

CELLER RENDE MASDEU

El passat dimarts 21 de novembre els alumnes d'economia varem anar al celler Masdeu de l'Espluga de Francolí. Al arribar al celler ens va atendre Mariona Masdeu, propietària del celler i ens va explicar una mica el que feien allà, com d'organitzaven i com era la seva empresa

Primerament ens va dir que eren una societat limitada però familiar i que només treballaven el seu marit, ella i una altra persona més, també ens va explicar que van heretar unes terres dels seus pares i els seus avis, com nosaltres amb les terres de la nostra tieta Hermínia de Nova York. En un principi el que feien era veremar i portar-ho a la cooperativa però després es van donar compte de que de 60.000 kg equivalents a unes 11 hectàrees de raïm en podrien treure profit i així es com van crear el seu propi celler. La Mariona ens va explicar que no compraven raïm a ningú, l'únic que feien era pagar el lloguer d'una vinya, la de l'avi del Marc. Tot hi haver-nos dit que no compraven raïm, si que compren ampolles de vi i botes.

Durant la visita va afirmar *«acostem a fer-nos conèixer a grans fires i venen a botigues, les quals algunes tenen botiga online on hi ha exposat el nostre producte»*. És a dir que és donen a conèixer ha arreu del món per poder mostrar i vendre el seu producte.

A part d'això ens va dir *«el trepat és la varietat autòctona de la conca en que només en tot el món hi han 1100 hectàrees de trepat i totes són a la conca i econòmicament aquest factor ens ha anat molt bé»* Està clar que tot aquell factor que només està en una comarca econòmicament en treuen moltíssim profit ja que es una cosa única que no poden veure a cap més lloc, a no se que algun celler vengui aquest tipus de raïm a alguna altra empresa i fabriquí trepat.

Fabriquen altres vins com el vi jove que és el vi que econòmicament els i surt millor ja que el tenen molt poc parat i ràpidament el poden comercialitzar. El vi de criança que és un altre dels que tenen, és més car que l'anterior, ja que ha d'estar com a mínim 2 anys en bota i 1 amb ampolla això vol dir que la collita d'aquest any destinada al vi de criança no en podran treure profit fins el 2019 més o menys, simbolitza que tindran un vi parat dins del celler i no en podran treure benefici i per últim el vi de reserva és dels més cars ja que està 6 anys parat i com us podreu imaginar passarà el mateix que en el vi de criança.

El priorat que vindria a ser la competència de la conca té una dificultat i és que els terrenys d'allà són amb pendent i han de llaurar amb mules mentre que a la nostra comarca el terreny és menys dificultós i poden veremar amb màquina o a mà. Això significa que un vi jove de la D.O Conca de Barberà serà molt més econòmic que un vi jove de la D.O Priorat.

Dins de la Conca també hi ha molta competència ja que hi ha un total de 25 celles, la majoria són societat limitada i tan sols 4 són cooperatives.

La Mariona destaca que el lloc on tenen el celler i la botiga és dels millors del poble perquè hi ha les coves a prop i hi passa molt de turisme. Afirmar que si tinguessin el celler en un altre lloc tindrien molt menys negoci.

Ha explicat que tenen clients per tot arreu: tenen clients de tota la vida ja siguin els típics del poble o gent de fora i a part d'aquests tenen clients a Estats Units i/o altres països.

També ens ha dit que està molt al dia amb les xarxes socials i és una de les coses que més ajuda apart de el boca a boca. I perquè? Doncs perquè en ple segle XXI casi tothom està en alguna xarxa ja sigui facebook, instagram o twitter, de tant en tant penja fotos dels vins per recordar que el tenen o be d'un vídeo on es pot veure com embotellen o com posen etiquetes.