòleg del celler; el Bernat juntament amb nosaltres vam estar una bona estona parlant i comentant diversos temes entre copa i copa de Tros d'enyor.

Arran del títol de l'article d'avui. Una de les coincidències de la gran majoria d'entrevistes que hem realitzat és la disconformitat amb el paper de les administracions a l'hora d'ajudar el món del vi, els petits productors i l'agricultura en general. No pot ser que la majoria de les persones que hem entrevistat un dels

seus principals problemes sigui l'administració. Diuen que només posa traves, complicacions. Que no coneix el territori, que no s'apropa a conèixer les dificultats i els problemes dels pagesos, dels agricultors... No és una bona senyal pel país, per l'economia, pels petits productors detectar aquestes mancances i comprovar que no és la opinió d'una persona concreta sinó que és general al sector. El paper de l'administració pública hauria de ser el d'ajudar, facilitar, promoure la feina dels petits agricultors i productors. Per altra banda la feina de les administracions hauria de ser la de conèixer, preguntar, palpar la realitat, les mancances, les demandes de la gent que viu i treballa al territori.

Hem de fer un canvi en les administracions, perquè com s'està veient en les places, en les enquestes i en l'opinió pública no és només en el sector del vi i l'agricultura on hi ha queixes i cada cop més persones desconfien i recelen del paper de les administracions i dels seus gerents. Cal un canvi d'actitud dels servidors públics i cal que sigui aviat, abans que sigui massa tard. Són massa els sectors, els agents i les persones que en depenen.

2 de juliol de 2011

Idiomes

Estem definint les últimes setmanes de gravacions. La setmana passada havíem definit unes rutes, uns cellers, uns restaurants a realitzar. Però entre dilluns i dimarts vam haver de canviar i anular alguna des les opcions previstes i afegir-ne de noves que serien les definitives al final. Avui cadascú arribarà al destí separat a causa dels compromisos i de les històries en què estem immersos.

Ens trobem a Forès. Un dels pobles més alts de la comarca. Farem l'entrevista al Bar-Restaurant El Mirador de Forès, just situat davant un dels miradors més espectaculars de la comarca. Parlem una estona amb la Núria Peixó i el seu company que des de fa un any s'han instal·lat a Forès i regenten el restaurant i una petita botiga dins el mateix restaurant de productes autòctons de la comarca. Gravem a la plaça del costat del restaurant. Una plaça de pedra, arreglada fa poc i amb tota la Conca darrere nostre. Fem la entrevista a la Núria. Parlem de la hoteleria i la gastronomia a la comarca. De la situació actual i les possibilitats de creixement i de consolidació els propers anys. Parlem de les infraestructures de la comarca i de les poques possibilitats de moure't i desplaçar-te si no tens cotxe propi. En un poble com Forès aquesta és una variable determinant a l'hora de rebre i atraure visitants i turistes.

Parlem del Restaurant El Mirador obert el 18 de març del 2010. La Núria fa un balanç positiu d'aquest primer any tot i que reconeix que encara s'estan situant i que ara començaran a obrir-se més cap a la comarca, donar-se a conèixer i buscar aliances amb altres agents; un exemple és la petita botiga de productes autòctons que tenen a l'entrada del restaurant que volen expandir. La Núria va fer una crida als cellers que visitin els restaurants i ofereixin els seus productes. La majoria dels seus clients són del Penedès i de Barcelona i la majoria són famílies, gent gran, ciclistes... Tots els visitants que passen per Forès i la comarca queden meravellats i amb ganes de tornar. Vam fer un tomb per Forès abans de marxar. Un poble molt ben conservat, amb unes vistes precioses i una tranquil·litat i un silenci reconfortant després de mesos de feina sense treva.

Agafem els cotxes i fem una excursió per carreteres i camins secundaris de la comarca. Gaudim dels paisatges i dels racons únics que tenim. Anem fins a Les Piles. Ens esperen a la casa rural El Pati de Cal Romà. Just aparquem ja surt el Joan Vallès propietari de la casa, pagès i impulsor del projecte el Parc de les olors a les Piles. El Joan és un home actiu, implicat en multitud de projectes. Pagès d'agricultura ecològica, recuperador d'espècies, llavors i plantes autòctones, propietari d'una de les primeres cases rurals de la Conca de Barberà, pioner en l'obertura d'una botiga de productes ecològics i autòctons a la comarca, ara ja tancada. Com si ens coneguéssim de tota la vida amb en Joan ens entenem a la primera. Parlem abans de l'entrevista, durant i una bona estona després. Ens ensenya la casa rural, l'hort i el parc de les olors. Gravem a l'entrada de la casa rural, a la planta baixa.

En Joan deixa anar unes quantes reflexions interessants. Una d'elles és que segons ell, hem perdut deu anys a la Conca, deu anys on hauríem pogut posicionar els vins i els productes autòctons ben amunt com han fet altres zones com Priorat o Montsant. Segons el Joan si fóssim al sud de França vindrien autobusos a preu fet. Tot i això segons el Joan anem bé, anem fent camí. La seva recepta clara i contundent; més difusió i més qualitat. També vam parlar d'un altre tema interessant i que ha sortit poc en les entrevistes.

Un tema més universal i que ens toca a tots, el tema de la informació, de la sobreinformació a la qual estem tots exposats. En Joan va fer una defensa de la qualitat de la informació. Menys informació però de més qualitat. Una de les últimes reflexions, important és la de tenir clar cap a on s'ha d'encaminar la Conca, la Conca ha de decidir que vol ser de gran, i ho ha de fer aviat i entre tots, sinó pot ser que es trobi que sigui gran i no hagi decidit com ho volia ser ni cap a on es volia dirigir. Acabem molt contents de l'entrevista. En Joan ens ensenya el que va ser l'agrobotiga que va regentar. Coneixem els seus fills i marxem.

Un dels temes que han anat sorgint al llarg d'aquestes setmanes i que justament avui la Núria també ha comentat ha sigut el paper dels idiomes en el turisme i concretament el nivell dels idiomes, principalment l'anglès entre els agents de la comarca. Molta gent diu que a la Conca no estem preparats per rebre turistes internacionals, que l'anglès és deficient entre els agents que es dediquen al turisme, segurament no els falta raó. Arran de la reflexió que la Núria ens ha fet, volem ampliar i obrir el debat sobre aquest tema. La Núria creu que l'esforç ha de ser de les dues parts, que segurament nosaltres no estem preparats però que els turistes tampoc. Quan tu vas a França has de saber quatre nocions de francès. Si tu vas a Anglaterra hauràs de saber quatre coses d'anglès abans de marxar. Els turistes que vénen a casa nostra també s'han d'interessar pels idiomes que es parlem aquí i preparar-se abans de venir. Hi ha d'haver un esforç per les dues parts.

És important i imprescindible que la Conca faci un pas endavant, que la informació turística estigui en diversos idiomes, que l'oferta de visites guiades sigui en diversos idiomes, pàgines webs traduïdes en més idiomes, col·laboracions entre els agents turístics a l'hora d'atendre turistes internacionals i oferir un servei més complert als visitants. El tema dels idiomes i el de l'aposta ferma i decidida pel mercat internacional és un debat que la Conca s'ha de plantejar de forma seriosa i immediata per tal de no perdre oportunitats de futur.

11 de juliol de 2011

Una pregunta decisiva

Aquesta setmana hem tornat a gravar. La setmana passada no vam realitzar cap gravació a causa d'altres feines i projectes en què estem treballant. Aquesta setmana vam tornar a l'hort de Xicòria però no per parlar amb ells sinó amb el Joan Cartañà que també comparteix un tros de l'hort. Tot i això abans de començar vam parlar amb l'Anaïs de Xicòria. Ens va explicar que ja han començat les obres per construir una casa de palla on vendre les cistelles i realitzar xerrades, activitats. Contents de veure que les coses funcionen i els projectes creixen. Ens centrem en la primera entrevista.

Avui parlarem amb el Joan Cartañà que amb altres socis cultiven espècies, herbes medicinals, olis i begudes tradicionals. A través de l'empresa CONCAPAM (Conca plantes aromàtiques i tradicionals) han creat bosses d'herbes seques, olis aromàtics i han recuperat begudes centenàries com la *Clarea* per la Setmana Medieval de Montblanc. En Joan ens va explicar la seva trajectòria naturalista i amb entitats de defensa del territori. Un dels projectes en què està treballant actualment és el de crear un viver de productors agroalimentaris per tal que treballin junts i creïn una marca de territori que identifiqui els productes ecològics de la comarca. Un altre tema que vam tractar que el Joan va destacar amb molta força és el gran problema que tenim a la comarca. La manca d'autoestima, la poca convicció a l'hora de creure'ns el que tenim.

El Joan va fer una defensa aferrissada de les potencialitats de la comarca i va fer una crida a la societat civil a crear i no esperar que l'administració o els *altres* ho arreglin tot. La societat civil és la que ha de provocar a fer coses a l'administració i aquesta acompanya a les persones que tenen ganes de fer coses. Vam parlar de la pèrdua de llavors autòctones de la comarca. El Joan és un tema que li interessa i que li ha anat al darrere. Però diu que sinó ens afanyem serà impossible recuperar varietats autòctones de la comarca. Segons ell és més fàcil recuperar llavors d'arbres fruiters i és el que farà ell els propers temps. El Joan aposta pel sector primari a la comarca en el futur, això si un sector primari augmentat que faci les funcions del sector secundari i terciari també. És a dir agents que cultivin, collin, emmagatzemin, vinguin, promocionin... El sector primari ha d'incorporar tots els elements de la cadena de producció si vol sobreviure i ser competitiu.

Acabem la entrevista, agafem el cotxe i marxem cap a Rojals. Uns quants tombs mentre al cotxe discutim sobre el model de consum i el model de mitjans de distribució del sector agroalimentari a la Conca. Deixem la carretera de Rojals i ens endinsem cap al camí de l'Arlequí. Finalment, arribem al Mas de l'Arlequí la casa rural situada al terme de Rojals. Situada enmig de la natura, del camp amb unes vistes impressionants i un silenci indescriptible. Ens vénen a rebre la Mercè i l'Aina. La Mercè juntament amb el Dani, la seva parella, són els propietaris i qui van reformar i construir la casa. L'Aina és la seva filla. La Mercè ens ensenya la casa, les diverses habitacions, la cuina... Decidim gravar al menjador. Avui, per segon cop a la història de la Conca 5.1, parlaran dues persones.

Tots dos tenen moltes ganes de xerrar i la disposició és absoluta. Ells lloguen la casa per habitacions. És una de les poques cases de la comarca que funcionen així. Ofereixen dinar i sopar als clients. A més tenen un hort biològic a la finca que els permet abastir-se bona part de l'any. Ens van explicar un projecte que tenen entre mans força ambiciós i interessant, juntament amb una altra casa de la Bartra i una de Vilaverd volen crear una ruta entre aquests establiments i que els turistes caminin entre una altra i facin estada en cada una d'elles.

Vam parlar de les muntanyes i del paper que tenen en el turisme de la comarca. Falta tenir-les més en compte, molts cops Montblanc viu d'esquena a les muntanyes. S'hauria d'explotar més aquest potencial. Vam parlar del món del vi, la casa ofereix DO Conca i té contacte amb cellers per tal de compartir clients i experiències. El Dani va destacar que cada cop més la gent valora els productes i els serveis de qualitat, els productes que requereixen una elaboració i al darrere hi tenen unes persones entregades i que viuen el que fan. La majoria dels seus clients són de Barcelona i catalans. En menor mesura tenen visitants

espanyols i internacionals. Abans d'acabar el Dani i la Mercè van incidir en què la Conca ha de prioritzar la defensa del territori, del paisatge enfront d'altres models.

Acabem la entrevista i el Dani ens havia promès que ens portaria al cingle que tenen just a tocar de la casa. Quedem meravellats de les vistes i de tot el que transmeten aquestes muntanyes, aquestes roques, aquests penya-segats, aquest aire fresc que et penetra per la pell i t'activa tots els sentits...

Marxem tard, però contents de les converses i de tot el que hem descobert dins la nostra comarca. Seguim amb el debat que avui ens ha atrapat. Obrim el debat a través del bloc i del projecte a tota la ciutadania. Com han d'arribar els productes autòctons al mercat? Com els productors autòctons han de fer arribar els seus productes a la comarca i més enllà? És un debat amb moltes variables, diversos punts de vista, molt enriquidor i necessari d'obrir.

Els petits productors autòctons, ecològics... han de vendre el seu producte ells mateixos a les seves finques, o bé un mercat setmanal és una bona opció, o seria millor que les botigues ja existents venguessin els productes fets a la comarca o s'haurien de vendre en grans supermercats... Estarien disposades aquestes botigues a comprar als productors locals a un preu més car que la resta? Estarien disposats els intermediaris a perdre la seva força al mercat? I la pregunta definitiva; estem disposats a comprar més qualitat, a un preu superior? Està preparada i disposada la societat a fer aquest canvi de mentalitat i de costums per afavorir l'economia local i més propera?

23 de juliol de 2011

Comptat i debatut

Arribem al final de les entrevistes. Abans d'acabar volíem sentir i escoltar la veu de l'administració en el nostre estudi-documental. Per aquest motiu ens vam posar en contacte amb l'oficina del DARP de Montblanc, concretament amb el seu cap, el Sr. Jesús Semper. Ben aviat ens va dir que si, es va informar del projecte i vam quedar per dijous a primera hora de la tarda. El Jesús ja ens esperava a l'oficina. Comencem a parlar mentre decidim on gravem la conversa. Comencem parlant de la situació del sector primari a la comarca i a Catalunya en general. La situació és complicada, els preus que reben els pagesos són molt baixos. El Jesús va qualificar la situació de l'agricultura com a molt incerta. Tot i això va destacar diversos punts forts que la comarca té i que fan tenir una visió positiva els propers anys com són els diversos cellers que han sorgit els darrers anys, la majoria de gent jove, la qualitat d'aquest vins, la gran diferenciació de la comarca, l'aposta per la qualitat. Va demanar la modernització de les cooperatives i la seva integració tal com han fet diversos grups a la comarca. Ho tenim tot a la comarca; paisatge, vins de qualitat, agricultura ecològica, ceràmica, restauració, cases de turisme rural, monumentalitat... El desenvolupament rural és el gran potencial i la gran esperança de la Conca segons el Jesús.

També vam analitzar el paper de l'administració. Diverses entrevistes que hem fet no deixaven en gaire bon lloc el paper de l'administració. El Jesús va definir la relació com d'amor-odi i que s'està treballant en la simplificació de tràmits i documental. Va justificar el paper feixuc de l'administració a causa d'elles garanties que ha d'oferir. Va explicar que cada cop es va més cap a la declaració responsable que facilita les coses a les persones que volen iniciar projectes i va qualificar com a molt important obrir un procés de racionalització i simplificació de l'administració. Una de les assignatures pendents de la comarca és la senyalització, sobretot pel que fa a les carreteres. Vam parlar d'uns quants temes més com el boicot del cava, la DO Catalunya, la possibilitat d'un mercat setmanal de productes autòctons... Abans d'acabar el Jesús i va reclamar la normalització del consum de vi a la comarca i a Catalunya i que el futur l'han de liderar els sectors respectuosos amb el medi.

La segona entrevista d'avui fa mesos que l'anem perseguint, algun dia l'hem hagut de canviar, algun dia no ha pogut ser. Avui si, ens feia molta il·lusió poder comptar amb la gent de Cal Travé al nostre estudi. Cal Travé reuneix quasi totes les variants del nostre projecte, és un restaurant, embotelladors de vi, casa rural i elaboren ells mateixos molt dels productes que ofereixen. Vam entrevistar el Josep Maria Sans Travé, un dels fills de la casa i cuiner del restaurant. Vam començar fent un repàs de la situació dels diversos sectors a la comarca, vam parlar de l'evolució dels darrers anys. El Josep Maria va voler destacar que el més important és la qualitat dels productes, és el que els clients demanen i el que et pot fer diferenciar. Vam parlar de l'slow food i els productes de km.0 com una de les bases que a la comarca, L'altre tema cabdal a la comarca és el d'embotellar vi, el Josep Maria va qualificar de positius els darrers passos que s'han fet però que s'ha de seguir treballant en aquest tema.

Tot seguit vam parlar de la història de la casa de Cal Travé que va néixer l'any 1950 com a bar del poble, de mica en mica van començar a oferir menjar i al final es va convertir en restaurant. Després van començar a oferir allotjament i de mica en mica es va convertir en allotjament rural. A continuació, vam parlar de la importància d'internet a l'hora d'atraure clients i visitants, s'ha convertit en el principal mitjà de Cal Travé per atraure clients. Vam parlar de vins també, de la poca coneixença que hi ha dels vins de la Conca arreu de Catalunya i del món. Finalment, vam fer un repàs dels diversos sectors de cara al futur, el que ho té més negre és el pagès de tota la vida, en canvi el Josep M. va voler destacar que els celleristes, la restauració i els allotjaments rurals a la comarca tenen molt camí per recórrer.

Avui toca parlar de nosaltres, del nostre projecte. Amb aquestes dues entrevistes acabem la temporada regular d'entrevistes. Encara ens en queda alguna pendent que volem realitzar però ja seran dies concrets. 23 setmanes gravant, conversant, coneixent. 43 entrevistes aprenent, gaudint, reflexionant. 1306 fotos de paisatges, de persones, d'edificis... 2150 minuts de frases per pensar, guardar i seleccionar.

Ara ens tancarem als quarters d'hivern en ple agost per tal de començar a destriar els talls, reescollar les entrevistes, marcar frases i començar a construir el documental i el llibre. Us anirem informant de l'evolució del procés a través d'aquest bloc. Volem donar les gràcies a totes les persones que ens heu seguit fins aquí. Us animem a seguir coneixent aquest projecte i a través del bloc seguir una altra fase del projecte, no tan divertida potser però igualment necessària per arribar a l'objectiu final. Us seguirem informant de tot el procés, ens retrobem ben aviat.

31 de juliol de 2012

La Conca 5.1

Leandre Romeu Serra

Josep Saperes López

laconca51@gmail.com

<http://laconca51.blogspot.com>