

# DOCUMENT RESUM

## DINAMITZACIÓ DE LA MÀ D'OBRA EN EL SECTOR VITÍCOLA DE L'ALT PENEDÈS PERSPECTIVES DE FUTUR

2012

Anàlisi de l'organització del sector i del seu pes com a motor econòmic de la comarca  
Caracterització dels perfils professionals i necessitats ocupacionals i formatives  
Càlcul de la mà d'obra agrària del sector, directa, i de la mà d'obra indirecta lligada  
Propostes de futur per establitzar el sector i lligar la mà d'obra

Subvencionat pel Servei d'Ocupació de Catalunya en el marc dels programes de desenvolupament local, i finançat amb càrrec als fons provinents del Servei Públic d'Ocupació Estatal del Ministeri de Treball i Immigració

*Dinamització de la mà d'obra en el sector vitícola de l'Alt Penedès. Perspectives de futur*

Estudi subvencionat pel Servei d'Ocupació de Catalunya en el marc dels programes de desenvolupament local, i finançat amb càrrec als fons provinents del Servei Públic d'Ocupació Estatal del Ministeri de Treball i Immigració

Elaborat per



*Dinamització de la mà d'obra en el sector vitícola de l'Alt Penedès. Perspectives de futur*

## ÍNDEX

OBJECTIUS.....	1
METODOLOGIA .....	2
CAS D'ESTUDI.....	3
CÀLCUL DE L'OCUPACIÓ.....	6
DIAGNOSI .....	10
ESCENARIS .....	16
CONCLUSIONS .....	20
PROPOSTES.....	23

*Dinamització de la mà d'obra en el sector vitícola de l'Alt Penedès. Perspectives de futur*

El present estudi pretén posar en valor el sector vitícola de la comarca des d'una perspectiva d'anàlisi socioeconòmica. Primerament, determina les tasques agrícoles necessàries en el cultiu de la vinya y quantifica la mà d'obra ocupada en el sector vitícola. Després, esbossa la xarxa de serveis al voltant de la vinya i dóna exemples d'empreses de serveis per tal de reflectir el pes del sector vitícola de l'Alt Penedès a nivell socioeconòmic. Posteriorment, i a partir de dades oficials, determina el nombre d'empreses i de treballadors de la fase industrial de la cadena del vi i el cava, és a dir, de la fase vitícola. Finalment, prenen com a base els resultats de l'estudi i la diagnosi realitzada per cada fase de la cadena del sector vitivinícola, dóna pautes d'actuació per tal de dinamitzar el sector vitivinícola i millorar l'ocupabilitat relacionada amb aquest sector estratègic per la comarca.

## OBJECTIUS

L'objectiu general de l'estudi és caracteritzar el sector vitivinícola com a element articulador de l'economia de la comarca de l'Alt Penedès. Aquesta anàlisi permetrà establir les bases d'un coneixement precís de la realitat socioeconòmica del sector primari i agroindustrial de la comarca, dissenyar futurs programes de desenvolupament estratègic del territori i millorar la gestió de la mà d'obra fixa i temporal, entre altres.

Els específics són:

1. Analitzar l'organització del sector i el seu pes com a motor econòmic de la comarca.
2. Caracteritzar els perfils professionals i necessitats ocupacionals i formatives.
3. Estimar l'ocupació real de la cadena vitivinícola separant la fase agrària de la resta, i així obtenir dades de l'ocupació directa i indirecta, respectivament.
4. Elaborar propostes de futur per establitzar el sector i lligar la mà d'obra.

## METODOLOGIA

Primerament, s'ha fet una recerca de la informació ja existent centrant-ne l'atenció sobre estadístiques oficials i estudis sobre el sector vitivinícola català, en general i de la regió Penedès i de l'Alt Penedès en particular. La temàtica de recerca va abastir des de les dades bàsiques de producció convencional i de producció ecològica (superfície i explotacions), d'ocupació (ma d'obra familiar i assalariats), de mà d'obra contractada per la campanya de la verema, d'empreses lligades al sector, del volum de negoci que genera, de l'economia del sector i de la comarca, fins aspectes de futur que planteja la Reforma de la PAC. A més a més, per tal d'elaborar una caracterització i posteriorment una correcta diagnosi del sector de la comarca de l'Alt Penedès, s'ha considerat imprescindible contrarestar les dades estadístiques i estudis ja existents amb la recopilació de les dades i opinions dels agents clau lligats directa o indirectament a aquest sector. La tècnica escollida per tal efecte ha estat l'entrevista en profunditat.

Dels 40 agents contactats per a que col·laboressin en l'estudi, s'ha rebut resposta positiva de 27, que han estat entrevistats a títol individual i com a representants d'entitats.

A través de les entrevistes al sector vitícola, fase productiva, s'ha arribat a determinar les hores necessàries per cada tasca del cultiu de la vinya, i per tant, les hores totals de dedicació a l'activitat. A partir d'aquí s'ha estimat el nombre d'UTA totals. En canvi, per estimar la mà d'obra ocupada en la fase vinícola, s'ha fet servir el nombre de treballadors que es detalla en el Registre d'Establiments Industrials de Catalunya, per la comarca de l'Alt Penedès (Departament d'Empresa i Ocupació).

Després d'aquesta etapa de quantificació, i a través d'una anàlisi estratègica DAFO per cada fase de la cadena del sector vitivinícola, s'han valorat els punts forts i febles del sector en el seu conjunt. A partir d'aquesta, s'elaboren les propostes de futur pel sector vitivinícola de la comarca.



## CAS D'ESTUDI

L'Alt Penedès s'ubica en la regió vitivinícola Penedès. És una comarca amb nombrosos elements productius, paisatgístics i culturals, relacionats de manera directa o indirecta amb el conreu de la vinya. La vinya és el segell d'identitat de la comarca i juga un paper clau com a element de cohesió paisatgística, social i econòmica del territori. En aquest àmbit territorial conviuen tots els elements de la cadena vitivinícola, des del cultiu de vinya per a la producció de raïm fins a les indústries més importants d'elaboració i exportació de vins i caves.

Poc més del 80% de la superfície de cultiu són camps de vinya, concentrant-se a la zona planera de la comarca. Això es tradueix amb una superfície plantada de vinya de **17.330 hectàrees** (dades del Registre Vitivinícola de Catalunya) i **1.871 explotacions** que fan vinya (cens agrari 2009). Però, la dimensió de les explotacions que tenen vinya és petita doncs el 48% de les explotacions tenen **entre 2 i 15 hectàrees**. La producció de raïm es situa en torn als **140 a 170 tones anuals**. D'aquestes, el 83% són varietats blanques, i al varietat emblemàtica de tota la regió Penedès és el xarel·lo.

Les Denominacions d'Origen aglutinen el sector d'empreses i cooperatives elaboradores i embotelladores de vi, vi escumós i cava. La Denominació d'Origen Penedès compren 182 empreses elaboradores i embotelladores (novembre 2012) i la DO Cava compta amb 89 empreses entre empreses elaboradores de vi base i de cava (setembre 2012).

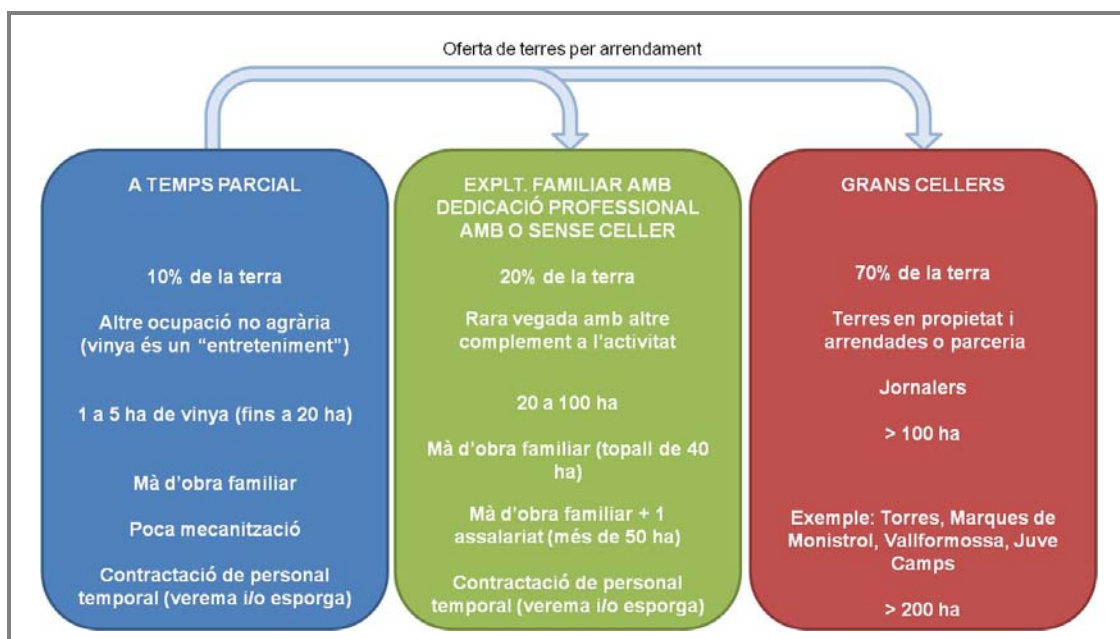
El sector vitícola actua com a principal motor econòmic local, no només del sector agrari a l'Alt Penedès i territoris propers, sinó també per a altres activitats els relacionats amb el sector industrial, serveis, turístic i gastronòmic. El sector primari ha experimentat un important procés de concentració de les explotacions i una forta mecanització, fet que ha reduït la seva ocupació directa.

En els darrers 40 anys, el perfil dels productors de raïm de la comarca de l'Alt Penedès ha canviat de forma dràsticament. El nombre de viticultors que es dediquen a temps complet a l'explotació de la vinya ha caigut bruscament per donar a pas a una tipologia de viticultor que es dedica a temps parcial al conreu de la vinya i complementa l'activitat agrària amb altre professió, que és la principal. Aquest és l'exemple de moltes explotacions familiars, habitualment de petites dimensions. Les causes principals són la dificultat per continuar amb l'activitat degut a la manca de relleu generacional i a la baixa competitivitat en el mercat degut a la dimensió de l'explotació.

La línia entre viticultor i vinicultor a vegades queda difosa. Entre un extrem i l'altre es troba el viticultor a temps parcial o a temps complert; el que ven tota la seva producció a una cooperativa o el que venen una part a grans cellers o intermediaris i l'altre a una cooperativa, fins al viticultor elaborador de vi i/o cava propi, habitualment amb una producció petita.

En la figura següent es presenta un esquema de les diferents tipologies d'explotació vitícola i la seva orientació.

**Figura. Classificació de la tipologia d'explotació i la seva orientació.**



*Elaboració pròpia.*

1. A TEMPS PARCIAL: Aproximadament un **10% de la superfície de cultiu de vinya de la comarca està en mans viticultors a temps parcial**. Aquesta categoria inclou explotacions tradicionals i de petites dimensions, entre 1 i 5 hectàrees de vinya (amb un ventall de fins a 20 hectàrees) complementades amb altres cultius i que en els darrers anys, degut a l'envelliment dels caps d'explotació i al escàs relleu generacional, tendeixen a desaparèixer. La principal sortida que tenen és l'arrendament de les terres a altres empreses i cellers per a que les treballin.

La mà d'obra és familiar i dedica un temps molt reduït de la jornada laboral. En termes generals, la dedicació del cap d'explotació és parcial entre 0,3 UTA, i en alguns casos excepcionals pot arribar a 0,8 UTA. Cal comptar amb la dedicació a jornada parcial del cònjuge o d'altre membre de la família amb una aportació de fins a 0,2 UTA.

Únicament es contracta personal per tasques molt concretes i moments puntuals com és a la verema (agost i setembre) i per l'època d'esporga (maig i juny).

2. EXPLOTACIÓ FAMILIAR AMB DEDICACIÓ PROFESSIONAL AMB O SENSE CELLER: Al voltant d'un **20% de la superfície de cultiu de vinya** està en mans d'explotacions familiars amb dedicació professional que poden tenir o no un celler propi per a l'elaboració de vi i/o cava. Aquesta categoria inclou explotacions de dimensió d'entre 20 i 100 hectàrees, amb una dimensió mitjana de 30 a 60 hectàrees de vinya. En molts casos els caps d'explotació són més joves que en la tipologia anterior, 35 a 45 anys. En els darrers anys, i degut al **valor afegit de l'elaboració de vi i cava** propi, molts joves s'han engrescat en aquest sentit, i per tant, **aquesta categoria va guanyant força**.

El cap d'explotació dedica fins a 1 UTA, i en la majoria de casos compta amb la dedicació a jornada parcial del cònjuge o altre familiar, aproximadament 0,2 UTA.

Com és habitual, la contractació de personal de manera temporal per la verema i l'esporga és imprescindible. El nombre de temporers contractar varia en funció de la superfície de l'explotació i del nivell de verema que es pot fer de forma mecanitzada. Per tant, tenen com a mínim un assalariat a jornada parcial, el que representa 0,5 UTA.

3. GRANS CELLERS: Una part important de la vinya és explotada per grans empreses, els grans cellers. Un **70% de la superfície de cultiu de vinya** està en mans dels grans cellers elaboradors de vi i cava, amb una vessant comercial forta i també per l'exportació. Els actuals grans cellers han anat adquirint terres en propietat o bé treballen terres sota el regim d'arrendament o parceria. Aquesta categoria aglutina empreses que copen una important base territorial, arribant a treballar gran superfície. Aquesta categoria també **ha anat en augment** a mesura que es disposaven per treballar les terres de viticultors a dedicació parcial. Són explotacions força modernes i mecanitzada amb una superfície que sovint està al voltant de les **100 hectàrees de vinya**, tot i que poden arribar a superar les 200 hectàrees de vinya.

El cap d'explotació i la resta de la mà d'obra familiar representa com a mínim 2 UTA.

Per poder treballar les terres, ja siguin en propietat o arrendades, la contractació de personal és molt important, ja siguin contractes a temps parcial, a temps complet o temporers, fet que suposa com a mínim 1 UTA.

## CÀLCUL DE L'OCUPACIÓ

En aquest estudi s'ha fet una anàlisi acurada dels recursos bibliogràfics existents, dels registres d'empreses industrials i agroindustrials, i altres documents oficials, complementat amb entrevistes per tal d'esbrinar la xarxa socioeconòmica del sector de la comarca i l'ocupació real al seu voltant.

L'estudi ha permès esbrinar que la **fase agrària** de la cadena del sector vitivinícola genera de manera directa **2.793 UTA anuals**. Cas esmentar que aquest volum de treball es reparteix de manera molt desigual durant tot l'any en alguna de les tasques relacionades amb el cultiu i la verema. A més a més, estan implicats amb diferents graus d'ocupació, és a dir, hi ha persones que treballen de manera puntual però intensa per portar a terme una tasca (per exemple la verema), hi ha persones que treballen a peu d'explotació diàriament amb una jornada completa (1 UTA) o parcial (entre 0,2 i 0,5 UTA), i hi ha persones que tot i que la seva contribució com a mà d'obra familiar és molt reduïda, perquè dedica anualment molt poc temps, suposa una gran ajuda. D'aquesta manera, comptant cadascuna d'aquestes persones com a unitat, s'arriba a comptabilitzar aproximadament 4.500 persones lligades directament amb la fase agrària de la cadena del sector vitivinícola de la comarca de l'Alt Penedès.

Concretament:

- Anualment hi ha **2.500 UTA que treballen directament en les explotacions de vinya de l'Alt Penedès**. Aquesta xifra aglutina els caps d'explotació i la resta de mà d'obra familiar, tant si es dediquen a l'activitat del cultiu de vinya a jornada completa, parcial o eventual, i a més a més, els assalariats contractats a l'explotació a jornada completa o jornada parcial. Aquestes jornades laborals equivalen a **2.050 persones** comptabilitzades com a unitat de treballant, tant si dediquen la jornada completa com parcial o puntual, com si són mà d'obra familiar com assalariats.
- La **contractació de serveis** a tercer, especialment per les tasques de poda, poda en verd, despampolat i descabellat, manté **43 UTA anuals**, l'equivalent a **970 persones treballant de manera puntual** en les explotacions de vinya.
- La campanya de la verema de 2012 ha comportat la contractació de **1.797 temporers**, l'equivalent a **250 UTA anuals**.

En la **indústria d'elaboració de vi i cava de l'Alt Penedès genera més de 3.000 llocs de treball**. Concretament:

- El Registre d'Establiments Industrials de Catalunya (REIC) comptabilitza 71 empreses elaboradores de vi i cava registrades<sup>1</sup> a la comarca amb un total de **2.887 persones en plantilla**.
- El Registre d'Indústries Agràries i Alimentàries de Catalunya (RIAAC) del Departament d'Agricultura, Ramaderia, Pesca, Alimentació i Medi Natural mostra que hi ha fins a 257 empreses elaboradores de vi i cava a la comarca<sup>2</sup> però no dóna informació sobre les persones en plantilla.
- Comparant els dos registres es desprèn que hi ha 186 empreses de l'indústria d'elaboració de vins i caves de la comarca que apareixen en el REIC, i per tant, es desconeix el nombre de treballadors empleats en aquestes. Entre els noms més coneguts hi ha: J. Garcia Carrión SA, Codorniu SA, Canals Munne SL, Canals Domingo SL, Caves Pares Balta SA, Sabaté i Coca SA, Can Queti SL, Llàgrima d'Or SLU, Mas Bertrán Viticultors SL, Celler Cooperatiu i secció de crèdit de Vila-Rodona SCCL, Celler Cooperatiu de Moja SCCL, Celler Cooperatiu i secció de crèdit La Granada SCCL i Explotaciones Vitivinícolas del Penedès SA.

A més a més, cal tenir en compte que al voltant del sector agrari i agroindustrial del vi i el cava hi ha tota una sèrie d'empreses subministradores de serveis i bens, des d'empreses de productes fitosanitaris fins a empreses d'additius o filtres. Però degut a la gran diversitat de tipologies d'aquestes empreses i a que, en pràcticament la majoria de casos, tenen com a client empreses vitivinícoles de tot Catalunya, es fa molt difícil estimar el volum de persones en plantilla d'aquestes empreses que treballen per la vinya, el vi i el cava de la comarca de l'Alt Penedès. Tot i així, a través de les enquestes a explotacions s'ha estimat que els bens que adquireixen els viticultors amb major freqüència són: material per emparra (filferro, pals de fusta o de ferro), productes fitosanitaris, adobs químics i/o orgànics, productes de lluita biològica contra plagues, caixes i combustible. En canvi, les entrevistes a la part industrial i al món cooperatiu mostra una important dependència de la indústria de l'acer i automatismes: sistemes de càrrega i d'emmagatzematge (de raïm, vi i/o cava), maquinària en general, bombes elèctriques, fluids per l'engranatge, sistemes de filtres, additius,.. i la indústria del paper i de disseny gràfic (etiquetes), el suro (taps) i el vidre (ampolles).

<sup>1</sup> Els establiments industrials que estaven obligats a inscriure's al Registre d'Establiments Industrials de Catalunya per dur a terme la seva activitat han deixat de tenir aquesta obligació. Per tant, la base de dades conté informació sobre persones en plantilla actualitzada fins al 31 de desembre de 2011.

<sup>2</sup> El RIAAC només enumera les empreses presents en la comarca que es dediquen a l'elaboració de vins i caves.

Alguns exemple són:

- Empreses proveïdores de ceps i vivers: Agromillora a Subirats, Josep Roca a Castellví de la Marca i Joan Roca a Sant Martí Sarroca, o Batlle a Molins de Rei, entre altres
- Empreses de productes fitosanitaris i/o adbos: Agroesteve, Agrocevepe i Agrosystem a Vilafranca del Penedès, Agromillora a Subirats, AgroDomenec i Agri Nova a Vilafranca del Penedès, entre altres.
- Proveïdora de llavors, productes fitosanitaris, maquinària, i altres: SAIGA a Olèrdola, entre altres.
- Material per emparar: Agrocevepe a Vilafranca del Penedès, entre altres.
- Indústria auxiliar de maquinària agrícola, acer, sistemes pneumàtics, reparacions, etc.: MAGUSA Maquinària Vinícola, Tallers Bevi, Agrícola Vives i distribuïdores de grans marques de tractors (Case New Holland) a Vilafranca del Penedès, Maquinària Moderna a Pacs del Penedès i Mecalmunia a Castellví de la Marca, entre altres.
- Palets industrials: Palets Penedès, entre altres.
- Additius, llevats,...
- Elaboració d'etiquetes: Etiline a Avinyonet del Penedès, entre altres.
- Proveïdor de taps de suro: Empresa líder Francisco Oller a Cassà de la Selva, entre altres.
- Morrions per ampolles de vi i cava: Hispano-Italiana de trenzados especiales a Subirats.
- Vidre (ampolles): principalment d'origen francès de Saint-Gobain, però també Glass Pack a Santa Margarida i VIMACO a Mataró.
- Envasos de cartró i caixes de fusta: Mestres a Vilafranca del Penedès i Cartonatges del Penedès a Sant Pere de Riudebitlles, entre altres.
- Transportistes: hi ha autònoms i també contractats pels cellers, alguns exemples destacats són Montserrat a Sant Sadurní i Espai Vins a Vilafranca del Penedès, entre altres.
- Reciclatge de filtres, vidres, ferralla de taps i palets i caixes: Cades Penedès a Avinyonet del Penedès, Palets Penedès a Torrelavit, Maria Nutó a Sant Sadurní d'Anoia i Deixalles i transports Àngel Plazas a Subirats.
- Altres: Vinagrarias del Penedès SA en Pacs del Penedès, i altres.

Tampoc podem obviar altres ens i empreses relacionats directament amb tota la cadena del sector vitivinícola. Aquest és el cas de l'Administració (a totes les escales, des de la municipal fins a la autonòmica), els serveis d'assessorament i les Associacions de Defensa Vegetal, els serveis de contractació de treballadors (tant importants en la contractació de temporers), i les gestories, els centres de recerca i de formació (Centre Àgora, INCAVI, IRTA, Observatori), les associacions i els sindicats agraris, els consells reguladors de les Denominacions d'Origen (DO Penedès i DO Cava), entre altres. Molts d'aquests donen servei a un territori més ampli que la comarca, i és per aquesta raó que resulta molt difícil determinar la dedicació de cadascuna d'elles al sector vitivinícola de l'Alt Penedès. La DO Penedès permet exemplificar la dificultat per estimar el percentatge de persones treballadores d'una mateixa institució que dediquen la seva jornada laboral al objecte d'estudi d'aquest treball. La DO Penedès compta amb 7 treballadors i un president, però el seu àmbit territorial d'actuació compren tota la regió Penedès.

## DIAGNOSI

A continuació es plasma l'anàlisi DAFO que pretén extreure els elements principals que permetran fer un balanç estratègic del sector vitivinícola de la comarca.

### Fase vitícola: productors i ens associats

DEBILITATS	AMENACES
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Escàs pes del viticultor en el sector del vi i el cava</li> <li>• Relleu generacional en perill en explotacions familiar molt petites</li> <li>• Període de collita molt marcat</li> <li>• Producte perible que cal "col·locar" amb rapidesa (impossibilitat de negociar oferta-demanda)</li> <li>• Encara escassa diversitat de sistemes agraris productius</li> <li>• Perpetuació de treballs culturals tradicionals</li> <li>• Mà d'obra assalariada poc qualificada, degut al baix salari (el mateix preu/hora que fa 5 anys)</li> <li>• Escàs interès per la formació pels seus assalariats (només obligatòria)</li> <li>• Preu percebut pel raïm molt baix, per sota de costos de producció</li> <li>• Desencant del productor degut a l'escàs valor del raïm</li> <li>• Certa despreocupació per la qualitat de la producció fruit del baix preu del raïm</li> <li>• Pagaments a llarg termini (fins a 15 mesos)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Creixement d'espais urbanitzats i infraestructures que posen en perill d'espai agrari</li> <li>• Escàs reconeixement del sector productiu al llarg de la cadena industrial i per part del consumidor</li> <li>• Pressió dels grans cellers en quant a política de preus i qualitat</li> <li>• Competència: reducció de l'activitat agrària front a altres complementàries (turisme rural)</li> <li>• Climatologies adverses, episodis puntuals o un futur escenari de Canvi Climàtic: reduccions en la producció.</li> </ul>
FORTALESES	OPORTUNITATS
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Important gruix de caps d'explotació de 40-50 anys. Tot i que hi ha explotacions petites sense relleu generacional</li> <li>• Els més joves tenen formació especialitzada</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Convertir-se en petits elaboradors del seu propi vi i cava (50.000 ampolles)*</li> <li>• Diversificació dels ingressos (agroturisme, restauració,...)</li> </ul>



<ul style="list-style-type: none"> <li>• Important coneixement en noves tecnologies i normatives de producció</li> <li>• Alt nivell associatiu (cooperatives, associacions de productors, ADV,</li> <li>• Important nombre d'entitats d'assessorament (ADV, AVP, sindicats agraris)</li> <li>• Important suport per part de l'administració i ens reguladors: Programa Anual de Transferència Tecnològica, avisos fitosanitaris, etc)</li> <li>• Important gruix de persones ocupades (mitjana 1,4 persones per explotació): cap d'explotació, mà d'obra familiar (a temps complert o parcial) i assalariats (a temps complert o parcial)</li> <li>• Genera una important demanda d'ocupació temporal (3.000 treballadors temporers per campanya de la verema)</li> <li>• Arrossega important demanda de bens i serveis per l'explotació (empreses proveïdores) generant ocupació indirecta</li> <li>• Bressol de l'agroindústria local</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Creació de xarxa amb altres viticultors i empreses per complementar les activitats i crear noves oportunitats de negoci (emprenedoria).</li> <li>• La promoció del paisatge de vinya i dels vins i caves repercuteix positivament sobre la producció donant-li un major valor (que es pot traduir en un millor preu percebut pel raïm), i a l'hora podria generar una major demanda a peu d'explotació de personal expert (per podes, control de la producció,...) com passa a La Rioja</li> <li>• Millorar el reconeixement de les externalitats positives: paisatge, biodiversitat</li> <li>• PAC horitzó 2020 entra vinya**</li> <li>• Demanda de tècnics i entitats d'assessorament en temes ecològics i fitosanitaris***</li> <li>• Formació adequada a productors que volen fer el pas a producció ecològica</li> <li>• Formació a tècnics d'associacions sobre noves normatives fitosanitàries.</li> </ul>
--	--

\* Actualment és més fàcil elaborar el seu propi vi donat que hi ha 3 modalitats d'empresa embotelladora, i no cal tenir la maquinària embotelladora (capa un model semblant al francès): elaborador amb el seu propi celler i amb la seva pròpia planta d'embotellat, elaborador amb el seu propi celler i amb la planta d'embotellat mòvil, i una tercera, elaborador amb la planta d'embotellat fixa de tercers.

\*\* Actualment, unes 7.000 hectàrees de vinya a tot Catalunya (de les més de 58.000 ha) reben ajuts del Regim de Pagament Únic. Aquest panorama canvia, doncs el Parlament Europeu ha aprovat incloure el sector de la vinya en la propera reforma, de manera que tots els viticultors poden ser susceptibles perceptors d'ajuts directes del primer pilar de la PAC. Els condicionats per a ser elegible encara s'estan debatent, però el que si es coneix és que tots els productors que a 2011 tenien algun dret de pagament únic o tenen exclusivament vinya poden obtenir drets del nou sistema.

\*\*\* A partir de l'1 de gener 2013, l'ús i aplicació de productes fitosanitaris haurà d'estar assessorat per un tècnic, i així constarà en el llibre d'explotació.

## Fase vinícola: cellers elaboradors i comercialització de vi i cava

DEBILITATS	AMENACES
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pes econòmic (i laboral) recau sobre poques grans empreses de la indústria del vi i cava (Sant Sadurní d'Anoia i Vilafranca del Penedès)</li> <li>• Petites i mitjanes empreses: dificultats per adaptar-se a canvis tecnològics</li> <li>• Mercat saturat: gran percentatge va a vins base per elaborar vins i caves</li> <li>• Gran dependència de l'estacionalitat del sector</li> <li>• Pics de feina molt intensos.</li> <li>• Baixa venda local (15% de la producció a Catalunya, un 5% a Espanya i el 80% a la resta del món)</li> <li>• Escàs reconeixement dels vins del Penedès</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Condicions meteorològiques adverses: menor oferta de raïm i major grau d'alcohols</li> <li>• Efectes del canvi climàtic : menor oferta de raïm i major grau d'alcohols</li> <li>• Competència en el mercat intern amb altres vins espanyols</li> <li>• Dificultats per competir amb la champagne en el mercat exterior</li> <li>• Creixement de països productors (Brasil i Argentina)</li> <li>• Pujada dels costos per l'encariment dels preus del transport</li> <li>• Augment del poder de l'indústria distribuïdora</li> </ul>
FORTALESES	OPORTUNITATS
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Indústria atomitzada i diversa: molts cellers (però amb un pes important de grans empreses del sector)</li> <li>• Versatilitat dins la mateixa empresa (grup d'empreses)</li> <li>• Amb una orientació empresarial que integra aspectes diversos: elaboració, recerca, enoturisme, formació per a altres empreses o escoles professionals, etc</li> <li>• Promoció de marques pròpies i segells d'identitat (DO Penedès, DO Cava i DO Catalunya).</li> <li>• Gran poder de la marca per la fidelització del consumidor</li> <li>• Forta vinculació al territori (paisatge i explotació del turisme)</li> <li>• El valor paisatgístic i natural apropa gent al territori</li> <li>• Proximitat a l'àmbit metropolità (+ 5 milions de persones: potencials compradors)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Potenciar estratègies comercials: màrqueting, imatge, <i>packaging</i></li> <li>• Creativitat en la imatge i/o dels productes</li> <li>• Potenciar la qualitat com a tret diferenciador d'altres mercats</li> <li>• Queda mercat català per treballar (consum)</li> <li>• Penetrar en nous mercats emergents (Àsia)</li> <li>• Potenciar la relació comercial amb el sector de la restauració (promoció de vins i caves: Km0, lligats a altres valors de la terra com la iniciativa "Ostres, Xarel·lo Penedès!")</li> <li>• Millora ambiental de les empreses (reducció d'emissions, costos i taxes)</li> <li>• Mercat ecològic i de proximitat</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"><li>• Imp. xarxa de comunicacions i distribució</li><li>• Fàcilment adaptables a la normativa i exigències ambientals</li><li>• Formació continua per a treballadors</li><li>• Promoció i participació en actes nacionals i internacionals (Fires, congressos)</li></ul>	
--	--

## Enoturisme

DEBILITATS	AMENACES
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Escàs pes de l'enoturisme, respecte altres models com Califòrnia, Alsàcia o Borbonya.</li> <li>• Escàs coneixement de la zona i dels seus valors per part del públic</li> <li>• Altíssima estacionalitat: caps de setmana, ponts, estiu, etc</li> <li>• El gran volum de visites es concentra en un nombre reduït de grans cellers i empreses</li> <li>• Dificil implementació en explotacions o empreses petites (gran dedicació a l'activitat turística)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Especulació amb terres i patrimoni (especuladors aliens al sector productiu) que poden crear artificialitats a la zona (parcs temàtics) que redueixen la qualitat del servei enoturístic*</li> <li>• Altres ofertes turístiques més atractives: sol i platja</li> <li>• Homogeneïtzació de l'oferta de la regió Penedès amb la resta de territoris de vinya</li> </ul>
FORTALESES	OPORTUNITATS
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Primer espai vitivinícola en posar en marxa un projecte de turisme, rutes del vi</li> <li>• Turisme lligat a un bé intrínsec a l'activitat econòmica local de producció de vi i cava, el paisatge i la cultura. Model positiu de desenvolupament local</li> <li>• Enoturisme de qualitat (paisatgística, de productes, en l'oferta,...)</li> <li>• Diversitat local de l'oferta: VINSEUM, cellers, activitats gastronòmiques, itineraris senyalitzats,... Setmana del Cava, Setmana de l'Enoturisme, Festa de la Verema,...</li> <li>• Proximitat a Barcelona i AMB gran mercat potencial</li> <li>• Compromís per part d'entitats públiques i privades</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Millorar la promoció de l'enoturisme de l'Alt Penedès a l'AMB</li> <li>• Enoturisme com a eina per generar imatge de marca territorial</li> <li>• Eina per preservar la qualitat del territori i de la producció</li> <li>• Enoturisme com a eina per promocionar els vins i caves penedencs</li> <li>• Com a complement amb el turisme rural (activitats, tastos, restauració,...)</li> <li>• Creació d'associacions i tractes entre explotacions i empreses per oferir paquets turístics (explotació, lloguer de bicis i restaurant)</li> <li>• Possibilitat de diversificar els ingressos. Fer el pas per tenir un altre compte d'explotació amb ingressos separats</li> <li>• Possibilitat d'augmentar l'ocupació</li> </ul>

\* El Grup d'Alt Nivell del Vi, format per membres dels 27 països europeus, han proposat un sistema d'autoritzacions per regular la plantació de vinya a partir de 2015. Aquesta proposta no ha estat ben acollida pel sector productiu doncs posa en perill l'equilibri actual en els nivells de producció i podria afavorir la deslocalització de la producció. A més a més, podria donar-se el cas d'actuacions especulatives alienes a les necessitats del territori i desvinculades a la producció.

## Recerca

DEBILITATS	AMENACES
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Precarietat del personal investigador, pot abocar a la desmotivació</li> <li>• Els grans centres de recerca estan ubicats en grans centres urbans</li> <li>• Manca una major proximitat amb el sector productiu</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dificultats econòmiques per la recerca bàsica i aplicada</li> </ul>
FORTALESES	OPORTUNITATS
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Clúster INNOVI</li> <li>• Important pes de la recerca (núm. de centres d'R+D+i)</li> <li>• Diversificada (UPC, UAB, IRTA, INCAVI, ViTEC, ESCAVI, Universitat de Vilafranca amb formació de gestió empresarial)</li> <li>• Aliança entre la recerca i empresa</li> <li>• Recerca lligada a la millora de processos industrial i automatitzacions.</li> <li>• Important recerca en la recuperació de varietats tradicionals i millor adaptades</li> <li>• Importants recursos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nous programes de recerca que impliquen desenvolupar plataformes de col·laboració</li> <li>• Recerca en xarxa (producció, indústria i ciència)</li> <li>• Recerca aplicada i coalicions amb empreses : genera recursos econòmics propis</li> <li>• Nou paradigma ambiental (Canvi Climàtic): millora genètica i recerca de noves varietats</li> <li>• Normatives ambientals més estrictes: incentiven la recerca aplicada per a la reducció en el consum de recursos (també en fitosanitaris) i d'emissions</li> <li>• Recerca lligada al desenvolupament i extensió de l'agricultura ecològica: feromones, control biològic de plagues, etc</li> </ul>

## ESCENARIS

A partir de d'anàlisi del sector vitivinícola de la comarca i de la diagnosi, s'han plantejat una sèrie de supòsits per tal de plantejar escenaris de futur. Aquests escenaris **plantegen aspectes relacionats directament amb l'ocupació**, donat que l'objecte central de l'estudi és el **mercat laboral i les oportunitats de treball pel sector vitícola**.

Els aspectes a través dels quals s'elaboren els escenaris de futur són:

- **Aspectes agraris:** tractats en els primers dos escenaris (A.1 i A.2) treballen aspectes agraris com és la base territorial de l'explotació i el tipus de producció.
- **Aspectes laborals:** tractats en els altres dos escenaris (L.1 i L.2) debaten qüestions relacionades amb el mercat laboral.
- 

Cal esmentar que en cap cas s'ha plantejat un escenari que evolucioni a una situació, tant en aspectes agraris com laborals, pitjor, donant per suposat que la situació actual és la situació de mínims.

### ASPECTES AGRARIS:

#### Escenari A.1: Manteniment de l'espai agrari i del tipus de producció

Aquest escenari parteix del supòsit que en un futur proper la situació agrària sigui semblant a l'actual. Aquesta premissa es tradueix en que:

- L'espai agrari ocupi la mateixa superfície, i per tant, no es perdi ni es guanyi espai agrari productiu.
- L'espai agrari tingui un volum de producció i una qualitat de producte equiparable a l'estat actual.
- La producció agrària convencional i ecològica es mantingui en la mateixa proporció que l'actual.

#### Escenari A.2: Millora en la gestió de l'espai agrari i conversió cap a la producció ecològica

En aquest escenari es planteja una millora en la gestió, en el sentit de recuperar espais que havien estat agraris i que actualment no tenen aquest ús i alhora en el que la producció sigui ecològica. Aquesta premissa es tradueix en:

- La recuperació d'espai agrari productiu a la comarca per tornar-li a donar un us agrari.
- La producció vitícola de la comarca sigui ecològica.

- La qualitat del producte, el raïm, el vi i la vinya, millori, i per tant sigui més apreciat pel consumidor.

Aquest segons **escenari A.2 representaria una gran oportunitat per la pagesia**, i en definitiva per a tot el sector vitivinícola, donat que no només planteja recuperar espai agrari sinó que planteja un canvi d'orientació cap a la producció ecològica que millorarà la qualitat del producte que es tradueix en un major valor afegit, una millora de la viabilitat de les explotacions (si va acompanyat de manera adequada amb un augment del preu pagat pel producte).

Aquests escenaris dos escenaris “agraris” mostren: Primer, que s'han de **posar els mitjans per protegir l'espai agrari i les eines per poder gestionar adequadament el territori**, ordenant de manera integrada totes les necessitats, des dels desenvolupaments urbans i industrials fins a les millores en les explotacions **que permetin el manteniment d'una agricultura viable des d'un punt econòmic i paisatgístic**. Aquestes idees es poden vehicular amb el cas de la **gestió d'un banc de terres** i de posar mecanismes d'**assessorament i vigilància del planejament local per part dels ajuntament** i d'agents representatius de cada sector econòmic implicat, **especialment de la pagesia**. Segon, que fer el pas cap a una **producció de major qualitat** i diferenciada de la resta millora la percepció que pot tenir el consumidor del producte però, **cal posar mecanismes que permetin al viticultor compensar els costos que comporta la producció de raïm ecològic i que traslladin els beneficis** que obtenen altres fases de la cadena vitivinícola (industrial i distribució) **a la fase productiva o vitícola**.

## ASPECTES LABORALS:

### Escenari L.1: Manteniments dels rols dels actors de la cadena i de la demanda d'ocupació

Aquest escenari parteix del supòsit la situació laboral en un futur proper mantingui una situació semblant a l'actual. Aquesta premissa es tradueix en que:

- Tot i que en algunes explotacions es preveu que no tinguin continuïtat donat que no està garantit el relleu generacional, es suposa que la terra serà treballada per uns altres que dedicaran el mateix temps o nombre de jornades.
- Es mantindria una demanada de mà d'obra semblant a l'actual.

- Les necessitats formatives serien semblants a les d'ara, per exemple, en temes d'agricultura ecològica, només els que en fan vinya ecològica necessiten adquirir coneixements i/o actualitzar-los.
- Les entitats d'assessorament al pagès, com els sindicats agraris o Associacions de Defensa Vegetal, rebrien les mateixes consultes que es produeixen ara.

### Escenari L.2: Augment de la demanada de mà d'obra especialitzada

En aquest escenari es planteja un augment de les necessitats de mà d'obra com a conseqüència directa d'un canvi en el perfil dels viticultors donat que farien el pas de produir i comercialitzar el seu propi vi i/o cava i acompanyat per un canvi en la producció cap a la producció ecològica. Aquesta premissa es tradueix en:

- Un increment de viticultors que fan el pas cap a l'elaboració i comercialització del seu propi vi i/o cava, tot i que en petits volums.
- Un augment de les demandes formatives relacionades amb: elaboració de vins i caves, traçabilitat del producte, comptabilitat i gestió administrativa bàsica de l'empresa vitícola, nous mercats, hàbits de consum,
- Un creixement de la demanda de mà d'obra, especialment de l'especialitzada en temes de producció ecològica, concretament en producció de raïm ecològic.
- Conseqüentment, un augment de les demandes formatives relacionades amb la producció en ecològic: mètodes culturals i normativa relacionada, especialment.

Aquest segons **escenari L.2 podria representar una gran oportunitat per la pagesia**, i en definitiva per a tot el sector vitivinícola, donat que planteja un augment en l'ocupació relacionada directament amb la fase agrària. També dóna la possibilitat d'establir diferents itineraris formatius i de serveis d'assessorament. Aquesta demana genera també, de manera indirecta, un oportunitat laboral i com a font de dinamització de tota una sèrie d'agents relacionats amb l'assessorament del pagès i la formació, de viticultors i altres persones no vinculades inicialment al món agrari però interessades en rebre formació.

Aquests escenaris mostren: Primer, que seria necessari posar els mitjans per incentivar una millora de la demanada de mà d'obra, i per això s'haurà de garantir des d'una **major formació sobre aspectes agraris** de la producció de raïm (convencional i ecològic) fins a una **major formació en aspectes relacionats amb l'elaboració i comercialització de vi i cava**, oferint assessorament i/o formació adequada a les necessitats de la pagesia. D'aquesta manera, s'incentivaria generar major valor afegit de la producció, com pot ser el cas de la producció



ecològica o el cas de donar el pas per elaborar i comercialitzar en forma de vi i/o cava la producció pròpia de raïm. Segon, que garantir que els alumnes que estiguin assistint a classes de formació d'algun tipus d'especialització agrària puguin adquirir la part pràctica de l'ofici de pagès, caldria establir un **sistema de pràctiques en explotacions**, que beneficiarien tant als alumnes com als caps d'explotació. Tercer, **les explotacions de viticultura ecològica podrien doblar les necessitats de mà d'obra respecte a les convencionals**. Dades del franceses situen en 1,8 UTA la mà d'obra en explotacions vitícoles convencionals i 3,5 UTA en explotacions en ecològic.

## CONCLUSIONS

La regió Penedès aglutina tots els agents de la cadena agroindustrial del sector, generant una gran **diversitat d'actors i estratègies productives i empresarials**. El ventall s'estén des dels productors de raïm, elaboradores i embotelladores de vi base, vi i cava, cooperatives de diferents dimensions i estratègies comercials, fins als ens reguladors i l'administració local. Aquest fet suposa un avantatge a l'hora de fer front a nous reptes.

En termes econòmics i d'ocupació, les dades de l'idescat de 2001 mostren que l'**agricultura** de la comarca té un paper destacat en l'activitat econòmica, ja que genera un 2,8% del valor afegit brut (VAB) i **ocupa a un 4,3%** de la població. A més a més, la indústria en general contribueix amb un 36,6% del VAB i genera una ocupació del 33,6%, i destaca que d'aquest sector, la indústria agroalimentària relacionada amb la viticultura té un pes molt rellevant seguit de la indústria del paper i les arts gràfiques (indirectament relacionades amb el sector vitivinícola). Però, **aquest estudi ha anat més enllà**. Ha fet un estudi acurat dels recursos bibliogràfics existents, dels registres d'empreses i ocupació, complementat amb entrevistes per tal d'esbrinar la xarxa socioeconòmica del sector de la comarca i l'ocupació real al seu voltant.

Tot i que el volum de la producció de raïm que es ven a les **cooperatives** de la comarca, de l'ordre del 50% de la producció, és inferior al d'altres zones vitivinícoles de Catalunya, les cooperatives han tendit cap a una estratègia, cada vegada més sòlida, dirigida a **augmentar la producció de vi i cava propi**, comercialitzat sota la marca de la cooperativa, a l'hora que **disminueixen el volum de vi venut a doll**.

El fet que en aquest territori estiguin presents les **grans empreses elaboradores de vi i cava**, no només de Catalunya sinó també de tot l'estat espanyol, com són Freixenet, Codorniu, Torres, Castellblanch i Segura Viudas, i a més a més, que exerceixin un pes tan decisiu sobre el preu del raïm, motiva l'estratègia de **producció de grans volums** front a la de produir qualitat.

Si abans eren les empreses elaboradores de vi i cava les gaudien d'una posició dominant sobre la resta d'elements de la cadena vitivinícola, actualment els **canals de distribució i les grans superfícies comercials** juguen un paper agressiu aplicant polítiques comercials de **competència per preus** i afavorint la gama anomenada marca blanca. Aquestes estratègies de venda fan que el preu pel consumidor baixi (s'han arribat a preus per ampolla de cava de poc més d'un euro) i alhora repercuteixi en una caiguda del valor que el consumidor li dona al

producte. Per revertir aquest desprestigi del vi i cava del Penedès cal potenciar les produccions de qualitat, locals, petites, ecològiques, etc. que en definitiva són les que aporten valor afegit.

Tot i la forta pressió dels grans cellers sobre els viticultors, doncs paguen un preu molt baix pel raïm que habitualment no arriba a cobrir els costos de producció (aquesta campanya, els cellers han pagat al voltant de 0,32 €/kg, mentre que els costos de producció estan al voltant dels 0,40 €/kg), molts viticultors no es decideixen a fer **el pas de convertir-se en elaboradors del seu propi vi**. Actualment, hi ha una major facilitat a l'hora de donar aquest pas per començar per una comercialització més local de fins a 50.000 ampolles de producció sense que això impliqui una gran inversió econòmica. Actualment hi ha una major facilitat per elaborar i embotellar la producció pròpia. El "registre d'elaboradors de vi i cava" permet la possibilitat d'inscriure-s'hi sota tres modalitats que són com a elaborador amb el seu propi celler i amb la seva pròpia planta d'embotellat, com a elaborador amb el seu propi celler i amb la planta d'embotellat mòbil o com elaborador amb la planta d'embotellat fixa de tercers. Així doncs, un viticultor podria elaborar el seu vi i embotellar-lo en la planta d'un altre, o en una planta mòbil, per després comercialitzar-lo.

La **motivació personal, la formació adequada i l'assessorament continuat** al llarg del procés empresarial d'un viticultor que aposta per a l'**elaboració i comercialització del seu propi vi o cava** són els factors essencials per poder portar l'objectiu a bon terme i aconseguir un valor afegit a través del producte final elaborat.

És un moment de **canvi d'orientació comercial**. Actualment, hi ha cellers que han decidit recentment elaborar vins escumosos fora de la DO Cava amb l'objectiu de potenciar una producció diferenciada amb el seu nom propi. Alguns d'aquest són Raventós i Blanc, Albet i Noya, Colet, Mas Bertran, Mas Comtal o Loxarel.

És evident que el nombre de viticultors que primaran la **qualitat** del producte així com el nombre que passaran a fer **agricultura integrada i agricultura ecològica** anirà en augment. En un horitzó proper, l'**assessorament tècnic i formació especialitzada** en aquest àmbit serà clau.

Caldrà garantir que els alumnes que estiguin assistint a classes de formació d'algun tipus d'especialització agrària (viticultura convencional o ecològica) puguin adquirir la part pràctica de l'ofici de pagès, caldria establir un **sistema de pràctiques en explotacions**, que beneficiarien tant als alumnes com als caps d'explotació.

Una de les línies estratègiques de la **DO Penedès** és treballar per arribar a ser la primera DO de l'estat **ecològica**. A més a més, la pujada dels preus dels carburants i dels productes fitosanitaris i, la cada vegada més, estricta normativa ambiental i agrària europea, afavoreix la viticultura ecològica. Només a tall d'exemple de la celeritat amb la que algunes pràctiques d'agricultura integrada o ecològica van guanyant terreny a la regió Penedès, **des de fa uns tres anys, la pràctica totalitat de viticultors tracten el corc del raïm amb unes càpsules de feromones**.

En termes generals, **les explotacions de viticultura ecològica poden arribar a generar el doble de mà d'obra que les convencionals**. Dades franceses sobre agricultura biològica situen en 1,8 UTA la mà d'obra en explotacions vitícoles convencionals i 3,5 UTA en explotacions en ecològic.

A més a més de potenciar la formació especialitzada dirigida al pagès, caldrà donar cabuda a la **formació especialitzada en direcció i gestió de petites i mitjanes empreses** relacionades amb el sector, sense oblidar un altre aspecte tant o més important com és el **comercial**, a qui i com vendre la producció.

Per una altra banda, també es considera essencial continuar amb les activitats de **promoció i divulgació al voltant del vi i el cava**. Seria interessant assolir un major compromís amb els restaurants i botigues especialitzades, no només de la comarca o de la regió Penedès, sinó també de l'Àrea Metropolitana de Barcelona (AMB). **L'AMB és el principal consumidor de vi del Penedès, així com de l'oferta en enoturisme**.

Es considera una bona oportunitat de futur lligar l'interès per la cultura del vi i el cava (reflectit en l'elevat nombre de portals i blogs al respecte) amb una **oferta local molt especialitzada de botigues, restaurants i tallers de tastos**. A Vilafranca, el VINSEUM Museu de les Cultures del Vi de Catalunya compta amb una taberna que suposa un espai adequat tant per novells com experts en el món del vi i del cava. Aquest és un possible model.

Si bé, la regió Penedès es consolida com a **destinació preferida pels enoturistes** amb 391.000 visitants en 2011, el que suposa un incrementat un 7,3% respecte 2010, la marca EnoturismePENEDÈS ha **perdut el lideratge que tenia a l'Estat** davant l'augment de visites del Vi i el Brandi del Marco de Jerez.

Aproximadament el 90% dels enoturistes del Penedès visiten les bodegues Torres, Codorniu o Freixenet, i la resta visita mitjans i petits cellers.

## PROPOSTES

L'objectiu general del present estudi és l'ocupació, en el sentit de potenciar la qualitat, la diversitat i l'augment en els diferents nivells de la cadena del sector vitícola y vinícola. Cal tenir en compte que seran necessàries mesures específiques per a cada esglaió de la cadena. Alhora, poden pensar que fàcilment, les actuacions proposades per millorar el sector vitivinícola de la comarca tindran una incidència positiva per a altres sector tan lligats a aquests com pot ser el turisme.

Caldrà posar especial atenció en les mesures per al primer esglaió, el sector productiu. Aquest és el que té menor poder de decisió però a l'hora es cabdal pel bon funcionament de la resta de la cadena. En aquest és en el qual repercuteix menys el valor del producte final i a més a més, hi ha una visió generalitzada de que no se li reconeix prou la seva feina feta. El paper del sector vitícola va més enllà del cultiu de la terra i la producció de raïm, fa una funció important com a gestor del sòl i del paisatge. Els viticultors mantenen un servei ambiental per la societat: un paisatge verd, ordenat i productiu, capaç de donar cabuda a la biodiversitat (amb major mesura en producció ecològica) i captar CO<sub>2</sub>. Aquest concepte verd està molt valorat avui dia per la les polítiques agràries i ambientals. La propera reforma de la PAC introdueix aspectes ambientals en les activitats agràries per tal de complir amb uns mínims verds, el que anomena *greening*.

La fase vinícola del sector té un pes econòmic, una capacitat d'organització forta i un pes de decisió molt important. Però bé és cert que en els darrers temps, la distribució està guanyant un paper molt important en la cadena. Per tant, la dinàmica interna del sector elaborador fa que les accions per potenciar la seva economia, i per tant l'ocupació, siguin més fàcils d'assolir.

L'objectiu general de l'estudi: l'ocupació, s'articula en el que en aquest estudi s'anomenen objectius transversals, que pretenen implicar a un conjunt d'actors de tota la cadena.

**OBJECTIU TRANSVERSAL 1. Preservar i gestionar el sòl agrari**

Aquest objectiu va més enllà de blindar l'espai productiu, sinó protegir l'ús agrari actual i posar les eines per a la correcta conservació i gestió del sòl agrari i així assegurar una base de terra adequada per a l'activitat agrària de la comarca i la viabilitat econòmica de les petites i mitjanes empreses. Així, s'aconsegueix assegurar la disponibilitat de terra per desenvolupar l'activitat, element clau per donar sortida al sector.

**EIX D'ACTUACIÓ 1.1. Vigilància del mercat de terres**

Una de les majors amenaces per l'espai agrari és el creixent abandonament de les terres de cultiu, el desenvolupament de nous assentaments urbans o industrial i el desenvolupament d'infraestructures. És per això que es recomana una vigilància del mercat de terres.

L'Administració local, especialment els ajuntaments hauran de posar èmfasi en la tenir cura del planejament urbanístic local.

Actualment hi ha espais que anteriorment tenien un ús agrari, que varen ser catalogats pel planejament local però que l'actual situació econòmica no ha possibilitat tirar endavant els projectes. Per tant, es podria cedir l'ús d'aquest espai per l'agricultura professional.

Correspon als ajuntaments gestionar aquests espais i fer un pla per tornar a donar un ús agrari a aquests tipus d'espais.

A més a més, s'haurà de valorar si hi ha la possibilitat de crear un "banc de terres". Aquesta eina serveix per conèixer si hi ha sòl agrari que actualment no està conreat, la quantitat, ubicació i propietat, per després posar en contacte qui disposa de terra però no la conrea i qui vol portar més terra.

Caldria que aquesta eina no es centri únicament en les terres i pagesos d'un únic municipi, però si pot ser impulsada en col·laboració entre varis ajuntaments o el Consell Comarcal. Serà imprescindible donar publicitat a l'acció i així comptar amb les cooperatives i sindicats agraris, que són molt propers al viticultor i/o propietari de terres de cultiu.

**EIX D'ACTUACIÓ 1.2. Promoció de l'activitat de pagès i l'ofici de viticultor**

Aquesta mesura protegeix de manera directa el sòl i el paisatge vitícola. El fet de visualitzar i donar prestigi a la feina de pagès, en aquest cas de viticultor, repercuteix de manera directa en l'estima de paisatge agrari i la terra. Una major informació dirigida al consumidor és una eina valuosa en aquest sentit. Per tant, es recomana fer campanyes de sensibilització sobre l'espai agrari de la vinya i l'ofici de viticultor. És a dir, de la mateixa manera que hi ha espais i notícies

temàtiques dedicades al vi i al cava (revistes, seccions de revistes, diaris, jornades, etc.) seria bo publicar periòdicament informació sobre la fase agrària: el viticultor, les varietats, la manera de fer el raïm, la terra, els diferents microclimes o ambients de cultiu,...

La regió Penedès té tots els elements per fer una bona divulgació: la capacitat tècnica, l'espai de vinya i els viticultors.

Desenvolupar aquesta actuació pot recaure sobre els propis ajuntaments com a iniciativa per donar visibilitat al pagès i a la terra que hi ha darrera del vi i el cava que es produeix a la zona.

### EIX D'ACTUACIÓ 1.3. Potenciar la formació del viticultor (especialització)

Una major especialització dels viticultors afavoriria una millora en la capacitat d'adaptació d'aquests i de les seves explotacions al canvis en el mercat i en els consumidors. Altres regions vitivinícoles de l'estat, com la Rioja, tenen equips de treball a peu d'explotació i oficina diversos. Un dels valors afegits és la formació especialitzada.

L'Ajuntament de Vilafranca, l'INCAVI, l'ESCAVi, i altres centres de formació, organitzen programes d'especialització o de reorientació laboral que incideixen principalment en aquest àmbit.

A més a més, si l'ajuntament té coneixement de la possibilitat d'un banc de terres o de viticultors que estan disposat a acollir estudiants en pràctiques per qüestions molt concretes, s'obté un doble benefici. Primer, els alumnes coneixerien de primera mà l'ofici i per tant les dificultats per dedicar-se professionalment (des del pagament per donar-se d'alta com autònom o ser assalariat d'un altre i les dificultats per trobar terra amb vinya, fins a conèixer la dinàmica del sector i el pes dels grans elaboradors en la política de preus pagats). Segon, donarà peu a millorar gestió dels espais agraris i a reduir costos, que alhora permetrà una major inversió en la vinya.

Les gestories i serveis de contractació poden donar assessorament, en primer terme, i per fer factible els possibles contractes com a assalariats dels alumnes de pràctiques en les explotacions d'acolliment o donar d'alta en la seguretat social com a autònom, en segon terme.

**OBJECTIU TRANSVERSAL 2. Dinamitzar l'ocupació en el sector vitícola**

Per assolir aquest objectiu, és indispensable assolir una dinàmica de col·laboració dels agents que conformen el sector de la comarca, des dels viticultors, passant per les cooperatives, els sindicats i l'administració, ens públics i privats.

EIX D'ACTUACIÓ 2.1. Formació sobre contractació i inspeccions de treball

A partir de l'estudi i la diagnosi s'ha detectat mancances informatives sobre la contractació de treballadors temporers (règim de contractació, condicionants que generen una alta en el cens agrari,...) així com una manca de coneixement sobre el procediment d'una inspecció laboral.

Donat que la verema genera demandes d'ocupació molt intenses i de manera puntual, es creu convenient fer formació per a viticultors i empresaris per a que coneguin els drets del treballadors, la mecànica de les altes i baixes i de les inspeccions de treball.

La Comissió de la Verema, com a entitat amb caire social, pot ser un bon agent per conduir aquest eix.

EIX D'ACTUACIÓ 2.2. Assessorament per a la producció de qualitat i ecològica

El futur passa per aconseguir avançar cap a una producció de vi i cava de major qualitat i sota un règim de producció ecològica. Aquest és un dels objectius principals de la DO Penedès, però també respon a la pujada de preus dels carburants i dels productes fitosanitaris, i a una tendència marcada des d'Europa amb una normativa ambiental i agrària cada vegada més estricta.

En aquest cas, el viticultor i les empreses elaboradores requeriran d'una formació agrària especialitzada, d'un assessorament sobre les normatives d'aplicació de productes fitosanitaris i de producció ecològica en general, i d'una formació comercial per saber tractar els canals de comercialització i el públic objectiu més adequat per la seva producció.

Les Associacions de Defensa Vegetal, els consells reguladors de les DO, els sindicats agraris i les administracions juguen un paper clau.

EIX D'ACTUACIÓ 2.3. Formació en l'àmbit agrari

L'escola d'Espiells, l'ESCAVI, l'INCAVI i l'Ajuntament de Vilafranca són entitats que poden estar implicades en aquest eix.



Per exemple, l'Ajuntament de Vilafranca del Penedès pot oferir formació ocupacional, formació continua o formació reglada dirigida a professionals agraris i no agraris. Un atractiu important seria la formació en temes relacionats amb la viticultura ecològica, la conversió de convencional a ecològica, les noves pràctiques culturals que això implica i les normatives que ho regulen.

### **OBJECTIU TRANSVERSAL 3. Consolidar l'ocupació en el sector vinícola**

Aquest objectiu està dirigit especialment a la fase d'elaboració del vi i el cava. És important separar aquesta fase de la fase agrària o vitícola donat que tenen dinàmiques i funcionaments força diferents.

L'indústria es pot permetre fer inversions tecnològiques i econòmiques molt fortes. També inverteix molt en publicitat. El posicionament d'aquesta en la cadena de valor del sector vitivinícola és molt superior al de l'esglaió de la fase agrària. Però, cal tenir en compte que la distribució està guanyant terreny, fins al punt que es parla de que actualment té la posició dominant.

Per aquest objectiu cal mobilitzar els ens privats i les associacions empresarials, els consells reguladors de les Denominacions d'Origen, i els ens públics des de l'administració fins la recerca.

#### EIX D'ACTUACIÓ 3.1. Promoció dels vins i caves Penedès

Únicament si es manté la producció de raïm de qualitat i que sigui rendible pel viticultor, si es conserva i promou el paisatge local, si la producció de vi i cava es comercialitza a uns preus raonables i si hi ha una aposta per la promoció dels vins i caves del Penedès, a nivell local i sobretot a nivell d'Àrea Metropolitana de Barcelona, l'activitat vitivinícola en el seu conjunt es mantindrà com a motor econòmic.

Es per això que activitats com la Setmana del Cava, Setmana de l'Enoturisme, Festa de la Verema, Festa del Most, entre altres, reforçades amb la promoció de la producció local a través del canal de restauració i fins i tot la presència en les xarxes socials i en Internet, són tant importants per arribar al públic.

Cal mantenir i pensar noves actuacions promocionals en conjunt i patrocinades per l'àmbit públic i privat. Cal mantenir i pensar noves actuacions promocionals en conjunt i patrocinades per l'àmbit públic i privat. Caldrà pensar en la manera de dotar de continuïtat en el temps totes les actuacions.

Per exemple, la promoció de vi i cava a través del canal de la restauració local, amb un compromís de manteniment dels acords.

Els consells reguladors de les Denominacions d'Origen poden continuar amb les actuacions de promoció com campanyes comercials i la internalització d'empreses.

### EIX D'ACTUACIÓ 3.2. Potenciar el treball en xarxa i la recerca

El Clúster INNOVI és una bona plataforma de treball amb el sector productiu mitjançant l'intercanvi de coneixement i de documentació tècnica relativa als interessos d'aquesta.

És essencial establir objectius anuals per assolir nous paradigmes de treball en conjunt. Aquest mecanisme d'aconseguir anualment fites fàcilment mesurables, suposaria assolir un repte cada vegada més important, i en recompensa una automotivació per la taula de treball més important.

INNOVI té la capacitat de poder actuar com a eina de gestió de les principals demandes del sector productiu, així com per anticipar-se als canvis i demandes en els sistemes productius i empresarials.

### EIX D'ACTUACIÓ 3.3. Formació

L'escola d'Espiells, l'ESCAVI, l'INCAVI i l'Ajuntament de Vilafranca (amb l'oferta de formació professional capa el sector etonògic, formació reglada i subvencionada) són entitats que poden estar implicades en aquest eix.

**OBJECTIU TRANSVERSAL 4. Promoció del binomi cultura-territori****EIX D'ACTUACIÓ 4.1. Promoció de l'enoturisme**

Tot i que l'activitat d'enoturisme no repercuteix directament en la producció ni en el preu pagat pel raïm, aquest pot ser un dels mecanismes pels quals donar a conèixer els valors de la regió Penedès i per tant, atorgar un cert prestigi a la producció.

Són moltes les institucions que tenen entre els seus objectius la impulsa de l'enoturisme, des d'una vessant de coneixement i formació, visites als cellers, promoció de productes i paquets gastronòmics, etc. Algunes d'aquests ens públics o privats són: el Consorci de Promoció Turística de l'Alt Penedès, el Consell Comarcal de l'Alt Penedès o la Diputació de Barcelona.

Però, per no atomitzar les propostes i iniciatives, cal continuar invertint esforços en centralitzar els objectius i les ofertes.

Sense cap dubte, caldrà articular accions específiques per tal que els petits viticultors i petits cellers puguin aprofitar aquest valor afegit, que altres ja tenen assumit amb èxit fins al punt de que es converteix en un compte d'explotació apart.

Una opció a tenir en compte pot ser la promoció d'un mecanisme semblant als dels Grups d'Acció Local (GAL), o bé formar-me un GAL propi de la regió, per tal de gestionar petits projectes de desenvolupament econòmic.

A més a més, s'hauran de tenir en compte mecanismes per a desenvolupar accions de promoció, campanyes comercials i la internalització d'empreses, com les que fomenta ACC10.

**EIX D'ACTUACIÓ 4.2. Potenciar processos de cooperació empresarials: assessorament i formació**

Enllaçant amb l'eix d'actuació anterior, caldrà treballar per a la creació de mecanismes per a fomentar la formació d'associacions empresarials per tal de promoure el turisme rural o enoturisme (explotació, lloguer de bicis i restaurant), especialment a nivell de petits productors i elaboradors de vi i cava, viticultors i cellers petits.

Per una part, pot haver viticultors i petits cellers que encara no estan prou motivats per fer un pas més i oferir activitats complementàries a l'actual. Però també hi ha situacions en les que tenen una mancança d'assessorament per a fer el pas.

El clúster INNOVI i l'Ajuntament de Vilafranca podrien cobrir aquesta necessitat promocionant un millor assessorament en forma de formació i de trobades professionals.

#### EIX D'ACTUACIÓ 4.3. Actuacions a escoles

Aquest eix d'actuació proposa donar una major importància a l'educació i sensibilització dels més joves invertint en formació. Aquesta és una inversió de futur que aporta grans beneficis per tota la societat.