

## El cooperativisme vitivinícola i els processos de modernització agrària al Penedès (1960-2002)\*

per Antoni Saumell Soler\*\*

PARAULES CLAU:

Viticultura, cooperativisme, Penedès, segle XX.

KEY WORDS:

Viticulture, co-operatives, Penedès region, twentieth century.

RESUM:

Aquest article analitza el paper jugat pel cooperativisme vitivinícola en la modernització tecnològica i productiva i en els canvis socials que hi estan associats, en l'àmbit territorial del Penedès durant el període 1960-2002. L'estratègia triada per aproximar-se al fenomen que es pretén estudiar ha consistit en centrar l'atenció en un determinat model cooperatiu vitivinícola, el de les entitats més potents de la zona com són CEVIPE i COVIDES, i en contextualitzar degudament la trajectòria d'aquestes entitats en el marc històric de les grans transformacions socioeconòmiques que ha viscut el món vitivinícola català durant la segona meitat del segle xx i els primer anys del segle xxi.

PARAULES CLAU:

Viticultura, cooperativisme, Penedès, segle xx.

ABSTRACT:

This article analyses the rôle played by vine-growing and wine-making co-operatives in technological and production modernization, and related social changes, in the Penedès region of Catalonia over the period 1960-2002. To that end, it focuses on one particular model, that provided by the two most powerful enterprises in the region, CEVIPE and COVIDES, while placing their development in the context of the great social and economic transformations experienced by the region during the second half of the twentieth and the beginning of the twenty-first century.

KEY WORD:

Viticulture, co-operatives, Penedès region, twentieth century.

### *Introducció: els antecedents històrics*

La ràpida recuperació del vinyar penedesenc després del sotrac de la fil·loxera reforça el potencial vitivinícola d'una zona productora que a partir

\* Agraïxo els consells dels tres avaluadors anònims de la revista i, sobretot, les suggerències rebudes d'en Josep Pujol. Òbviament, les possibles errades que hi pugui haver al treball són de la meua única responsabilitat.

\*\* Antoni Saumell i Soler va morir el 9 de desembre de 2005 mentre aquest article estava encara en procés d'edició. Era soci de l'Associació Recerques i els darrers anys havia col·laborat regularment en la publicació de la revista. Vegeu la nota biogràfica.

de les primeres dècades del segle xx s'ha anat convertint en el «mar de vi de Catalunya».<sup>1</sup> Aquest fet, juntament amb altres condicionants que aquí no repetirem perquè ja els hem exposat a bastament en treballs anteriors,<sup>2</sup> semblava apuntar favorablement cap a la fundació d'un potent moviment cooperatiu dedicat a l'elaboració i venda dels vins a la zona del Penedès a partir del primers anys del segle passat. Malgrat el sorgiment d'unes primeres entitats d'aquesta mena, fenomen que entroncava amb una dinàmica més general característica del món rural català del període,<sup>3</sup> el neguit associatiu de contrades veïnes com l'Alt Camp i la Conca de Barberà no es reproduí al Penedès. El fenomen no ens ha de resultar estrany. Les característiques de cada zona marcaven la pauta d'uns moviments associatius polièdrics des d'un punt de vista social i econòmic, que responien a uns interessos polítics i econòmics molt concrets i a unes necessitats tecnològiques ben específiques derivades de factors com la distribució de la propietat de la terra, l'estructura dels conreus o la influència que tenien les xarxes de comercialització dels productes agraris.<sup>4</sup> És en aquest sentit que recentment Garrido ha destacat que el cooperativisme agrari entre les acaballes del segle xix i començaments

1. En expressió de Gavalda al pròleg d'A. SAUMELL, *Viticultura i associacionisme a Catalunya. Els cellers cooperatius del Penedès (1900-1936)*, Tarragona, Diputació de Tarragona, 2002.

2. A. SAUMELL, *Crisi Vinícola, Renovació Tecnològica i Cooperativisme. El Sindicat Agrícola del Vendrell i els cellers cooperatius del Penedès del primer terç del segle xx*, tesi doctoral llegida a la UPF el 1998. Del mateix autor: *Viticultura i associacionisme...; L'associacionisme agrari al Baix Penedès a principis del segle xx. La Cooperativa Agrícola i Caixa Agrària de Llorenç del Penedès (1889-1936)*, Vilafranca del Penedès, Cooperativa Agrícola de Llorenç-Ramon Nadal Editor, 2003; «El cooperativisme vitivinícola al Penedès durant el segle xx», J. COLOMÉ (coord.), *De l'Aiguardent al cava. El procés d'especialització vitivinícola a les comarques del Penedès-Garraf*, Vilafranca del Penedès, el 3 de Vuit i Ramon Nadal editor, 2003, 279-298; «Els pagesos i el mercat dels vins al Penedès (1900-1936). Un conglomerat d'interessos», E. VICEDO (ed.), *Fires, mercats i món rural. IV Jornades sobre Sistemes Agraris, Organització Social i Poder Local als Països Catalans*, Lleida, IEL, 2004, 477-520; «El cas tardà de l'associacionisme vitivinícola del Penedès», *L'Avenç* 242, Plecs d'Història Local, 84, 1999, 47-50; «El cooperativisme vitivinícola al Penedès durant el primer terç del segle xx», *Bulletí de l'Institut Universitari d'Història Jaume Vicens Vives* 4, 2004, 11-15.

3. Vegeu, entre d'altres, A. GAVALDA, *L'associacionisme agrari a Catalunya (el model de la Societat Agrícola de Valls: 1888-1988)*, Valls, IEV, 1989; «L'associacionisme agrari a Catalunya», J. FUGUET i A. MAYAYO (eds.), *El primer celler cooperatiu de Catalunya. Centenari de la Societat de Barberà de la Conca (1894-1994)*, Barcelona, Generalitat de Catalunya-DARP, 1994; A. GAVALDA i J. SANTESMASES, *Història econòmico-social de les cooperatives de Nulles (1917-1992)*, Valls, IEV, 1993; A. MAYAYO, *La Conca de Barberà 1890-1939. De la crisi agrària a la guerra civil*, Montblanc, CECB, 1994; *De pagesos a ciutadans. Cent anys de sindicalisme i cooperativisme agraris a Catalunya 1893-1994*, Catarroja-Barcelona, Ed. Afers, 1995; J. SANTESMASES, *El cooperativisme agrari a Vila-rodona (1893-1939). Un exemple d'estructuració econòmica, social i política en la Catalunya vitivinícola*, Vila-rodona, CEG, 1996; J. POMÉS, *La Unió de Rabassaires. Lluís Companys i el republicanisme, el cooperativisme i el sindicalisme pagès a la Catalunya dels anys vint*, Barcelona, PAM, 2000.

4. Per a la història dels entrebancs, dels èxits i dels fracassos que experimentà el cooperativisme vitivinícola penedesenc del primer terç del segle xx vegeu els treballs de la nota 2.

del xx no es donà amb igual intensitat a tot arreu i adquirí diferents ritmes segons països, regions i conreus.<sup>5</sup>

En efecte, els tres grans reptes d'aquest cooperativisme vitivinícol penedesenc d'abans de la guerra (l'accés a la modernitat tecnològica, la solució del problema de la malvenda i l'apaivagament de la crisi social desfermada al voltant del conflicte rabassaire) van tenir resultats ben desiguals. D'una banda, la feblesa social, empresarial i financera d'aquesta mena d'entitats impedí una major difusió de les modernes tecnologies d'elaboració i aquest procés de modernització es produí, de forma majoritària, a través del que en un altre lloc hem definit com la «via individual» vers la renovació dels processos productius.<sup>6</sup> D'altra banda, el fracàs d'aquest cooperativisme com a alternativa a les estructures comercials preexistents marcà definitivament la pauta d'aquest moviment associatiu de preguerra. Finalment, el seu tarannà ideològic, a mig camí entre el reformisme i el conservadorisme en un període especialment conflictiu pel que fa a les contrades vitivinícoles catalanes, situà aquestes entitats en una posició difícil, quan, a començaments dels anys trenta, la situació social s'enverinà fins a culminar en l'esclat de la guerra civil.

La nova dinàmica oberta pel conflicte encetat l'estiu de 1936 obligà les cooperatives penedesenques a assumir un paper significativament diferent del que havien jugat fins llavors a tots els nivells (social, productiu i comercial). Una vegada acabat el conflicte, seguidament, la postguerra i els seus mecanismes polítics, socials i econòmics propiciaren una llarga etapa d'estancament fins a començaments dels anys seixanta.<sup>7</sup>

A partir de mitjans d'aquesta dècada s'inicià, finalment, la segona fase de fundacions de cellers cooperatius al Penedès, que culminà el 1985 amb la constitució oficial de CEVIPE, la gran cooperativa de segon grau que agrupa la majoria dels cellers penedesencs i bona part dels de l'Alt Camp i de la Conca de Barberà (vegeu quadre 1).<sup>8</sup>

5. S. GARRIDO, «La força de la cooperació. El cooperativisme agrari espanyol al començament del segle xx», S. GARRIDO, J. PLANAS, J. POMÉS, R. ZAMORANO, M. CÁRDABA, A. MAYAYO, A. GAVALDÀ i A. LLIMONA, *Sindicalisme i món rural a Catalunya, 1900-1975. Actes de la Jornada celebrada al Museu Etnològic del Montseny, el 20 d'abril de 2001*, Girona, CCG edicions, 2003, 11-48. Pel que fa específicament al cooperativisme vitivinícol, una visió contrastada a nivell espanyol, francès i Itàlia a J. SIMPSON, «Cooperation and Cooperatives in Southern Europe Wine Production. The Nature of Successful Institutional Innovation, 1880-1935», *Advances in Agricultural Economic History* 1, 2000.

6. SAUMELL, *Viticultura i associacionisme...; «Els pagesos i el mercat...»; i «El cooperativisme vitivinícol al Penedès durant el primer terç...».*

7. Una primera aproximació sobre els anys 1936-1960 a SAUMELL, «El cooperativisme vitivinícol al Penedès durant el segle xx».

8. La terminologia «cooperativa de primer grau» i «cooperativa de segon grau» que emprarem constantment al llarg d'aquest article fa sempre referència al fet que existeixen entitats cooperatives «clàssiques» integrades per socis individuals i dedicades a la transformació i comercialització dels productes agraris (són les cooperatives de primer grau) i les anomenades cooperatives de segon grau que vénen a ser com una mena de «cooperatives de cooperatives», que, com en el cas de CEVIPE, estan molt centrades en la comercialització.

QUADRE 1  
Cellers cooperatius del Penedès a finals de la dècada de 1960

<i>Entitat</i>	<i>Data de fundació</i>	<i>Data de construcció celler</i>
Vendrell	1906	1911
Banyeres	1918	1918
La Granada	1920	1920
Les Cabanyes	1920	1920
Llorenç	1914-1918	1921
Moja	1921	1921
Vilafranca	1933	1933
L'Arboç	1919	1952
La Bisbal	1922	1962
Calafell	1922	1963
St. Jaume dels D.	1917	1961-1969
COVIDES	1964	1964
Albinyana	?	?
Bellvei	abans guerra	1966

Font: elaboració pròpia.

Les pàgines que vénen a continuació analitzen la nova conjuntura del cooperativisme vitivinícola penedesenc encetada a partir de començaments dels anys seixanta i formen part d'un projecte d'investigació més ampli sobre el paper que ha jugat aquest cooperativisme en els processos de modernització tecnològica i productiva i en els canvis socials experimentats en el sector vitivinícola del Penedès. L'estratègia triada ha consistit en centrar l'atenció en un determinat model cooperatiu vitivinícola: el de les entitats més potents de la zona com són CEVIPE i COVIDES, i en contextualitzar degudament la trajectòria d'aquestes entitats en el marc històric de les grans transformacions socioeconòmiques del món vitivinícola català durant la segona meitat del segle xx i els primers anys del segle xxi. Es tractarà de veure, més concretament, com va intentar assolir el cooperativisme penedesenc en aquests anys, la consolidació de les cooperatives com a empreses modernes i l'adequació de les seves estratègies de comercialització en un món cada cop més competitiu. En aquest sentit, intentaré mostrar que el cooperativisme ha jugat amb èxit un paper actiu a l'hora d'adoptar i difondre les noves tecnologies vitivinícoles i que ha esdevingut, per aquest motiu, un dels agents transmissors de la modernització econòmica del sector juntament amb els propis pagesos, els empresaris agroindustrials i les institucions oficials.<sup>9</sup>

9. Sobre aquesta qüestió vegeu, a tall d'exemple, el treball de L. FERNÁNDEZ, *Labregos con ciencia. Estado, sociedad e innovación tecnológica na agricultura galega 1850-1939*, Vigo, Edicions Xerais, 1992; sobre el paper jugat per l'Estat i pels camperols en el procés d'introducció d'innovacions tecnològiques al camp gallec entre els anys centrals del segle xix i la fi de la guerra civil. També cal destacar del mateix autor «La política agraria del estado español contemporáneo hasta 1936.

La celebració del desè congrés d'Història Agrària a Sitges a principis del 2002 serví per actualitzar en bona mesura el debat sobre aquesta qüestió. En la síntesi sobre alguns aspectes desenvolupats en aquest congrés efectuada per Calatayud, Pan-Montojo i Pujol<sup>10</sup> es parla del «paradigma de transferència de tecnologia», per destacar els diversos orígens de les innovacions que han afectat al món rural, i de «canals d'innovació», per a referir-se al paper jugat pels serveis oficials, determinats comerciants i industrials relacionats amb el món rural, els tècnics lliures, els agrònoms no professionals, els propietaris acomodats, els pagesos i les organitzacions col·lectives com ara sindicats, cooperatives i organitzacions corporatives diverses. Tot plegat resulta prou important, donat que, com veurem al llarg d'aquest treball, el cooperativisme vitivinícol ha contribuït, juntament amb els altres agents socioeconòmics esmentats, a consolidar un determinat marc de relacions socials, econòmiques i polítiques en el món vitivinícol penedesenc, en la línia del que han apuntat aquells autors, quan han afirmat que:

*«La idea de que los proyectos de innovación no están al margen de proyectos más amplios sobre la ordenación social y política del mundo agrario, implica que, cuando las élites propugnan una determinada innovación, también están transmitiendo valores y estilos de vida.»*

Es tracta, en definitiva, de trencar amb velles interpretacions basades en una suposada neutralitat social de la ciència i de la tecnologia que, de fet, mai ha existit.

Però l'assoliment d'un alt nivell de tecnificació del processos productius pot resultar insuficient a l'hora de consolidar aquesta mena d'estratègies empresarials de caire col·lectiu com són les cooperatives si no va acompanyat d'un control efectiu dels processos de comercialització. Per aquest motiu, també analitzarem les dificultats que tenen i han tingut les cooperatives a l'hora de comercialitzar els seus productes, i com la concatenació d'un seguit de factors interns i externs al propi cooperativisme, no solament ha barrat el pas a un major desenvolupament econòmic i social d'aquesta mena d'entitats, sinó que manté oberts molts interrogants sobre la seva viabilitat futura.

Del propietario innovador al fomento de la innovación en la pequeña explotación», *Historia Contemporánea* 17, 1998; i els treballs de S. CALATAYUD, «Difusión agronómica y protagonismo de las élites en los orígenes de la agricultura contemporánea: Valencia, 1840-60», *Historia Agraria* 17, 1999, on es fa referència als millors estudis dels últims anys sobre el tema en l'àmbit espanyol i europeu; i «Les institucions i l'agricultura: la Granja Escola Experimental de València (1868-1920)», *Recerques* 41, 2001. Darrerament també s'han publicat els treballs de J. PLANAS, «Cooperativismo y difusión del cambio técnico en la agricultura. La contribución de las cámaras agrícolas (Cataluña 1890-1930)», *Historia Agraria* 30, 2003, 87-117; i «Les cambres agrícoles: una resposta dels propietaris a la crisi agrària del final del segle XIX», GARRIDO, PLANAS, POMÉS, ZAMORANO, CÁRDABA, MAYAYO, GAVALDÀ i LLIMONA, *Sindicalisme i món...*, 49-72.

10. S. CALATAYUD, J. PAN-MONTOJO i J. PUJOL, «Innovación y cambio técnico en la agricultura», *Historia Agraria* 27, 2002.

*El cooperativisme vitivinícola, la modernització tecnològicoproductiva i els canvis socials al Penedès*

La dècada de 1960 inaugura una etapa de canvis accelerats en la vitivinicultura penedesenca, en clara consonància amb les grans transformacions que afectaven el conjunt del sector agrari.<sup>11</sup> A escala mundial els anys seixanta foren també l'escenari d'importants novetats pel que fa a la vitivinicultura, amb la incorporació de noves tecnologies, canvis en els usos socials i en el nivell de consum de vins i una creixent competència amb la incorporació de nous països productors.<sup>12</sup> El procés de canvis s'accelerà, però, a partir de la dècada següent. El tall dels anys setanta assenyalà la «nova frontera» de la vitivinicultura penedesenca<sup>13</sup> amb l'inici de la mecanització a gran escala de les feines de cultiu de la vinya i la incorporació de noves tecnologies en l'àmbit de l'elaboració del vi. Fou també el moment decisiu de la decantació vers la producció de vins de qualitat amb l'aprovació el 1970 de l'*Estaduto de la Viña, el Vino y los Alcoholes* i la posada en marxa, de manera definitiva, de la DO Penedès el 1976. Alhora, les reformes legislatives del franquisme tardà en matèria cooperativa i les que es derivaren posteriorment del canvi de règim polític incidiren positivament en un moviment cooperatiu que començà a veure la fi del llarg túnel que hagué de travessar durant el règim franquista.

EL MARC LEGAL

La «Ley General de Cooperativas» aprovada el desembre de 1974 suposà el començament d'una nova etapa per al cooperativisme agrari català i penedesenc. La vella definició «*sin ánimo de lucro*» aplicada a les cooperatives es feia desaparèixer i també s'eliminava la capacitat de fiscalització que el règim havia mantingut fins llavors en l'elecció dels càrrecs directius

11. Vegeu els treballs de Barciela i Naredo a R. GARRABOU, C. BARCIELA i J. I. JIMÉNEZ BLANCO, *Historia agraria de la España contemporánea*, vol. III, *El fin de la agricultura tradicional*, Barcelona, Crítica, 1986; també M. MOLINA, «Cambios estructurales en el sector agrario español: 1955-1987», A. GIL i A. MORALES, *Medio siglo de cambios agrarios en España*, Alacant, Institut de Cultura «Juan Gil Albert-Diputació d'Alacant, 1993, 31-64; J. M. NAREDO, *La evolución de la agricultura en España*, Granada, Universidad de Granada, 1996, 115 i següents, i 303-411; i A. CARRERAS i X. TAFUNELL, *Historia Económica de la España contemporánea*, Barcelona, Crítica, 2004, 354-359. Per al cas de Catalunya destaquem alguns treballs de síntesi com els de L. BENELBAS, *Economía agrària de Catalunya*, Barcelona, Ketres, 1989; «La revolució tecnològica 1955-1984», J. NADAL, J. MALUQUER DE MOTES, C. SUDRIÀ i F. CABANA (dirs.), *Història Econòmica de la Catalunya Contemporània*, vol. V, S. XX. *Població, agricultura i energia*, Barcelona, Enciclopèdia Catalana, 1989; i R. MAJORAL, «La agricultura catalana del período autárquico al Mercado Común Europeo», Gil i MORALES, *Medio siglo de...*

12. T. UNWIN, *El vino y la viña. Geografía histórica de la viticultura y el comercio del vino*, Barcelona, Tusquets editores, 2001.

13. Sobre els fenòmens que caracteritzaren la nova etapa, a banda del que exposarem tot seguit, es pot consultar el treball d'A. SAUMELL, R. ARNABAT i J. ROMEU, *Estació de Viticultura i Enologia de Vilafranca del Penedès 1902-2003. Cent anys d'història*, Vilafranca del Penedès, Institut Català de la Vinya i el Vi, 2004; també cal veure els treballs de Soler, Nadal i Valls a COLOME (coord.), *De l'Aiguardent...*

i administratius dels sindicats. Alhora, la nova llei establí la possibilitat que alguns socis (els més antics o els més poderosos econòmicament) poguessin tenir més vots que la resta de socis.<sup>14</sup> Malgrat que alguns autors han definit aquesta llei de clarament insuficient,<sup>15</sup> d'altres han destacat els seus aspectes positius.<sup>16</sup> Amb tot, el posterior canvi de règim reorientà de nou la legislació cooperativa. El juny de 1977 s'aprovaren dos Reials Decrets mitjançant els quals es creava una Dirección General de Cooperativas y Empresas Comunitarias, adscrita al Ministeri de Treball. D'aquesta manera, les cooperatives foren desvinculades de l'Organización Sindical Española (OSE) i passaren a dependre de la nova Dirección acabada de crear. L'any següent, en plena fase de desballestament de l'OSE, les UTECOS<sup>17</sup> foren refundades, però ara únicament amb funcions administratives. Els sindicats, per poder fer operacions econòmiques s'havien d'agrupar en cooperatives de segon grau.<sup>18</sup> El nou marc constitucional i autonòmic recollí la nova línia cooperativista que volien impulsar els poders públics. L'octubre de 1978 es creà el Consell Assessor de la Cooperació, organisme consultiu del Departament de Treball de la Generalitat provisional. Mesos més tard, i de resultes de l'aprovació de l'Estatut d'Autonomia, la política cooperativa passava a ser una competència plena de la Generalitat. A conseqüència d'aquest fet, el 17 de desembre de 1980 es creava la Direcció General de Cooperatives, a la qual seguiria l'aprovació de la Llei de Cooperatives de Catalunya per part del Parlament català el març de 1983.<sup>19</sup>

En aquest context, el desembre de 1981 es féu a Vilafranca del Penedès l'assemblea constituent de la Federació de Cooperatives Agràries de Catalunya. La iniciativa la impulsaven les nou cooperatives agràries més importants, entre les quals hi havia la penedesenca COVIDES.<sup>20</sup> Aquest organisme unitari del cooperativisme agrari català fou estructurat territorialment i sectorial i el 1982 fou elegida la primera direcció que tingué com a president Antoni Casanovas Brugal en representació de COVIDES. S'estava reconfigurant un moviment cooperatiu agrari de caire democràtic i d'àmbit català 40 anys després de l'ensulsiada, com venien reivindicant alguns dels cooperativistes. Però les dificultats no trigarien a sorgir ja que la recuperació del pols cooperatiu coincidia amb l'inici d'una etapa de grans reptes productius (la necessitat de

14. MAYAYO, *De pagesos a ciutadans...*, 186.

15. A. PÉREZ BARÓ, *Història de les cooperatives a Catalunya*, Barcelona, Crítica, 1989, 165.

16. A. Gavalda diu que: «Era, en definitiva, una llei que clarificava, en la mesura que ho permetia, la Llei del 1942, ja que acceptava per primera vegada els principis de l'Aliança Cooperativa Internacional (ACI), i l'articulat permetia de fer funcionar força bé les cooperatives.» GAVALDA, *L'associacionisme agrari...*, II, 320.

17. Unions Territoriales de Cooperativas, organismes heretats del franquisme de caràcter provincial nomenats directament pel Govern. Més detalls a PÉREZ BARÓ, *Història de les cooperatives...*

18. MAYAYO, *De pagesos a ciutadans...*, 187.

19. Altres territoris feren el mateix: Euskadi, el 1982 i Andalusia i el País Valencià, el 1985. La llei de cooperatives estatal fou aprovada el 1987. GAVALDA, *L'associacionisme agrari...*, II, 322.

20. Per a més detalls vegeu MAYAYO, *De pagesos a ciutadans...*, 187-188.

renovar a fons els sistemes de treball i producció), comercials (la creixent competència en els mercats dels vins de qualitat) i burocràtics (la incorporació del país a la CEE). Alhora, s'estava enregistrant una davallada de les activitats agràries a la comarca caracteritzada per la pèrdua de l'hegemonia vitivinícola de la província de Barcelona en benefici de la de Tarragona<sup>21</sup> i una reculada significativa del conjunt d'efectius agraris de la contrada (entre 1960 i 1981 es reduïren en un 52%).

#### EL MARC ECONÒMIC

Els anys setanta foren també l'època del tancament massiu dels cellers pagesos i del gran impuls de la venda directa de raïm als cavistes, per dos motius: l'estratègia dels anomenats «preus polítics»<sup>22</sup> i el fet que les noves exigències de qualitat impedièren una modernització eficient dels cellers pagesos. Alhora, cal remarcar que s'estava en plena fase de reorganització productiva de la comarca que comportava, entre d'altres aspectes, una pèrdua progressiva d'importància del sector primari en benefici de la indústria i dels serveis, un important increment de l'agricultura a temps parcial i una forta desaparició de les petites explotacions.<sup>23</sup> Finalment, els anys setanta foren també el moment del salt endavant de la indústria del cava, fenomen que continuaria durant els anys vuitanta i noranta relacionat amb la creixent importància dels mercats d'exportació, la incorporació del país a la CEE i la configuració d'un marc legislatiu propi: la creació de la DO Cava.<sup>24</sup> Tot plegat suposà, en síntesi, la coincidència en el temps de l'expansió del cooperativisme i la necessitat dels viticultors d'adaptar-se a noves situacions econòmiques, tecnològiques i socials més complexes.

Les dècades de 1970 i 1980 foren, doncs, la fase inicial d'un procés que dura fins l'actualitat i que, pel que fa a les cooperatives, ha implicat la realització d'un gran esforç destinat a incorporar les noves tecnologies de vinificació, la reorientació de les seves estratègies empresarials (enfocar la

21. R. SOLER, «De magatzems a cellers. Recuperació de la producció i transformacions empresarials al Penedès, 1940-2000», COLOMÉ (coord.), *De l'Aiguardent...*, 188-189, destaca que el 1965 la producció dels vins del Penedès representava el 30,9% del total català i el 1970 ja només era del 20,3%.

22. Concepte encunyat des del propi sector elaborador per definir una política basada en pagar als seus proveïdors directes de raïm uns preus lleugerament per sobre dels de mercat per assegurar així un proveïment fix anual i alhora aconseguir un control del mercat de la matèria primera per a l'elaboració dels vins i caves.

23. SAUMELL, «El cooperativisme vitivinícola al Penedès durant el segle XX...»; J. NOVELLA, *L'economia de l'Alt Penedès. Anàlisi i propostes d'actuació econòmica*, Vilafranca, Caixa Penedès, 1988; R. ARRIBAS, E. BERTRAN i M. CUXART, *L'Alt Penedès. Una comarca dinàmica als confins metropolitans*, Barcelona, Caixa d'Estalvis de Catalunya, 1991.

24. Sobre la trajectòria de tots aquests processos, COLOMÉ (coord.), *De l'Aiguardent...*, sobretot els capítols de Valls, Nadal, Soler i Saumell; també a SAUMELL, ARNABAT i ROMEU, *Estació de Viticultura...*



producció cap a vins de qualitat, modernitzar els sistemes administratius i de gestió, aplicació de la informàtica i de la robòtica als processos productius, etc.) i el replantejament de la política de comercialització dels vins mitjançant la potenciació de l'exportació i de les línies de producte acabat. Finalment, i relacionat amb tot l'anterior, han hagut d'impulsar noves línies d'actuació vers la captació de recursos financers (interns i externs) i efectius socials.

*Les noves orientacions del moviment cooperatiu durant la industrialització de l'agricultura*

Segons Amat,<sup>25</sup> la situació patrimonial, financera i econòmica de les cooperatives agràries catalanes és més feble que la de les empreses agràries espanyoles no cooperatives. Per intentar resoldre el problema apunta algunes línies a seguir: incrementar el nombre de socis, augmentar els volums de facturació i producció, fer noves inversions, assolir una bona capacitat de capitalització i obtenir un mínim de beneficis en funció del capital invertit.

Pel que fa al cooperativisme vitivinícol penedesenc podem esbrinar què ha passat durant aquests darrers anys en referència als esforços inversors, la captació de recursos financers i la incorporació de nous efectius socioprofessionals. En aquest punt, convé recordar que un dels defectes més importants del cooperativisme agrari català consisteix en el fet que moltes cooperatives mantenen uns fons de reserva molt restringits, en repartir pràcticament la totalitat dels ingressos obtinguts amb els vendes una vegada descomptades les despeses. Les dades de què disposem fins ara indiquen que els cellers cooperatius penedesencs han seguit aquesta política, però sense arribar a produir en tots els casos una situació de descapitalització, com Amat ha denunciat pe al conjunt de les cooperatives agràries catalanes.<sup>26</sup>

De fet, els cellers cooperatius difícilment poden seguir una altra mena de política ja que retenir uns percentatges més grans del valor total de les vendes faria disminuir els preus reals de la liquidació de la verema dels socis i aquesta circumstància reforçaria el greuge comparatiu que ja existeix quan es constata que a la zona regeixen cada any com a mínim tres nivells de preus per a la verema: el que paguen els cavistes als proveïdors directes, el de les cooperatives i els dels comerciants privats que actuen a voltes de «testaferros» dels grans elaboradors del sector. Una hipotètica caiguda continuada del preu del quilo de raïm de les cooperatives per sota del que paguen els comerciants privats podria suposar el principi de la fi del mateix cooperativisme a la zona.

Malgrat això, el problema que suposa mantenir un nivell alt d'inversions en noves tecnologies i pagar un preu mínimament viable als socis per les

25. O. AMAT, *Anàlisi dels factors d'èxit del cooperativisme agrari a Catalunya*, Barcelona, Generalitat de Catalunya, 1991.

26. Aquesta i d'altres informacions apareixeran en l'estudi més ampli del qual forma part el present treball.

seves collites ha acabat durant els darrers anys afegint noves dificultats pel que fa al funcionament intern, social i econòmic, de les cooperatives. Les entitats que configuren el grup dels cellers cooperatius més potents de la contrada entre els quals destaquen CEVIPE i COVIDES, són ben representatives de l'alt ritme d'inversions efectuat i de la dinàmica socioeconòmica que ha caracteritzat aquest tipus d'empreses durant els darrers anys.

#### EL CAS DE COVIDES

Aquest cas ens obliga a resseguir amb un cert detall la seva trajectòria històrica ja que es tracta de la primera experiència cooperativa penedesenca que va pretendre transcendir el marc estrictament local. Fins llavors, els diferents cellers cooperatius existents, tot i tenir socis de fora del municipi on tenien les seves instal·lacions, havien gaudit d'una implantació territorial i productiva força limitada. En canvi, COVIDES es funda el 1964 amb vocació de ser una cooperativa no d'àmbit local sinó comarcal. El projecte, tant per la seva grandària com per tot un seguit de problemes estructurals característics del món vitivinícola i de la conjuntura política del període, suportà des del començament grans dificultats per tirar endavant. En aquest sentit, s'ha de remarcar l'efecte negatiu que va tenir el fracàs d'una experiència prèvia d'associació, en despertar les suspicàcies de bona part del món rural penedesenc. El 1954 s'havia constituït COCOVIPA (Cooperativa de Cosecheros de Vinos del Panadés), una entitat que sorgí amb pretensions exclusivistes de caire socioeconòmic (només s'admetien com a socis aquells que tinguessin, com a mínim, 25 hectàrees de vinya i una producció anual de 400 hectolitres de vi). Per la composició social es tractava d'una entitat netament classista, la qual cosa li restava capacitat d'implantació en l'univers vitivinícola de la contrada. Per aquest motiu COCOVIPA no podia ser la gran cooperativa que necessitava el Penedès. D'altra banda, l'entitat tenia greus mancances internes que en pocs anys incidiren en la inviabilitat del projecte. Entre altres coses, els socis no estaven obligats a portar tota la collita a la cooperativa, amb la qual cosa sovint lliuraven únicament els raïms més dolents. Tot plegat suposà el fracàs d'aquesta temptativa associativa a començaments de la dècada de 1960. Però una part dels seus protagonistes assumiren la necessitat de donar una nova orientació a la seva idea de constituir una gran cooperativa comarcal. A inicis de 1963 es posà en marxa un procés de templeig que s'allargà tot un any i que culminà el gener de 1964 amb la fundació de COVIDES. El projecte gaudia del suport institucional de tot l'aparell sindical oficial d'aleshores: la Cámara Agraria Provincial, les Hermandades i altres estaments de l'OSE com la Delegación Comarcal de Sindicatos. Prèviament a la fundació de l'entitat es féu una campanya divulgativa per tot l'Alt Penedès mitjançant la qual, i seguint la filosofia de crear una macrocooperativa d'àmbit comarcal, s'arribà a plantejar de manera ben poc realista la construcció de vint-i-un cellers estratègicament distribuïts

per tota la geografia comarcal. Alhora, s'apuntaven altres objectius més asenyats com ara l'elaboració conjunta dels vins dels socis sota una direcció tecnicoenològica adient, la venda conjunta de les collites i una posterior fase de llançament de productes embotellats de la cooperativa.

En el manifest inicial dirigit «a los viticultores del Penedès» s'hi pot observar el paper que el sindicalisme oficial exercia en tot l'afer ja que anava signat pels presidents de les Hermandades Sindicales de Labradores y Ganaderos de tots els pobles de l'Alt Penedès. Alhora, s'apostava per la creació d'una entitat on hi podrien ingressar tots els viticultors de la comarca independentment de la seva categoria socioeconòmica i s'apuntava la possibilitat de posar en marxa uns mecanismes institucionals i representatius que garantissin la plena igualtat de drets de tots els associats.<sup>27</sup> També es preveia la confecció d'un projecte tècnic que defugia plantejaments excessivament optimistes com la idea originària de construir vint-i-un cellers. Ara es parlava de l'*establecimiento de las Bodegas de recepción necesarias situadas en todos los puntos de la comarca en donde se reúnan asociados suficientes.* Fou precisament responent a aquestes expectatives que COVIDES arrencà el 1964 amb l'edificació dels seus dos primers cellers de vinificació i emmagatzematge de Sant Sadurní d'Anoia i Sant Cugat Sesgarrigues. La ubicació geogràfica de les dues bodegues no era aleatòria sinó que responia a l'àmbit territorial on la crida dels fundadors havia tingut més èxit. La llista dels primers candidats a socis, recollida també a l'esmentat manifest, reflecteix que les primeres adhesions es produïren als municipis d'Avinyonet, Olèrdola, el Pla del Penedès, Sant Cugat Sesgarrigues, Sant Sadurní d'Anoia, Subirats i Torrelavit.

Una vegada enllestida l'etapa de tempteig, el 19 de gener de 1964 es procedí a la fundació oficial de la cooperativa que engegava amb 703 socis inscrits, una producció estimada de 150.000 hectolitres i un marc estatutari que reflectia l'interès per tirar endavant una entitat amb aspiracions d'incidir socialment, productivament i econòmicament a tot l'Alt Penedès. Per aquest motiu s'apostava per convidar a formar-ne part a tots els viticultors de la zona, independentment de la seva capacitat de producció i per adoptar l'estratègia d'exigir el lliurament íntegre de les collites dels socis.

El seguiment de l'evolució experimentada per aquesta cooperativa entre 1966 i 2001 pel que fa a la captació d'efectius socials i al potencial productiu dona com a resultat que COVIDES és actualment la cooperativa de primer grau més gran existent en el sector vinícola de Catalunya. Entre 1966 i 1968 la seva massa social restà per sota dels 700 membres. El 1969 se superà per primer cop aquesta xifra i tot seguit s'estancà fins el 1990 amb una mitjana anual de 705 socis. A començaments dels anys noranta, finalment, se superaven àmpliament els 800 socis de resultes d'una nova política endegada pel consell rector, encaminada a captar nous efectius socials per

27. La traducció pràctica d'aquest punt s'assolí quan s'elaboraren els primers estatuts on es dividí la massa social en tres categories (els colliters grans, els mitjans i els petits) que tindrien cadascuna d'elles tres representants a la junta rectora.

a contrarestar els efectes provocats per la reculada de les activitats agràries i l'envelliment creixent del col·lectiu pagès.

Quant a l'evolució del potencial productiu, cal destacar que durant els anys de l'arrencada (1966-1970) entraren als cellers de la cooperativa una mitjana anual de 17.805.452 quilos de raïm i que en els anys setanta s'arribaren als 20.528.167 quilos de mitjana. La dècada següent enregistrà un estancament productiu al voltant dels 22.060.210 quilos anuals i durant els anys noranta, esperonat per les expectatives productives i comercials i per les noves altes socials, la mitjana anual s'incrementà fins els 28.211.486 quilos.

Paral·lelament al procés de consolidació social i productiva, COVIDES ha desenvolupat un pla d'actuació encaminat a ampliar i modernitzar les seves instal·lacions. A partir dels anys vuitanta el programa d'inversions va adquirir especial rellevància i va contribuir a mantenir l'entitat en un lloc privilegiat pel que fa al conjunt del cooperativisme vitivinícola català. Així, el 1985 s'iniciaren les reformes per vinificar amb el mètode de fermentació controlada a fi i efecte d'augmentar la qualitat dels vins i el seu valor comercial. Una de les fites principals d'aquest procés de millores i ampliacions fou la construcció i equipament del tercer celler a la Bleda (Sant Martí Sarroca) el 1990. Aquesta nova instal·lació suposà una aposta ferma de l'entitat pel que fa a la incorporació de tecnologies de vinificació de darrera generació i també un reforçament social i productiu de l'entitat, ja que el nou celler propicià la captació de més socis i un augment global de la capacitat productiva (i, per tant, de la capacitat d'incidència en la dinàmica productiva i comercial dels vins del Penedès) per part de COVIDES. Durant els anys noranta les inversions van continuar a un ritme accelerat. El 1991 es construí una cava nova i un magatzem climatitzat a Sant Sadurní. Els anys 1992 i 1993 es restauraren les oficines de la seu central a Vilafranca. Entre els anys 1994 i 1996 s'equiparen els tres cellers (la Bleda, Sant Sadurní i Sant Cugat) amb plantes depuradores d'aigües residuals. Els anys 1995 i 1996 s'efectuà una important renovació dels equips de premsat als cellers de Sant Sadurní i Sant Cugat amb la instal·lació de premses pneumàtiques. Seguidament, durant els anys 1998 i 1999 es van millorar diverses naus amb la incorporació de tancs d'acer inoxidable i altres equipaments, i entre els anys 2000 i 2002 es van efectuar inversions en el camp de la informàtica aplicada a la gestió, es van modernitzar i automatitzar els mètodes de descàrrega de la verema i també es van incorporar sistemes de robotització aplicats a la planta embotelladora.

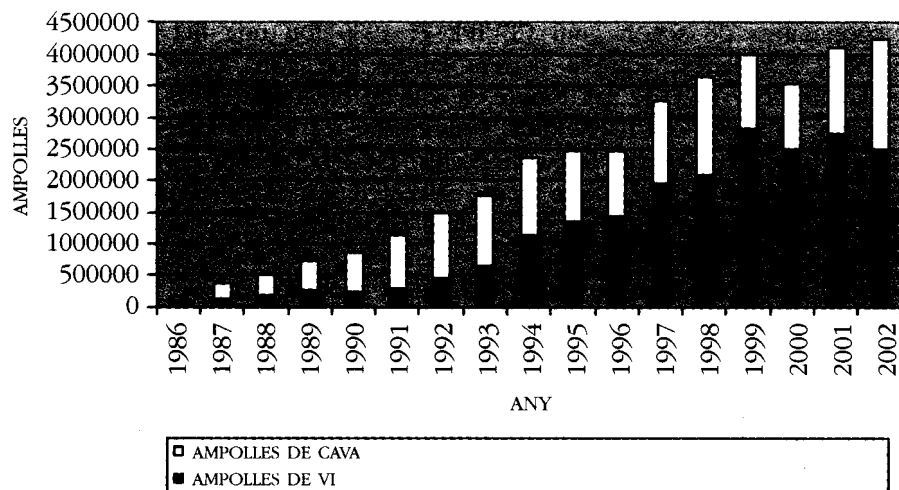
El finançament de totes aquestes inversions es va afrontar en primer lloc amb el propi creixement de l'entitat. En els darrers 15 anys, COVIDES va passar dels 670 milions de pessetes de facturació de l'any 1987 als 3.000 milions de l'any 2000. Però en aquest àmbit s'ha de destacar també el paper jugat per les aportacions socials, els crèdits bancaris, les subvencions obtingudes de les administracions públiques catalanes, espanyoles i europees i el suport financer assolit gràcies a la potenciació de la secció de caixa que durant els darrers exercicis ha mantingut uns dipòsits que oscil·len al voltant dels 1.600 milions de pessetes.

Un dels aspectes més remarcables de l'entitat és la política comercial desplegada durant els darrers anys. COVIDES, com qualsevol altra cooperativa vitivinícola catalana comercialitza la major part dels seus vins a l'engròs. Per aquest motiu i pel volum de producció de l'entitat, la seva incorporació a la cooperativa de segon grau CEVIPE el 1986 fou una fita important que contribuï a relançar aquesta darrera entitat que s'anà consolidant a partir de llavors com una de les empreses vitivinícoles més grans de Catalunya. A banda, el 1986 COVIDES inicià l'embotellat de vins i caves però sempre dintre d'unes expectatives força modestes. De fet, l'aposta per treure al mercat un producte acabat, com també succeí a les altres cooperatives de la zona que ho havien intentat, es produïa tardanament i en una aclaparadora inferioritat de condicions enfront dels elaboradors privats que controlen el mercat. En la problemàtica específica de la incorporació de COVIDES a la producció i venda d'embotellats hi jugaren factors polítics que contribuïren a destorbar una hipotètica implantació comercial més ràpida i més sòlida de l'entitat. Quan als anys vuitanta Josep Maria Raventós Blanch se separà de Codorniu, intentà liderar un projecte empresarial en el qual es pretenia agrupar entitats com González Byass, Cointreau, Giró i COVIDES, a fi i efecte d'adquirir les caves expropiades a Rumasa pel Govern del PSOE. Finalment, però, l'operació es tancà a favor del grup Freixenet. És en aquest punt quan convé plantejar-se què hauria passat si el projecte de Raventós hagués tirat endavant, o dit d'una altra manera, què hauria passat si COVIDES juntament amb els seus associats hagués entrat al mercat dels embotellats uns quants anys abans del que finalment ho ha fet i a través de marques ja consolidades com Castellblanch, Segura Viudas, Canals & Nubiola o Conde de Caralt. El fracàs d'aquesta temptativa juntament amb el desenvolupament de la pròpia política interna de la cooperativa ha suposat que fins la collita 1991 no es pogués sobrepassar el milió d'ampolles posades al mercat. Actualment COVIDES comercialitza a través de diverses marques quelcom més de quatre milions d'ampolles anuals, de les quals el 40% del cava i el 12% dels vins tranquils van a l'exportació amb destinació a vint països europeus, americans i asiàtics.<sup>28</sup>

Tot i que els hectolitres embotellats representen un percentatge minoritari de les vendes totals de la cooperativa (quadre 2), han generat, sobretot durant els darrers anys, una part significativa dels ingressos anuals de l'entitat (quadre 3). Durant la fase d'arrencada (anys 1987-1990) el valor mitjà anual de les vendes d'embotellats se situà en el 13,3% respecte del valor total de vendes de vi de l'empresa. Aquest percentatge, en canvi, ha arribat fins el 31,62% durant els anys noranta i s'ha situat en l'exercici 2002 en el 43,01%.

28. Dades de la pròpia empresa per a l'exercici 2000-2001 i *Memòria exercici'02*.

GRÀFIC 1  
Vendes de vi i cava embotellat de COVIDES 1986-2002



Font: elaboració pròpia a partir de fonts directes de COVIDES.

QUADRE 2  
Distribució percentual de les vendes anuals de vi de COVIDES

Any	bl embotellats (1)	bl a doll (2)	Total bl anuals (3)	% (1) respecte de (3)
1990	4.694	171.581	176.275	2,6
1991	6.265	233.187	239.443	2,6
1992	7.675	251.246	258.921	2,9
1993	8.303	264.264	272.567	3,04
1994	9.031	227.417	236.448	3,8
1995	8.412	213.443	221.855	3,7
1996	7.914	268.895	276.809	2,8
1997	9.733	206.798	216.531	4,4
1998	11.431	170.757	182.188	6,2
1999	8.733	234.829	243.562	3,5
2000	7.868	209.388	217.256	3,6
2001	10.279	168.502	178.781	5,7
2002	12.991	230.854	243.845	5,3

Font: elaboració a partir de fonts directes de COVIDES.

## QUADRE 3

Relació percentual entre el valor total anual de les vendes de vi i el valor de les vendes dels vins i caves embotellats per COVIDES (1987-2002)

Any	total vendes (1)	total embotellats (2)	% de (2) respecte a (1)
1987	772	0,085	0,01
1988	1.049	115	10,9
1989	844	168	19,9
1990	995	227	22,7
1991	968	280	28,9
1992	1.054	356	33,7
1993	1.357	399	29,4
1994	1.709	520	30,3
1995	1.988	546	27,4
1996	2.083	526	25,2
1997	1.947	730	37,4
1998	2.235	780	34,9
1999	2.858	985	34,4
2000	2.583	894	34,6
2001	2.283	980	42,9
2002	2.402	1.033	43,01

Font: elaboració pròpia a partir de fonts directes subministrades per COVIDES. Les quantitats estan expressades en milions de pessetes.

La importància que COVIDES té en l'àmbit de les indústries vinícoles catalanes fa que segons dades de 1999 ocupi el vuitè lloc quant a volum de facturació amb 2.106 milions de pessetes anuals. Per sobre s'hi situa en primer lloc el grup Freixenet amb 50.612 milions, seguit del grup Codorniu amb 25.429 milions, Miguel Torres SA amb una facturació anual de 15.724 milions, CEVIPE amb 4.262, Chandon SA amb 3.400, Marquès de Monistrol també amb 3.400 i Juvé & Camps amb 2.729 milions.<sup>29</sup>

Malgrat la constatació d'aquest potencial empresarial, però, la trajectòria de l'entitat durant els darrers anys mostra que segueixen existint un seguit de problemes de difícil solució dels quals depèn la viabilitat de la cooperativa. En primer lloc, s'haurà de trobar la manera d'impulsar les vendes de productes embotellats. Les dades disponibles (quadre 3) ens indiquen que les vendes de producte acabat durant els anys noranta han suposat un 31,6% del valor total de les vendes anuals però també que representaven una part molt minoritària de la producció de cada any. Tot sembla apuntar que, per tant, la major part de cada collita es venia a l'engròs mentre que una tercera part dels ingressos provenien de les vendes de vins i caves embotellats

29. *La indústria agroalimentària a Catalunya*, Barcelona, Generalitat de Catalunya-DARP, 1998.

i, en síntesi, que la major part de la collita sortia al mercat en condicions molt poc favorables als interessos de la empresa.

En altres paraules, la contrastació de les dades dels quadres 2 i 3 ens mostra l'excessiu desequilibri que existeix entre el volum de vi que es ven en forma de producte acabat i el que es comercialitza a l'engròs, amb la qual cosa la cooperativa deixa d'ingressar una quantitat de valor afegit molt considerable. Per aquest motiu també es dona una forta dependència comercial respecte del sector elaborador, especialment dels cavistes i més concretament del líder del sector, Freixenet, el major comprador de vi de la cooperativa.<sup>30</sup>

En segon lloc, caldrà trobar una sortida al canvi generacional d'una massa social que presenta dos problemes de difícil solució: d'una banda l'envelliment i de l'altra la presència majoritària dins de la cooperativa de socis que tenen un potencial productiu baix i que, consegüentment, no viuen de l'activitat agrària. Com sabem, COVIDES adoptà des del principi una estructura social interna dividida en tres categories (grans colliters, mitjans i petits) que s'ha mantingut fins l'actualitat. Segons dades facilitades per la pròpia cooperativa, el 1977 els socis de l'anomenada primera secció (és a dir, els viticultors més petits) representaven el 75,1% del total de la massa social. L'any 2002 eren el 75,9%. D'altra banda, l'efecte suposadament positiu que tingueren les mesures adoptades durant els anys noranta per captar nous associats caldria contrastar-les amb una anàlisi més detallada d'aquests nous cooperativistes. Caldria veure si aquestes noves incorporacions han suposat una injecció qualitativa (o sigui si són viticultors a temps complet i plenament interessats en el bon funcionament de l'entitat) o si, al contrari, es tracta d'una injecció merament quantitativa basada en la incorporació de socis que no tenen com a prioritat el treball de la terra, com ara petits pagesos a temps parcial, viticultors propers a la jubilació, mestresses de casa titulars d'exploracions agràries, etc.

En tercer lloc, hi ha el repte que suposa el manteniment d'un elevat ritme d'inversions en noves tecnologies, ja que la indústria vitivinícola ho requereix d'una manera constant. Si es repeteixen balanços com el de l'any 2001 on es parla d'un 33% de despeses d'elaboració a carregar sobre el preu de les collites dels socis<sup>31</sup> i els preus de liquidació d'aquestes collites no s'incrementen suficientment, llavors l'empresa es pot trobar amb greus problemes tant a l'hora de continuar amb els programes d'inversions, com pel que fa a la captació de nous efectius socials.

En quart lloc, caldrà consolidar i ampliar les anomenades operacions amb tercers si es vol assolir una major projecció empresarial de la cooperativa. COVIDES inicià aquesta mena d'operacions durant la campanya 1998 quan s'adquiriren únicament 45.108 quilos de raïm a viticultors de fora de

30. Les operacions de venda a doll dels vins de la cooperativa s'efectuen a través de CEVIPE.

31. *Memòria exercici'02.*



la cooperativa. L'any 2000 es travessà per primer cop la barrera del milió de quilos i el 2001 s'arribà als 3.345.083. Es tracta encara d'un volum d'operacions modest que, fins i tot, requereix ser matisat ja que d'aquesta darrera quantitat únicament 1.156.973 quilos foren adquirits a viticultors no associats. La resta, 2.188.110 quilos, foren aportats per socis de cooperatives que ja no fan la vinificació.<sup>32</sup> La legislació vigent fins fa poc permetia a les cooperatives vitivinícoles comprar a altres fins a un 40% de la producció. Per tant, existeix encara un marge de maniobra prou ampli. Però l'aprovació de la nova llei de cooperatives de Catalunya el juny del 2002 ha suposat un nou aval per a la política d'operacions amb tercers. A partir d'ara les cooperatives podran fer operacions d'aquesta mena a una escala més gran sempre i quan es respectin els límits de caràcter estatutari, fiscal o sectorial que fixa la pròpia llei.<sup>33</sup>

#### EL CAS DE CEVIPE

El cas de la cooperativa CEVIPE (Centre Vinícola del Penedès) representa la posada en funcionament d'un model empresarial de més gran abast, que basa la seva estratègia en controlar unes quotes de producció i de mercat més àmplies a fi i efecte d'intentar contrarestar els efectes negatius que provoca sobre el preu de raïm i del vi l'excessiva concentració productiva i comercial que existeix al Penedès a mans dels elaboradors privats (comerciants de vins a l'engròs i elaboradors de cava).<sup>34</sup> L'entitat va néixer el 1981 com a conseqüència de la formalització d'un conveni intercooperatiu entre les cooperatives de Bellvei, Calafell i el Vendrell. Actualment engloba vint-i-dues cooperatives situades a la Regió del Cava. El potencial productiu i comercial de CEVIPE se situa al voltant del 35-40% del total dels vins de la DO Penedès i de la Regió del Cava, amb una producció anual que durant algunes de les darreres campanyes ha superat lleugerament els 100 milions

32. Totes aquestes dades ens han estat facilitades directament per COVIDES. Cal constatar que actualment aquesta mena d'operacions es fa a través de CEVIPE.

33. Vegeu sobretot els articles 4 i 127 del títol 1 de Projecte de llei de cooperatives de Catalunya al *Bulletí Oficial del Parlament de Catalunya*, 61-111.

34. Per aquest motiu parlem de l'existència d'un model cooperatiu específic (el de CEVIPE i les seves cooperatives associades entre les quals destaca COVIDES) que es diferencia d'un altre model representat pel Celler Cooperatiu de Vilafranca que desenvolupa una política productiva i comercial força diferent. El Celler Cooperatiu de Vilafranca és una entitat que no està associada a CEVIPE i que no intenta controlar una quota de mercat excessivament àmplia. La seva aposta per aconseguir una major viabilitat empresarial passa per l'actuació en solitari a l'hora d'assolir un alt nivell tècnic en els processos d'elaboració dels seus vins, la comercialització a l'engròs de la majoria de la seva producció i l'experiència pionera a la comarca, pel que fa al món cooperatiu, del llançament de línies de producte acabat (vins i caves embotellats) ja des dels anys 1970-1971. L'estudi més detallat d'aquests dos models i de la seva influència en la dinàmica vitivinícola penedesenca i en la del món cooperatiu el tenim en fase d'elaboració. Hi ha, però, una primera aproximació al tema a SAUMELL, «El cooperativisme vitivinícola al Penedès durant el segle XX...».

de quilos de raïm i un volum de facturació de 36 milions d'euros. Les seves plantes d'elaboració es troben al Baix Penedès (Bellvei) i a l'Alt Penedès (Sant Sadurní). En elles s'elaboren els vins flor d'una part de les cooperatives associades. Aquest fet té especial rellevància sobretot per a aquelles entitats més petites com Calafell o el Vendrell, que durant els darrers anys han deixat d'elaborar vins a les seves instal·lacions. CEVIPE agrupa unes 3.000 famílies que cultiven unes 12.000 hectàrees. La idea de fundar una cooperativa de segon grau començà a obrir-se camí a la campanya 1979-1980, quan una de les cooperatives del Baix Penedès (Sant Jaume dels Domenys) aplicà la tècnica d'elaboració dels vins amb temperatura controlada, sistema ja a bastament experimentat als altres països capdavanters de l'Europa vitivinícola però encara molt poc implantat a la zona del Penedès. La necessitat d'accedir amb més eficàcia a les noves tecnologies convidava, doncs, a posar en marxa entitats més potents per fer front als nous reptes productius i comercials. Començava llavors una etapa de transició que culminaria durant la campanya 1985-1986, moment en què la cooperativa CEVIPE es consolida definitivament estimulada per la incorporació de nous socis com COVIDES i per un important creixement del sector vitivinícola.

L'evolució social de l'entitat marca una trajectòria ascendent quant al nombre d'entitats agrupades, que únicament es trenca el 1994 amb l'ensulsiada del Celler Cooperatiu de Les Cabanyes i la retirada del de la Bisbal del Penedès, que romangué dins de CEVIPE una sola campanya. Alhora, s'observa una implantació territorial que ha tendit a transcendir els límits del Penedès tot incorporant altres cooperatives de les comarques veïnes (quadre 4).

QUADRE 4  
Expansió territorial de CEVIPE

<i>Entitat</i>	<i>Any d'incorporació</i>	<i>Comarca</i>
Soc. Coop. A. Catalana i S. C. de R. Ltda. de Bellvei	1980	Baix Penedès
Coop. Agrícola del Vendrell, SCCL	1980	Baix Penedès
Coop. Agrícola de Calafell, SCCL	1982	Baix Penedès
Coop. Agrícola i C. A. de Llorenç, SCCL	1984	Baix Penedès
Soc. Coop. Res. Ltda. d'Albinyana, SCCL	1984	Baix Penedès
Coop. Vinícola del Penedès COVIDES	1986	Alt Penedès
Celler Coop. de la Granada del Penedès, SCCL	1986	Alt Penedès
Celler Coop. de Moja, SCCL	1986	Alt Penedès
Celler de Viticultors de Vilanova i la Geltrú, SAT	1987	Garraf
Coop. de Viticultors de Solivella, SCCL	1988	C. de Barberà
Coop. Agrícola de Pira, SCCL	1988	C. de Barberà
Coop. Agrícola de Rocafort de Queralt, SCCL	1988	C. de Barberà
Coop. Agrícola de Barberà de la Conca, SCCL	1989	C. de Barberà
Coop. Agrícola i C. A. de Vila-rodona, SCCL	1989	Alt Camp
Coop. Agrícola i C. A. de l'Espluga, SCCL	1989	C. de Barberà

<i>Entitat</i>	<i>Any d'incorporació</i>	<i>Comarca</i>
Celler Coop. de les Cabanyes, SCCL	1990*	Alt Penedès
Coop. Agrària i C. A. de St. Jaume dels Domenys, SCCL	1992	Baix Penedès
Coop. Agrícola i S. C. de la Bisbal del Penedès	1992*	Baix Penedès
Coop. Agrícola i C. R. de l'Arboç del Penedès, SCCL	1995	Baix Penedès
Coop. Agrícola de Sant Isidre, SCCL, de la Secuita	1995	Alt Camp
Coop. Agrícola i C. A. de Blancafort, SCCL	1998	C. De Barberà
Coop. Agrícola de la Nou de Gaià, SCCL	2000	Tarragonès
SCCL del Camp de Vinaixa	2000	Les Garrigues
Coop. Agrovitícola de Vimbodí, SCCL	2000	C. De Barberà

Font: elaboració a partir de fons originals de CEVIPE.

\* Són baixa el 1994.

Pel que fa a l'expansió social de l'entitat, recordem que el 1985 agrupava el 8,7% de les explotacions agràries del Penedès i el 4,4% de la producció de vi de la DO Penedès i que actualment, segons dades de la campanya 2000-2001, agrupa el 61,5% de les explotacions agràries de la zona i concentra el 37,4% dels vins que es comercialitzen amb la DO Penedès (quadre 5).

#### QUADRE 5

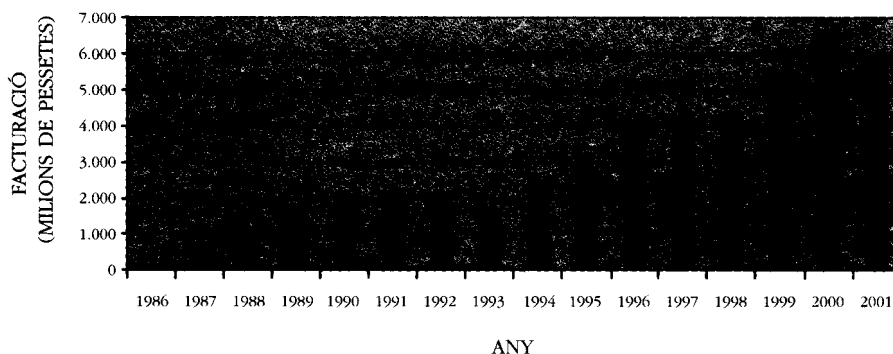
Evolució de CEVIPE respecte del conjunt de la DO Penedès (1985-2001)

<i>Explotacions agrícoles</i>	<i>1985</i>	<i>2000-2001</i>
Total del Penedès (1)	5.918	5.689
Total socis de CEVIPE (2)	519	3.501
% de (2) respecte a (1)	8,7	61,5
<i>Producció de vi</i>		
Total hl DO Penedès (1)	1.555.000	1.929.443
Total hl de CEVIPE (2)	68.730	722.099
% de (2) respecte a (1)	4,4	37,4

Font: elaboració a partir de CEVIPE; NOVELLA, *L'economia de l'Alt Penedès...*, i ARRIAS, BERTRAN i CUXART, *L'Alt Penedès...* El total d'explotacions agràries de 1985 correspon únicament a les tres demarcacions del Penedès històric (Alt, Baix i Garraf) i es refereix a l'any 1982. Les explotacions agràries del 2000-2001 són ja les del conjunt de la DO Penedès.

La consolidació del projecte empresarial també es pot il·lustrar amb altres dades. El volum anual de facturació va passar de poc més de 108 milions de pessetes el 1986 a més de 1.000 milions el 1988. Només dos anys més tard se superaren els 2.000 i el 1995 s'acostava ja als 3.000. Posteriorment, el 1997 se superaren per primer cop els 4.000 milions de facturació i l'any 2000 s'arribà fins els 6.600 (gràfic 2).

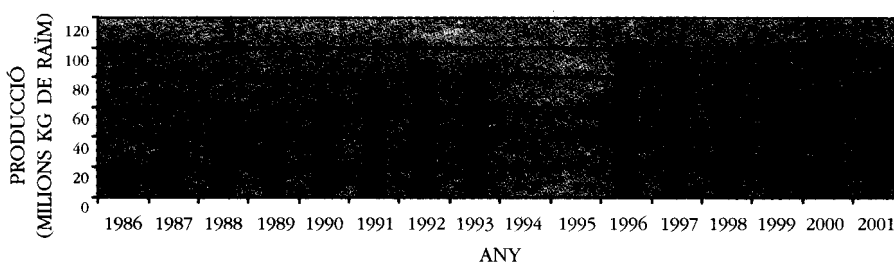
GRÀFIC 2  
Evolució del volum de facturació de CEVIPE (1986-2001)



Font: elaboració pròpia.

La producció també ha experimentat un fort increment. El 1989 se superaren per primer cop els 50 milions de quilos de raïm, el 1996 se sobrepassaren els 100 milions i a partir d'aquest any la producció es va estabilitzar al voltant dels 95 milions de quilos anuals. Si prenem com a referència aquesta darrera dada i la comparem amb la del primer any (1986) podrem observar que, durant aquest interval de temps, CEVIPE ha tingut un creixement del 470% (gràfic 3).

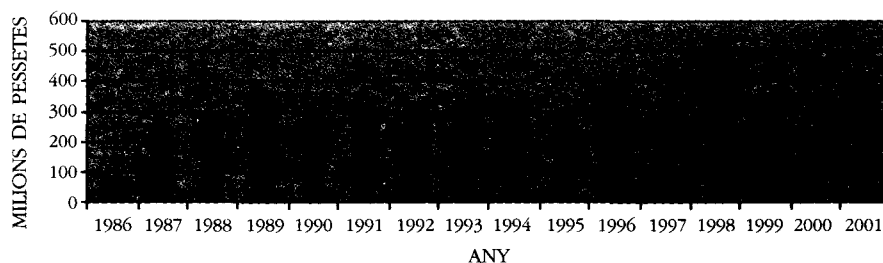
GRÀFIC 3  
Evolució del volum de producció de CEVIPE (1986-2001)



Font: elaboració pròpia.

Al seu torn, l'evolució de la situació patrimonial de l'entitat també ha estat molt eloqüent. El 1986 l'immobilitzat material era de 80.733.939 milions de pessetes i el 2001 de 413.137.142 milions. Tot plegat està relacionat amb una de les principals estratègies aplicada per l'empresa: equipar les seves instal·lacions amb tecnologia de darrera generació, tant pel que fa als processos d'elaboració dels vins com pel que es refereix als laboratoris enològics que són dels més avançats del Penedès (gràfic 4).

GRÀFIC 4  
Evolució de l'immobilitzat material de CEVIPE (1986-2001)



Font: elaboració pròpia.

Quant al potencial comercial, cal destacar que CEVIPE superà per primer cop els 500.000 hectolitres posats al mercat el 1991, fet que representava el 32% de tota la producció de la DO Penedès. Posteriorment, el 1996, s'acostava ja als 700.000 hectolitres i ultrapassava el 35% de la producció de la DO, percentatge que seria superat el 1998 quan les vendes de CEVIPE foren el 39,1% del total de la producció de la zona (quadre 6).

QUADRE 6  
Importància comercial de CEVIPE. Vendes de vins en hl (1985-2000)

Any	Mercat interior	Exportació	Total	% sobre producció DO
1985	110		110	7,08
1986	150		150	9,8
1987	288		288	17,09
1988	309		309	17,8
1989	377		377	22,04
1990	387		387	23
1991	571		571	32,4
1992	560		560	32,5
1993	568		568	36,6
1994	315	146	461	35,2
1995	403	80	483	32,8
1996	563	123	686	35,1
1997	520	223	743	38,4
1998	590	48	637	39,1
1999	656	58	714	35,9
2000	540	111	651	33,7

Font: elaboració pròpia a partir de fonts originals de CEVIPE i ARRIBAS, BERTRAN i CUXART, *L'Alt Penedès...*. Les quantitats estan expressades en milers d'hectolitres.

Pel que fa únicament a les exportacions, fou el 1985 quan CEVIPE començà a donar-se a conèixer als mercats europeus. Però no s'iniciaren les operacions comercials fins el 1987. Aquest fet resultaria cabdal pocs anys després, sobretot a partir de 1990, quan la saturació del mercat dels vins a la zona del Penedès i al conjunt de la Regió del Cava esperonà les exportacions de CEVIPE a gran escala. De resultes d'aquest fet, el 1991, el 65% de la seva producció anà a l'estranger. Actualment, el percentatge de les exportacions s'ha normalitzat al voltant del 20-30% del total dels vins de qualitat que produeixen el conjunt de les cooperatives que pertanyen al grup.

Tot plegat ha contribuït a situar aquesta cooperativa en un lloc destacat entre les empreses vitivinícoles de Catalunya. El 1998 CEVIPE ocupava el quart lloc en el rànquing d'indústries vinícoles de Catalunya (el primer dins del sector vinícola cooperatiu) i el número quaranta-quatre pel que fa a l'àmbit espanyol amb un volum de facturació que ultrapassava els 4.000 milions de pessetes.<sup>35</sup>

Però l'anàlisi per separat de factors com l'evolució del volum de facturació, el creixement de les vendes i de la producció o la consolidació patrimonial i social no reflecteix una imatge prou completa del potencial de la cooperativa. Com sabem, en l'àmbit de les empreses vitivinícoles un dels elements que marquen la pauta és la capacitat de captar el valor afegit que suposa la comercialització del producte acabat (embotellats en aquest cas) i CEVIPE es dedica únicament a les vendes de vi a doll. Per aquest motiu, tot i que el seu potencial productiu resulta molt important i que ha estat capaç de consolidar-se en una posició ben destacada en l'àmbit de les empreses vitivinícoles catalanes, l'increment del seu volum de negoci no ha estat equivalent a l'experimentat per les altres grans empreses del sector que controlen el mercat dels productes embotellats. Segons dades facilitades per la pròpia cooperativa, la distribució de les vendes per clients, tant pel que fa al mercat nacional com pel que es refereix a l'exportació, ofereix una imatge prou suggestiva dels efectes que provoca la forta concentració empresarial existent al sector vitivinícola i la gran dependència que CEVIPE té dels grans elaboradors de vi i cava. Així, i pel que fa únicament al mercat nacional, el 1999, el 59,5% de les vendes de CEVIPE anaren a parar a un únic client i aquesta circumstància es repetí durant els anys 2000 i 2001 quan aquest client acaparà el 61,1% i el 67,3% de les vendes, respectivament. Pel que fa a les exportacions de l'any 1999, el 63,66% anaren a parar a un sol comprador i de les de l'any 2000 el 83,3% fou adquirit únicament per dos clients. El mateix passà amb les exportacions del 2001 de les quals el 70,5% fou adjudicat a dos compradors.

35. *La indústria agroalimentària...*, 158.

*Anàlisi de context de la situació del cooperativisme vitivinícol del Penedès a les acaballes del segle xx i durant els primers anys del segle xxi*

En conjunt, els casos de CEVIPE i COVIDES que acabem de plantejar suggereixen l'existència d'una tensió permanent entre les disponibilitats financeres de les cooperatives i un sector com el vitivinícol que resta sotmès constantment a la necessitat d'efectuar inversions en tecnologia d'avantguarda. El paper de les seccions de crèdit i les caixes agràries dintre de les cooperatives resulta essencial ja que, a banda d'oferir serveis i productes financers als socis, també juguen un rol de primer ordre com a coixí financer de les activitats de les cooperatives.<sup>36</sup> Alhora, cal apuntar que l'aposta per les noves tecnologies de vinificació representa un valor afegit quan es tracta d'obtenir millors rendiments econòmics.<sup>37</sup>

Però la viabilitat del cooperativisme com a estratègia empresarial passa també per superar uns altres reptes que apuntàvem més amunt: incrementar el volum de producció i de benefici i aconseguir eixamplar la massa social. Pel que fa al primer aspecte de la qüestió, les cooperatives de primer grau actuen de receptores de la collita dels seus associats i a continuació venen a empreses transformadores o comercials no cooperatives. Això fa que es potencii sobretot la venda a l'engròs i s'hagi apartat fins fa poc la venda de producte acabat. Com ha dit Amat, aquesta política té efectes evidents pel que fa al conjunt del cooperativisme agrari català. Mentre que les cooperatives de primer grau a finals dels anys 80 recollien el 70% de la producció agrària catalana, entre les de primer i segon grau tan sols aconseguen comercialitzar directament el 25% de les mercaderies en forma de producte acabat. En el cas dels cellers cooperatius del Penedès, una cosa és controlar entre el 30 i el 40% de la producció vínica de la DO i una altra de ben diferent constatar que la importància de les vendes de productes embotellats d'aquestes cooperatives es troba a anys llum del volum de producció i facturació que

36. Per aquest motiu resulta tan important que, de les setze cooperatives que hi ha entre l'Alt i el Baix Penedès, deu tinguin secció de crèdit o caixa agrària.

37. Avui ja no es tracta tant de la vella estratègia apuntada per I. CAMPILONCH, *Cellers cooperatius de producció i venda*, Barcelona, Fidel Giró Impresor, 1917, quan deia que per a obtenir recursos per amortitzar el capital invertit als cellers cooperatius hi ha una manera més dissimulada d'aconseguir-ho, fonamentada en l'excés de rendiment en vi que la cooperativa trau dels raïms. La qüestió estriva en fixar en els estatuts un rendiment fix per a cada any, quelcom inferior al que es calculi que ha d'obtenir-se, però que no sia més baix del que obtenien particularment els socis. En realitat, l'individu no hi perd res, malgrat que el dit rendiment no arribés al seu, ja que les diferències les trobarà al capdavall en els immobles de la societat. Avui del que es tracta és d'obtenir un diferencial el més gran possible entre els quilogaus entrats al moment de la verema i els sortits a l'hora de vendre el vi. El control del sistema de graduació de les collites per part de les cooperatives resulta cabdal en aquest àmbit. D'altra banda, sabem que amb els mètodes de fermentació controlada es pot guanyar entre 1 i 1,5 graus que òbviament no apareixeran a la liquidació de les collites dels socis. Això implica la disponibilitat d'una quantitat de recursos econòmics gens negligible que resta a mans de les cooperatives. Uns recursos que, en principi, no hi ha constància que es reparteixin entre els socis ja que aquests cobren en funció dels quilogaus que entren en el moment de la verema.

reuneixen els grans elaboradors privats de la zona que controlen abusadament el mercat dels caves i dels vins tranquils embotellats. La necessitat de ser més competitiu en uns mercats mundials vinícoles on empeny amb força la creixent producció de països extraeuropeus com ara Xile, EUA, Sud-àfrica o Austràlia, marca la pauta a seguir. Per aquest motiu, l'entrada de les cooperatives en el mercat dels embotellats s'enfronta a un repte important ja que s'ha produït excessivament tard i en condicions d'inferioritat respecte a les grans empreses ja consolidades del sector. La constatació d'aquest fet serveix per comprovar com les cooperatives han exercit majoritàriament el paper de corretja de transmissió dels cavistes i dels altres comerciants privats. Tot plegat ha suposat que el valor afegit que les cooperatives han incorporat als seus productes hagi resultat, a voltes, inferior al que obtenien altres empreses privades del sector amb el conseqüent greuge comparatiu que això ha creat.<sup>38</sup>

El panorama descrit està en consonància amb el règim d'oligopoli que regeix en la comercialització del cava on Codorniu i Freixenet concentren el 90% llarg del valor de les vendes. Pel que fa al subsector dels vins tranquils de marca succeeix quelcom de semblant. Únicament tres marques (Torres, René Barbier i Masia Bach) representen més del 80% del valor de les vendes de la DO Penedès. Es tracta d'un procés enfocat vers l'elaboració i comercialització de productes embotellats de qualitat que adquirí l'impuls definitiu a partir de la segona meitat de la dècada de 1970<sup>39</sup> i que està relacionat amb un increment de les exportacions que el 1997 superaren ja les vendes del mercat intern (66,4 milions d'ampolles de cava per a l'exportació, 39,5 milions venudes al mercat intern).<sup>40</sup> Al seu torn, però, entre 1985 i 1989 les exportacions de vi a doll també experimentaren un creixement del 192,16%.

#### QUADRE 7

##### Exportacions de vi a doll del Penedès (1985-1989)

<i>Any</i>	<i>hl vi a doll</i>	<i>Total hl exportació DO Penedès</i>	<i>% vi a doll sobre total</i>
1985	108	59.951	0,18
1986	830	83.561	0,99
1987	2.114	101.151	2,09
1988	17.428	127.245	13,69
1989	19.387	115.207	16,83

FONTE: ARRIBAS, BERTRAN i CUXART, *L'Alt Penedès...*, 149.

38. NOVELLA, *L'economia de l'Alt Penedès...*, 160 i 167. Aquest autor ha calculat que per a l'Alt Penedès els 1.210.000 hectolitres de l'any 1984 tenien un valor com a vi base d'uns 3.000 milions de pessetes. En canvi, una vegada elaborats i venuts com a vins tranquils, cava, alcohol o vinagre podien produir uns ingressos bruts superiors als 26.000 milions de pessetes.

39. SOLER, «De magatzems a cellers...».

40. *Anuari Econòmic Comarcal Caixa de Catalunya 1999*, Barcelona, Caixa de Catalunya, 221. L'Institut de Cava comptabilitza 87.664.395 milions d'ampolles exportades el 1997. Vegeu *La Fura*, 20/26 de febrer de 2004.



La destinació preferida foren els països de la CEE. El 27,01% de les exportacions de vi a doll de l'any 1985 i el 40,79% de les de l'any 1989 anaren als països comunitaris i en especial a Alemanya, que el 1989 adquirí 1.742.891 litres de vi a doll. És a dir, el 74,30% de totes les compres de vins penedesencs d'aquest país.<sup>41</sup> Aquest vi al ser exportat perdia la seva categoria de DO Penedès però conservava la de vi de qualitat produït en una regió determinada (VQPRD). Per aquest motiu era útil per intervenir en els *coupages* per a l'elaboració de determinats productes com el *Sekt*. En aquest àmbit, cal destacar la importància de les exportacions de CEVIPE cap al mercat alemany efectuades majorment des de començaments de la dècada de 1990. El paper jugat per aquesta entitat serví essencialment per assolir un objectiu bàsic: ajuntar esforços per part d'unes cooperatives que eren massa petites i, per tant, poc competitives. Aquest fet suposà que CEVIPE es convertís en una mena de trampolí per a les exportacions de vins i mostos dels seus cellers associats la qual cosa permetia trencar, almenys parcialment, la perillosa dependència comercial que les cooperatives vitivinícoles penedesenques han mantingut sempre respecte dels mercats locals i nacionals.

Amb tot, i malgrat la irrupció de CEVIPE en la dinàmica comercial dels vins de la zona, el paper subordinat de les cooperatives dintre del món empresarial vitivinícol ha continuat sent prou evident com s'escenificà el juliol de 1997 quan el director general de Freixenet Josep Lluís Bonet fou rellevat com a president del Consell Regulador del Cava per Eduardo Aizpún —un home proper també a Freixenet. La polèmica elecció d'Aizpún fou possible pel canvi de vot de darrera hora dels representants de les cooperatives integrats a la Coalició Electoral de Productors (CEP).<sup>42</sup> Diferents fonts del sector van atribuir el canvi de vot dels representants de les cooperatives (tots ells vinculats directament o indirectament a CEVIPE) a pressions exercides des de Freixenet ja que aquesta empresa era la principal compradora de vi base per a l'elaboració de cava.<sup>43</sup> Alguns dels representants del sector cooperatiu com ara el gerent de CEVIPE, Josep Ventosa, s'afanyaren a negar haver rebut qualsevol mena de pressió per part de Freixenet. Però Ventosa, que era alhora gerent de COVIDES, entitat que ven precisament a través de CEVIPE una part molt substancial de la seva producció anual a Freixenet, en declaracions al setmanari *El 3 de Vuit* no va poder evitar fer unes manifestacions força significatives i ben explícites d'una realitat que calia afrontar:

41. ARRIBAS, BERTRAN i CUXART, *L'Alt Penedès...*, 149-153.

42. Pocs dies abans de l'elecció s'havia reunit la CEP integrada per Unió de Pagesos, IACSI, la Federació de Cooperatives Agràries i l'Associació de Viticultors i s'havia acordat votar a un candidat de consens: Manuel Raventós Negre (president de Caves Raventós Blanc).

43. Es pot veure, en aquest cas, les manifestacions efectuades per Jordi Raventós, director general de Codorniu, les de la Unió de Pagesos i les de l'IACSI. També el posicionament de Freixenet a *La Vanguardia*, 9 de juliol de 1997, 66; i a *El 3 de Vuit*, 11 de juliol de 1997, 2, 3 i 4.

«S'ha decidit en funció del que convé més a les cooperatives i al mercat. On s'ha de vendre el vi que es produeix a les vinyes que planten els pagesos del Penedès? Qui compra aquest vi? Hi ha una part que va a l'exportació, però, i la resta? La gent decideix donar suport a qui li soluciona els problemes, perquè si aquests problemes no se solucionen els viticultors hauran d'arrencar les vinyes. Totes les discussions són molt maques, però al final hi ha una realitat.»

Alhora, la forta concentració de poder productiu i comercial que s'ha produït a mans dels grans elaboradors durant els darrers anys és un fenomen que cal relacionar amb altres processos que també estan influïent en una redistribució dels rols que tradicionalment han jugat els diferents sectors socioeconòmics del món vitivinícola penedesenc. En efecte, es pot ben dir que a l'alçada de l'any 2004, a setanta anys vista de la Llei de Contractes de Conreu de la Generalitat Republicana, el que està succeint al Penedès té tota l'aparença d'una mena de «reforma agrària al revés» caracteritzada per un transvasament de la propietat de la terra des dels petits i mitjans viticultors cap als grans propietaris i grans elaboradors. D'altra banda, l'absorció de terreny agrícola per part dels cada vegada més nombrosos polígons industrials que envaeixen la zona central de la comarca juga la resta. En resum, el que està passant és que en comptes de crear-se una estructura equilibrada de mitjans viticultors (en principi, un dels objectius de l'esmentada Llei de 1934) s'estan enregistrant importants moviments pel que fa al control de la propietat de la terra.<sup>44</sup> Alguns exemples notables d'aquest procés de concentració de la propietat de la terra a mans del sector elaborador s'han produït recentment i en alguns casos vénen a reforçar possessions patrimonials ja consolidades d'antuvi però en d'altres signifiquen el desembarcament de determinats elaboradors en el control directe de la propietat de la terra. Així, el 1999 la firma Sumarroca adquirí una finca de 400 hectàrees entre els municipis de Sant Sadurní d'Anoia i Piera. Altres casos remarcables són els dels elaboradors Albet i Noya,<sup>45</sup> Jean Leon,<sup>46</sup> Caves Rovellats, Parés Baltà, Torelló, Naverán i Cellers Grimau i Gol. Però l'exemple més espectacular és el de Bodegues Torres que únicament a la regió del Penedès té unes 700 hectàrees de vinya en propietat. A banda posseeix vinyars a Califòrnia i Xile (33 i 382 hectàrees respectivament), 430 hectàrees a la Conca de Barberà, 82 al Montsant, 90 al Priorat i n'explota un centenar a la Conca de Tremp on fa pocs anys ha reintroduït el cultiu de la vinya.

44. Jordi Romeu, seguint de prop anàlisis contextuals d'abast més ampli com els efectuats per Tim Unwin, s'ha apropiat a aquest fenomen a escala penedesenca. Vegeu SAUMELL, ARNABAT i ROMEU, *Estació de Viticultura...*

45. Recentment han ampliat les seves possessions amb l'adquisició de la finca «Can Milà de la Roca» de 56 hectàrees d'extensió. *El 3 de Vuit*, 30 de gener del 2004.

46. L'adquisició d'aquesta propietat per part de Bodegues Torres fa ben poc temps no fa altra cosa que confirmar aquest procés de concentració de la propietat de la terra a mans dels grans elaboradors.

Als exemples proposats per Romeu, hi podem afegir la política seguida per Juvé & Camps que, amb 400 hectàrees de vinya en propietat repartides entre la Llacuna, Sant Joan de Mediona, Espiells i Ca l'Avi, practica una política mixta basada en l'adquisició d'una determinada quantitat de verema cada any a un conjunt de proveïdors fixos distribuïts per tota la comarca i, alhora, fa front a les seves necessitats de primera matèria en un elevat percentatge a partir de la producció de les seves pròpies vinyes. També cal esmentar l'adquisició per part de Freixenet, el 1984, de les caves expropiades a Rumasa entre les quals hi havia l'Heretat Segura Viudas amb més de 180 hectàrees de terreny. Més recentment, han comprat 70 hectàrees de vinya i les caves de la firma Chandon SA de Sant Cugat Sesgarrigues. A banda, cal fer referència a l'expansió exterior d'algunes d'aquestes grans empreses líders del sector. Ja s'ha esmentat que la casa Torres posseeix vinyars a Xile i Califòrnia;<sup>47</sup> al seu torn, Codorniu ha plantat, fa alguns anys, les seves arrels també a Califòrnia —concretament a Napa Valley— i el 1999 ha adquirit 306 hectàrees a la zona vitivinícola argentina de Mendoza.<sup>48</sup>

Si contextualitzem aquests fenòmens a nivell de tot Catalunya observarem que entre 1987 i 1999 el nombre d'explotacions vitivinícoles es va reduir en un 39,37% mentre que gairebé en el mateix espai de temps el nombre d'ocupats en el sector agrari va disminuir un 34%. No cal dir que aquesta pèrdua d'efectius professionals ha estat més evident en les petites explotacions.<sup>49</sup> Amb tot, això no ha suposat cap mena de reculada pel que fa a la producció global del sector. Les noves tecnologies han permès augmentar la productivitat amb la qual cosa s'ha pogut mantenir i, fins i tot, augmentar la producció de vins malgrat que s'hagi reduït parcialment la superfície vitícola catalana.<sup>50</sup> Resulta especialment significatiu el que ha succeït a moltes explotacions vitícoles penedesenques que, durant els darrers anys i a cavall d'una demanda específica de raïm afavorida per la política aplicada pels grans elaboradors, s'han decantat per un increment dels rendiments per unitat de superfície per contrarestar els efectes de la baixa cotització del raïm. Aquesta estratègia ha acabat sent contraproductiva ja que una sobredimensió de l'oferta no ha fet altra cosa que perjudicar els preus de venda i, alhora, ha implicat un deteriorament en la qualitat del producte. En aquest context, s'han donat plantejaments com els defensats per algunes grans cases del món del vi i del cava que, fa poc temps, han atribuït tota la responsabilitat als viticultors

47. Per a una visió de la política empresarial d'aquesta casa i de la seva projecció cap el exterior vegeu SOLER, «De magatzems a cellers...», 206-211.

48. Per a la implantació de Codorniu a diverses comarques catalanes i altres zones vitivinícoles espanyoles i estrangeres vegeu *El 3 de Vuit*, 9 de juliol de 2004, 46.

49. Una visió d'aquests processos en un marc d'història comparada entre diferents països europeus i americans a NAREDO, *La evolución de...*, 207-236.

50. J. PIQUERAS, «El viñedo español entre 1940 i 1990», GIL i MORALES, *Medio siglo de...*

acusant-los de manca de flexibilitat productiva i de no saber adaptar-se a les noves demandes del mercat.<sup>51</sup>

De resultes de tot plegat, una anàlisi de conjunt del paper que jugava el cooperativisme vitivinícola penedesenc a començaments dels anys noranta ens dóna un panorama de llums i ombres. Les cinc cooperatives de la zona de l'Alt Penedès controlaven prop del 20% de les hectàrees de vinya de la demarcació. Però les tres més antigues (les Cabanyes, Moja i la Granada) eren poc importants ja que concentraven únicament el 4,64% de les hectàrees de vinya de l'Alt Penedès amb una producció anual de 8.530.900 litres de vi. A banda, cal destacar el Celler Cooperatiu de Vilafranca que el 1988 tenia el 4,66% de les hectàrees de vinya de la contrada i produïa uns la incidència del cooperativisme era molt més forta. Sabem que a les darreries hectàrees de vinya i produïa 16.857.300 litres de vi.<sup>52</sup> Quant al Baix Penedès, la incidència del cooperativisme era molt més forta. Sabem que a les darreries dels anys vuitanta els cellers cooperatius elaboraven el 80-85% del vi de la contrada. Però la majoria d'aquest vi era venut a doll als grans comerciants i elaboradors de l'Alt Penedès amb la qual cosa el major control del procés productiu no anava acompanyat d'un domini més eficient dels mecanismes de comercialització,<sup>53</sup> malgrat la consolidació d'estratègies com CEVIPE.

Tots els factors exposats fins aquí han contribuït a modelar l'impacte socioeconòmic d'aquest cooperativisme a escala comarcal. En conjunt, la força del cooperativisme agrari català es pot mesurar tenint en compte que a principis dels anys noranta representava el 25% de la producció agrària de tot Catalunya, justament la meitat de la incidència que aquest cooperativisme tenia en el conjunt dels països de la CEE.<sup>54</sup> Avui, i pel que fa a la DO Penedès, el potencial productiu del cooperativisme vitivinícola és prou considerable,<sup>55</sup> però es tracta d'un moviment associatiu que tendeix a agrupar fonamentalment els pagesos més petits de la contrada i els que exerceixen la viticultura a temps parcial. Aquest fet resulta observable tant dintre de les entitats més potents així com també en l'àmbit de les més modestes.

Tot plegat encaixa força bé amb la tònica general de les comarques penedesenques on les explotacions més petites (menys d'una hectàrea) re-

51. Sense oblidar que l'interès particular dels viticultors també ha jugat el seu paper, no podem passar per alt que la responsabilitat major ha de recaure a mans d'aquells que tenen el control gairebé absolut dels processos productius i comercials. El fet que una part important dels viticultors de la contrada s'hagin vist empesos cap a aquesta mena d'estratègia productiva més aviat sembla recordar el que explica J. RULE, *Clase obrera e industrialización. Historia social de la revolución industrial británica, 1750-1850*, Barcelona, Crítica, 1990, quan constata que una economia de salaris baixos fou la condició necessària per a la consolidació del *take-off* industrial britànic de començaments del segle XIX. Al mateix temps, aquest autor ens recorda que en aquell context històric els detentors del capital atïaren la proliferació d'una mena d'obrer barroer que treballava amb materials de baixa qualitat a fi i efecte d'obtenir productes en quantitat i a baix preu. Vegeu en aquest cas les pàgines 114-115.

52. ARRIBAS, BERTRAN i CUXART, *L'Alt Penedès...*, 153-154.

53. NOVELLA, *L'economia del Baix Penedès...*, 170.

54. AMAT, *Anàlisi dels factors...*, 90.

55. Recordem únicament les dades referides a CEVIPE exposades més amunt.

presenten actualment el 27,9% del total, les que tenen entre 1 i 5 hectàrees el 40%, les de 5 a 10 hectàrees, el 15,2%, les que en tenen entre 10 i 50, el 15,6% i únicament l'1,4% tenen més de 50 hectàrees.<sup>56</sup>

Els avantatges de què el petit pagès a temps parcial pugui gaudir de la seva pertinença a una cooperativa rau en el fet que aquestes entitats els resol amb pocs entrebancs la col·locació de les collites i els ofereix tot un seguit de serveis (tramitació d'assegurances, subministrament de productes, subvencions, etc.) que, en cas d'haver-los d'assumir pel seu compte, els suposarien una inversió en temps i en diners que no els resultaria rendible. És en aquest sentit que el cooperativisme, a més de cercar-ne la modernització i consolidació empresarial, també juga un paper important com a instrument de cohesió social i de fixació de la població en un determinat territori.<sup>57</sup> Aquest fet permet constatar com el cooperativisme contribueix a preservar una determinada estructura socioprodutiva constituint-se en una mena de refugi de petits viticultors que insisteixen en continuar treballant unes explotacions de molt escadussera viabilitat econòmica i prescindint, òbviament, de tenir en compte el cost d'oportunitat. La casuística d'aquesta manera de procedir resulta complexa però cal apuntar que l'interès per la preservació dels petits patrimonis heretats sotmesos durant aquests darrers anys a un fort procés de revalorització juga un paper essencial.<sup>58</sup>

Un altre factor que no podem passar per alt és el fet que tothom sap que la terra no cultivada perd valor i si, a més, es perden els drets de plantació de vinya encara més. La normativa comunitària que estableix un termini màxim de set o vuit anys a l'hora de procedir a la renovació de les plantacions marca molt la pauta a seguir. Alhora, la contribució del cooperativisme a la preservació d'aquesta agricultura a temps parcial resulta un element a tenir en compte a l'hora de considerar com i per quines causes s'ha consolidat l'actual sistema de preus baixos de la verema ja que aquesta mena de professionals (els viticultors a temps parcial) no tenen com a prioritat viure de la terra i mai exerciran un rol reivindicatiu.<sup>59</sup>

56. Dades facilitades pel Consell Regulador de la DO Penedès corresponents a la campanya 2000-2001.

57. Sobre aquesta qüestió, vegeu A. MACÉWAN, *¿Neoliberalismo y democracia?. Estrategias y alternativas económicas para el siglo XXI*, Barcelona, Intermón-Oxfam, 2001, quan apunta que el cooperativisme té altres objectius a part dels resultats purament econòmicoempresarials.

58. NAREDO, *La evolución de...*, 415-441, ho ha explicat en termes prou eloqüents: «Cuando un agente económico "invierte" su dinero en la compra de acciones [...] o de obras de arte, lo hace sobre todo pensando en la evolución previsible de sus cotizaciones, y no en los dividendos o rentas que pudieran generar [...] Según la Encuesta de Precios de la Tierra del Ministerio de Agricultura, las tierras de uso agrícola, habían acusado una revalorización media anual del 10% durante la década de los ochenta [...] Habida cuenta el peso determinante de la tierra en el inmovilizado agrario, tenemos que el inversor hipotético al que nos estamos refiriendo, podría asegurar durante la pasada década [anys vuitanta] una rentabilidad cercana al 10% anual por la simple revalorización del activo de su propiedad, a la que habría que añadir aquella otra derivada de la propia actividad productiva agraria, que podríamos cifrar para la media del último decenio en torno al 4%. Tendríamos así, para el inversor agrario, una rentabilidad total próxima al 14% derivada, al menos en sus dos terceras partes, de la revalorización de la tierra como activo y, en el tercio restante, de la tierra como factor de producción.» La citació és de les pàgines 424-425.

59. Algun dia s'haurà d'assumir l'estudi de l'efecte retardatari que ha suposat per a la vitivinicultura penedesenca el fet que una part molt significativa dels seus efectius socioprofessionals

Malgrat tot, i pel que fa a l'altre aspecte de la qüestió apuntat més amunt —la capacitat de les cooperatives per captar nous efectius socials— el panorama dels darrers anys no permet fer un balanç excessivament espectacular. Quant a l'Alt Penedès, el 1989 les cooperatives de la zona reunien una massa de 1.591 associats i el 1999 en tenien 1.605. Pel que fa al Baix Penedès, el 1988, el nombre de socis dels cellers cooperatius era de 2.621 i el 1999 de 1.595. Però més important que quantificar el nombre d'efectius socials resulta comprovar com sobre la dinàmica social dels cellers cooperatius hi actua una problemàtica de doble efecte basada en l'envelliment d'unes masses socials que tenen problemes per fer front al relleu generacional i en el creixement dels efectius agraris a temps parcial. Ambdós factors acostumen a incidir negativament en la dinamització empresarial de les cooperatives doncs la major part dels associats manifesten un interès secundari pel foment de les inversions. Alhora, les dificultats per ampliar les masses socials de les cooperatives té relació amb les fortes pressions que l'entorn vitivinícola està patint i que tenen el seu origen en els processos d'industrialització i la construcció d'infraestructures que s'han accelerat els darrers anys. Per aquest motiu, entitats com el Celler Cooperatiu de Vilafranca han apostat per la renovació amb la construcció d'un celler nou als afores de Vilafranca i ben comunicat amb la part més alta de la comarca. Els gestors de l'entitat tenen clar que necessiten captar associats al Penedès mitjà i alt (municipis de Sant Martí Sarroca, Torrelles, Font-rubí, Pontons, etc.) ja que es preveu que el futur vitivinícola de la contrada passi per preservar, fonamentalment, les zones altes per al cultiu de la vinya.

En aquest sentit, com bé ha destacat Mayayo, dedicar-se únicament a quantificar els efectius socials i institucionals del cooperativisme agrari català d'aquests darrers anys pot contribuir a donar una imatge poc encertada d'un sector socioprofessional que presenta nombrosos problemes.<sup>60</sup> La reforma de

---

hagin estat i encara siguin pagesos a temps parcial, tant si es tracta de socis de cooperatives com si són pagesos no associats, ja que mentre aquest col·lectiu continuï tenint la importància que encara té difícilment es podrà trencar l'actual dinàmica oligopolística exercida per les grans cases elaboradores basada en la fixació unilateral dels preus del raïm cada any al començar la verema, fet que contrasta força amb el que succeeix a altres zones vitivinícoles europees prou importants com ara la Xampanya. Resulta especialment interessant la notícia apareguda a *La Vanguardia* el dia 4 de març del 2003 sobre la visita que un grup de viticultors de la Xampanya acabaven de fer al Penedès on, entre altres coses, es deia el següent: «Dos fueron las cuestiones que más sorprendió a estos jóvenes: la gran concentración del sector del cava a manos de dos grandes grupos y que aquí, en España, no se hayan desarrollado aún como en Francia los espumosos obtenidos a partir de una agricultura ecológica.» Però allò que els cridà més l'atenció fou que «de hecho, el precio de un kilo de uva en la Champagne supera los 4 euros, mientras que un kilo de uva para cava sólo cuesta unos céntimos de euro. A los jóvenes viticultores franceses también les sorprendió que en el sector del cava sean los dos grandes gigantes, Freixenet y Codorniu, los que marquen los precios y no haya una negociación como en la Champagne con los productores. No menos les han sorprendido los bajísimos precios a los que se venden algunos cavas.» Vegeu també, SAUMELL, ARNABAT i ROMEU, *Estació de Viticultura...*

60. MAYAYO, *De pagesos a ciutadans...*, 190-191. Vegeu també dades estadístiques dels anys 1986 i 1988 a PÉREZ BARÓ, *Història de les cooperatives...*, 200. També alguns treballs com el de Mayayo a J. BARRULÉ, J. J. BUSQUETA i E. VICEDO (eds.), *Solidaritats pageses, sindicalisme i cooperativisme. Segones Jornades sobre sistemes agraris, organització social i poder local als Països Catalans*, Lleida, IEI, 1998.

la Llei de Cooperatives aprovada el 1991 apuntava mecanismes per intentar solucionar alguns dels principals reptes pendents. D'una banda, la creació de la figura dels adherits pot permetre la captació de nous efectius socials per part de les cooperatives, que aportarien fons de capitals molt necessaris per al reforçament financer d'aquesta mena d'entitats. De l'altra, la introducció del vot ponderat a totes aquelles cooperatives que lliurement el vulguin aplicar pot representar l'anorreament de determinats obstacles que ara barren el pas a una major consolidació i modernització de les cooperatives.<sup>61</sup>

Ahora, si el cooperativisme agrari català i penedesenc ha de reforçar el seu vessant empresarial, també ha de deixar enrere algunes pràctiques que tradicionalment han obstaculitzat el seu creixement. Un dels seus grans problemes ha estat la negativa o la incapacitat per efectuar operacions amb tercers no associats mentre que als països on el cooperativisme ha tingut més èxit ja fa anys que es fa. Com hem apuntat més amunt, CEVIPE-COVIDES ha començat recentment a corregir aquesta mancança. El cas d'aquestes entitats és especialment significatiu ja que es tracta d'unes cooperatives que pel seu volum d'activitat necessiten transcendir el marc estricte de les operacions efectuades amb els seus associats. En canvi, el conjunt dels cellers cooperatius de la contrada, en tenir una importància econòmica menor, si actuessin individualment podrien tenir més problemes per assolir aquest objectiu.

En resum, el cooperativisme vitivinícol de la regió del Penedès presenta a les acaballes del segle xx una fesomia ben característica quant al potencial social i econòmic de cadascuna de les entitats implicades. Pràcticament totes elles són les protagonistes de les dues estratègies empresarials esmentades més amunt (el model CEVIPE i el model Vilafranca) que han estat adoptades a fi i efecte d'encarar amb èxit la viabilitat present i futura del cooperativisme vitivinícol a la zona.<sup>62</sup> L'estructura interna del model CEVIPE que, recordem-ho, concentra la major part del potencial productiu i social del món cooperatiu penedesenc reflecteix l'existència de tres categories d'empreses cooperatives atenent a la seva importància socioeconòmica: en primer lloc hi ha COVIDES, el soci més gros de CEVIPE amb diferència; a continuació trobem els cellers de la Granada, l'Arboç, Albinyana i Sant Jaume dels Domenys; tot seguit se situa un altre grup d'entitats de caire més modest

61. Com remarca MAYAYO, *De pagesos a ciutadans...*, 193: «S'alcen veus contra el lema igualador "un soci un vot", car en moltes cooperatives la majoria de socis ja no viuen de la terra i posen pals a la roda a qualsevol intent de modernització, o si més no d'inversió o de capitalització. I es parla dels vots plurals, ponderats o de qualitat. Paradoxalment, allò que havia estat un element característic de la tradició revolucionària, avui s'esdevé un fre al desenvolupament del cooperativisme a mans d'aquells que no obtenen les seves rendes de la producció agrària. [...] En tot cas, el que cal és plantejar-se, en el nou context de la concepció empresarial de les cooperatives, els principis democràtics i solidaris que l'inspiren. En aquest sentit, és tan just reivindicar el dret de portes obertes de les cooperatives com el dret de decisió d'aquells que han apostat per viure de la terra.»

62. Únicament la cooperativa El Cep (entitat de creació relativament recent i de poc pes economicoproductiu) i el Celler de la Bisbal no encaixen en aquesta panoràmica bipolar del cooperativisme de la regió.

com són les cooperatives de Llorenç, Moja, Calafell i el Vendrell. A banda, cal citar el cas específic del Celler Cooperatiu de les Cabanyes desaparegut a principis dels anys noranta.

Comptat i debatut, l'apropament a la dinàmica interna d'aquest cooperativisme vitivinícola penedesenc que hem efectuat a través dels casos de CEVIPE i COVIDES ens indica l'existència d'una gran diversitat de situacions i de problemàtiques específiques inherents a cadascuna de les entitats, la qual cosa ens obligarà en un futur immediat a efectuar una anàlisi individualitzada més aprofundida amb l'objectiu d'obtenir una imatge global més precisa del fenomen. Mentrestant, amb les dades de què ja disposem podem afirmar que aquesta estratègia empresarial de caire socioproductiu, tot i haver demostrat una notable capacitat d'adaptació als nous reptes que se li han presentat, té encara importants esculls per superar.

### *Conclusions*

L'estudi del cooperativisme entre 1960 i els inicis del segle XXI permet copsar com aquestes entitats associatives de caire productiu i comercial han deixat una empremta molt significativa en l'evolució de la vitivinicultura del Penedès. Una empremta que resulta visible tant en allò que ha assolit aquest cooperativisme com en tot allò altre que ha quedat pendent de solució.<sup>63</sup>

Si els cellers cooperatius tenien com a principal missió la millora dels resultats econòmics dels seus associats mitjançant l'adopció de tecnologies avançades aplicades a l'elaboració dels vins i l'aposta per uns mecanismes de comercialització més eficients, hem de dir que pel que és referent a l'aspecte tecnològic s'han assolit fites prou importants que demostren una vegada més l'origen múltiple dels processos de transferència i divulgació tecnològica. Com sabem, intentar un enfocament unidireccional pel que fa a la difusió dels programes de modernització agrària no encaixa amb una realitat força més complexa on la circulació de les novetats es produeix a través de diversos canals entre els quals les entitats cooperatives juguen un paper significatiu.

En canvi, en el tema crucial del control del mercat, els resultats obtinguts pel cooperativisme s'han quedat molt per sota del que es volia aconseguir. Ja durant l'etapa d'arrencada d'aquest moviment associatiu, durant el primer terç del segle passat, les cooperatives penedesenques acabaren subordinant les seves estratègies comercials als interessos dels grans comerciants privats de la contrada i d'algunes zones veïnes. Entre les acaballes del segle XX i començaments del XXI la situació no es pot dir que resulti gaire més afa-

63. A banda del que hem anat desgranant al llarg de les darreres pàgines, algunes de les coses que restarien per resoldre en l'entorn cooperatiu les apuntem a SAUMELL, «El cooperativisme vitivinícola al Penedès durant el segle XX...», 296.



lagadora. Els cellers cooperatius venen la majoria de les seves produccions als elaboradors privats, entre els quals juguen un paper de primera importància els grans cavistes. Tot plegat forma part d'una estructura productiva i socioprofessional que ha acabat dividint els viticultors penedesencs en dues categories. D'una banda, aquells que venen directament gairebé tota la seva producció als grans elaboradors (Freixenet, Codorniu, Juvé & Camps, Torres, etc.), que són una minoria. De l'altra, hi ha la majoria dels viticultors de la contrada que, o bé són socis de cooperatives, o es tracta de professionals no associats que venen una petita part de la seva producció directament als grans elaboradors i la resta la lliuren a preus molts inferiors a una xarxa de comerciants que en molts casos actuen de grans subministradors de les grans empreses del cava.<sup>64</sup> L'establiment d'aquest model de relacions socioeconòmiques fortament desequilibrat no ha fet altra cosa que contribuir a reforçar el règim d'oligopoli que exerceixen les grans cases elaboradores i que aquests darrers anys s'ha vist reforçat amb nous processos de concentració empresarial. El cas més recent de l'operació efectuada amb les caves Chandon resulta especialment significatiu, ja que reforça el lideratge empresarial del grup Freixenet amb l'adquisició de la cinquena indústria vitivinícola catalana pel que fa al volum anual de facturació. D'una manera semblant al que hem apuntat més amunt, quan hem dit que en un futur caldrà estudiar l'efecte retardador que ha produït la viticultura a temps parcial, també podem dir el mateix dels efectes negatius que es desprenen d'aquesta divisió dels productors de raïm en les esmentades categories, que no fa altra cosa que desincentivar les respostes unitàries enfront dels problemes del sector i, alhora, possibilita polítiques com l'aplicada per la direcció de Freixenet l'any 2003, quan va decidir mantenir els preus del raïm de la campanya anterior. Aquest suposat manteniment representava, de fet, una baixada encoberta tenint en compte l'increment de l'IPC, i això sense esmentar els efectes que provoca la política de comprar una part de la producció directament a un preu moderat i adquirir després la resta a preus considerablement més baixos a les cooperatives i als elaboradors privats. Un dels elaboradors importants de la contrada, J. M. Albet (Albet & Noya) ha plantejat recentment en termes precisos la situació quan ha dit que «hi ha un fort malestar al Penedès amb el raïm de les cooperatives pels preus que es paguen, sobretot Freixenet,

64. En aquest àmbit resulta especialment rellevant el paper exercit per CEVIPE-COVIDES com a subministradors de vi base per a Freixenet o la tasca efectuada per l'empresa Mas Pujó respecte a Codorniu. La posició avantatjosa de sortida que tenen els comerciants pel que fa al control dels processos de comercialització vindria donada per diversos factors entre els quals cal destacar el seu millor coneixement dels diferents mercats i, fins i tot, per una més eficient disponibilitat de recursos financers que els permet impulsar noves indústries. Vegeu el treball de J. PUJOL al llibre, *Las industrias agroalimentarias en Italia y España durante los siglos XIX y XX*, Alacant, Publicacions de la Universitat d'Alacant, 2004. En aquest darrer cas, resulta prou significativa la política inversora desplegada per cases com Torres, Codorniu i Freixenet a diferents zones vitivinícoles catalanes, espanyoles i estrangeres. Vegeu amb més detall SAUMELL, ARNABAT i ROMEU, *Estació de Viticultura...*

i perquè no retira el vi i crea estocs importants». <sup>65</sup> A més, el problema s'agreuja, al seu entendre, perquè «la majoria dels cavistes juguen a dues cartes». O sigui, compren una part del raïm directament als viticultors i la resta l'adquireixen a les cooperatives en condicions avantatjoses. <sup>66</sup>

Al cap i a la fi, la situació de subordinació comercial de les cooperatives respecte de les grans empreses privades del sector, almenys pel que fa al cas específic del Penedès, penso que obliga a matisar, sense desmentir-la del tot, la tesi que la creació de cooperatives al món rural català ja des de començaments del segle passat contribuï, entre d'altres coses, a obtenir «una bona posició en els circuits de comercialització». <sup>67</sup>

Tot plegat forma part d'un model de relacions socioeconòmiques que està ja influïent en el que ha de ser el futur econòmic i productiu de la comarca i que acabarà inevitablement configurant un nou paisatge físic, però també social i econòmic, on la vitivinicultura s'haurà de resituar tant des d'un punt de vista de l'espai com pel que es refereix a les estratègies productives, tecnològiques i de gestió.

De resultes de tot plegat, durant aquests darrers anys, el valor de la producció vitícola catalana no ha parat de créixer, passant dels 6.989 milions de pessetes de 1985 als 26.025 milions de l'any 2000. Però el que cal preguntar-se és si aquest increment s'ha repartit de manera equilibrada entre tots els agents professionals implicats. Una veu bastant autoritzada com la d'Augustí Torelló, expresident de la Confraria de Vins de Cava de Sant Sadurn d'Anoia i empresari cavista de prestigi, assenyala no fa gaire temps alguns dels elements essencials de l'actual problemàtica a la que es veu enfrontada la vitivinicultura penedesenca:

«No es pot rebaixar ni un cèntim més la capsa de cartró, el tap, el morrió, l'ampolla [...] Què queda, doncs, per seguir presentant excel·lents resultats econòmics de milions d'ampolles i vendes al preu que sigui? Doncs només queda atropellar una mica més el viticultor, a qui s'exigeix tot però al qual ni tan sols no es deixa seure a taula per saber quant li ha costat el treball i quant li han de pagar dignament.

65. La política seguida per Freixenet durant aquests darrers anys basada en l'adquisició de grans quantitats de vi a doll a les cooperatives li ha permès a la gran empresa sadurninenca marcar la pauta tant pel que fa a la fixació dels preus de sortida així com també pel que es refereix al ritme de lliurament del vi adquirit, amb la qual cosa les cooperatives moltes vegades s'han vist obligades a fer de magatzemistes durant mesos d'uns vins que ja tenien venuts. No cal dir que això suposa un cost afegit per aquestes cooperatives gens negligible que implica el manteniment de l'estiba i de les instal·lacions necessàries per guardar el vi mentre no arriba el dia del seu lliurament. Això a banda, la circulació de partides de vins procedents d'altres contrades i països que, moltes vegades, acaben passant per vins del Penedès acaba per agreujar el problema dels estocs i representa un element més a tenir en compte a l'hora d'entendre la pressió a la qual es veuen sotmesos els preus del raïm i del vi al Penedès.

66. Vegeu *El 3 de Vuit*, 18 de juliol de 2003.

67. R. GARRABOU, J. PLANAS i E. SAGUER, *Un capitalisme impossible? La gestió de la gran propietat agrària a la Catalunya contemporània*, Vic, Eumo, 2001, 230.

[...] És senzillament injust que el 18 d'agost es publiquin dades de creixement d'empreses entre el 15 i el 21%, i que al cap de deu dies els líders elaboradors rebaixin el preu del raïm o redueixin a la vigília les compres del viticultor que els ha subministrat durant dècades i generacions de família. Afegim a això la indigna entrada de raïm a un preu ignorat que es decidirà al cap de mesos [...]. Matar el raïm a base d'atropellar al viticultor és matar la mateixa gallina i sense gallina no hi ha ous, i molt menys per als grans elaboradors, que ho han aconseguit econòmicament i políticament tot: lleis a mida, denominacions a la carta, matèria prima sense preu, etc.<sup>68</sup>

En resum, l'estudi dels casos més potents d'empreses cooperatives de l'entorn vitivinícol penedesenc com són CEVIPE i COVIDES en un procés de llarga durada que abasta gairebé tota la segona meitat el segle xx i els primers anys del segle xxi demostra, a banda de l'existència d'una problemàtica estructural interna característica d'aquesta mena d'entitats, la importància que ha tingut l'efecte inhibidor causat pel potencial econòmic, productiu i comercial dels grans elaboradors privats a l'hora de posar dificultats a la consolidació d'estratègies productives i empresarials alternatives com seria l'opció associativa pel que fa a l'elaboració i venda de vins.<sup>69</sup> Sabem que durant la fase d'arrencada d'aquest cooperativisme entre 1900 i 1936 els cellers cooperatius de la contrada acabaren actuant com corretges de transmissió del comerç tradicional. També sabem que fins les dècades de 1960 i 1970 la major part dels viticultors de la zona conservaren la seva independència productiva i comercial a causa, essencialment, del fet que el vi que s'elaborava als cellers pagesos, tot i ser moltes vegades de baixa qualitat, ja els anava bé als agents comercials especialitzats perquè els permetia adquirir una matèria primera barata que després podia ser manipulada de forma adient als seus magatzems abans de ser introduïda al mercat.<sup>70</sup> Quelcom de semblant s'ha produït a partir de la desaparició en massa dels cellers pagesos a finals dels anys setanta. El decantament vers la venda directa de raïm als cavistes per una part dels viticultors de la zona juntament amb el fort control que exerceixen els grans elaboradors privats sobre la producció vínica de les cooperatives ha influït en una dinàmica de preus baixos clarament enfocada vers la producció massiva de vins tranquils i caves, que sovint es pretén fer competitius amb preus de venda baixos tot obviant reptes qualitatius que a mig termini poden acabar sent enyorats.<sup>71</sup> El foment de l'increment de la

68. A. TORELLÓ, «L'agonia del raïm», *El 3 de Vuit*, 5 de setembre del 2003, 64.

69. També s'han apuntat darrerament altres condicionants que han afectat històricament la difusió dels processos industrials de producció (tant si es tracta de cooperatives com d'altres tipus d'empreses), entre els quals cal destacar el que Pujol ha definit com a «variables de tipo biológico». Vegeu el seu treball a *Las industrias agroalimentarias...*

70. SAUMELL, *Viticultura i associacionisme...*; «Els pagesos i el mercat...»; i SAUMELL, ARNABAT i ROMEU, *Estació de Viticultura...*

71. Aquesta situació contrasta força amb la política de vins de qualitat desplegada a zones productores com Ribera de Duero o el Priorat i reobre un debat que ja havia estat encetat entre les dècades de 1960 i 1980, primer pel llavors director de l'Estació Enològica de Vilafranca,

productivitat de les vinyes i la consegüent baixada del nivell de qualitat del raïm han estat l'excusa perfecta per fixar unilateralment per part dels elaboradors uns preus de la verema que aquests darrers anys s'han situat a la cua dels que estan vigents a les principals regions vitivinícoles europees. Si el que interessa és l'elaboració de vins i caves de gran consum i preu baix, aquesta política resulta especialment adient pels interessos d'una part dels grans elaboradors ja que, posem per cas, la manca de graduació alcohòlica dels vins de la zona es pot suplir des d'un punt de vista legal i tecnològic, pel que fa a l'elaboració de cava, fent recurs a la xaptalització.<sup>72</sup>

Enmig de tots aquests processos el paper de reequilibri social i productiu que podria haver jugat el cooperativisme resta matisat per les pròpies característiques estructurals de l'entorn vitivinícola on s'ha desenvolupat i per les conseqüències derivades d'una estratègia empresarial, les contradiccions internes i externes de la qual hem intentat analitzar i contextualitzar al llarg de la seqüència temporal dels darrers quaranta anys del segle xx i els inicis del segle XXI.

---

Josep Maria Vidal i Barraquer, i més tard pel que fou el primer director general de l'INCAVI, Jaume Ciurana, quan plantejaren encertadament el dilema de si el Penedès vitivinícola havia d'evolucionar cap a la producció de vins de qualitat o, en cas contrari, s'havia de convertir en una mena de «Midi» o de «La Manxa» català. Vegeu SAUMELL, ARNABAT i ROMEU, *L'Estació de Viticultura...*

72. Procés autoritzat a diferents països vitivinícoles de la UE que consisteix en afegir most concentrat rectificat o sucre al most abans de la fermentació alcohòlica per aconseguir una graduació final més elevada.