



Pilar Abajo (P), professora de màrqueting a l'Escola de Viticultura i Enologia Mercè Rossell i Domènech, i Joan Solé (J), director de l'Escola de Viticultura i Enologia Mercè Rossell i Domènech

El setembre de 1987 s'inicià l'activitat docent a l'Escola de Viticultura i Enologia Mercè Rossell i Domènech, l'escola d'Espiells, coincidint amb el centenari del descobriment de la fil·loxera a la mateixa finca. No va ser fins a l'any següent, el setembre de 1988, que s'inaugurava oficialment l'escola a Espiells, ara fa més de 30 anys.

J: L'escola va néixer com un centre de formació professional per al sector de la viticultura i l'enologia, és a dir, no és una escola que imparteix formació agrària, sinó que s'ensenya formació d'indústria alimentària.

P: Nosaltres sempre diem que l'escola té tres potes. Una és la formació professional, però després també tenim els cursos de formació continuada i les jornades tècniques, tots ells adaptats a les necessitats del sector.

Quines són aquestes demandes?

J: Pel que fa a la formació reglada, fem dos cicles de grau superior i un de grau mitjà sobre oli d'oliva i vins. El més demanat, però, continua sent el dedicat a la vitivinicultura, és a dir, l'especialista en el món de la viticultura i l'enologia. És el que actualment té un àmbit més ampli i una mostra d'això és que tenim alumnes de tot el país i, fins i tot, de fora de Catalunya. L'altre cicle de grau superior on estem posant molt èmfasi en els últims anys és el de màrqueting i publicitat enfocat al perfil enològic.

Màrqueting?

P: Sí, som a dins de la xarxa d'escoles agràries i els únics que fem un cicle de màrqueting i publicitat de perfil enològic. Des de fa sis anys, l'escola està fent una aposta molt forta per la comercialització. El vi no només s'ha de fer, també s'ha de saber vendre per ser competitius. Hi ha empreses que ho estan fent molt bé, però a la majoria encara els falta aquest punt de professionalització i comercialització. Tothom té molt clar que s'ha de produir el vi, però després has de ser diferent i has de fer marca dins d'un mercat molt competitiu.

J: Els alumnes que estudien aquest cicle acaben sent professionals capaços de treballar tant en l'àrea d'enoturisme com a la plana més comercial i això els dona un gran avantatge. Nosaltres els donem aquest coneixement perquè després el puguin posar en pràctica al món real.

Els alumnes són conscients de la situació que travessa el món agrari?

P: És clar. Des de l'escola tenim una connexió directa amb el món empresarial, fem sortides tècniques, els alumnes també fan pràctiques... Per tant, poden veure en tot moment com és el món real. És evident que el fet que hi hagi uns preus baixos al món agrari pot desanimar la gent que s'hi vulgui dedicar, però això no han penalitzat les matrícules que hem tingut. A més, ja hi ha estudiants que provenen d'aquest món i l'objectiu dels quals és continuar amb el negoci familiar.

És difícil trobar feina un cop acabats els estudis?

J: Com passa a la majoria de sectors, a l'inici pot costar, però en general hi ha un percentatge elevat d'inserció laboral. El que hem notat aquests darrers anys és que les ofertes que rebíem acostumaven a ser per treballar en cellers i ara també rebem moltes ofertes per treballar a la vinya i en tot el que té a veure amb l'enoturisme. A més, des de l'escola fa temps que treballem per gestionar la incorporació dels joves agricultors.

Com?

J: Fem un seguiment i tutoritzem aquests joves perquè puguin posar en marxa els seus projectes. A canvi d'obtenir una certa formació al centre, poden rebre una ajuda econòmica per part de la Generalitat que els ajudarà a materialitzar les seves idees. Hi ha emprenedors que han passat per l'escola i que ara, per exemple, estan fent el seu propi vi, com en Ferran Mulet o en Lluís Vich.

Cap on va l'escola?

J: L'escola vol continuar sent un referent de la formació professional en viticultura, enologia i màrqueting del vi. En la formació reglada vol que els seus alumnes adquireixin les competències necessàries per ser uns bons professionals del sector. En la formació contínua es vol seguir donant resposta a les inquietuds i tendències del sector i, per exemple, en els darrers anys s'han realitzat cursos en viticultura ecològica, i també cap a aquesta viticultura més innovadora que és la biodinàmica i l'elaboració de vins amb poca intervenció. En l'àmbit de màrqueting, és important entendre que no estem sols i, per això, també hem començat a potenciar els idiomes, en especial l'anglès. L'objectiu de l'escola no és un altre que donar resposta a les inquietuds del sector.

Com és el cep i com es comporta?



Els alumnes aprenen com funciona el cicle del cep i a vinya. // LA FURA

Aquesta és la pregunta que feia avui el cap d'estudis i professor de l'escola d'Espiells, Benjamí Mercader, durant la seva classe. Amb un objectiu didàctic, els alumnes de primer de vitivinicultura es troben immersos en l'estudi del cep i el seu comportament. "Aquesta activitat serveix per visualitzar el fet que la collita del 2022 ja està dintre dels borrons del 2021", explica Mercader.

Per fer-ho, els alumnes han parafinat la part superior d'unes petites estaquetes amb borrons per evitar que es deshidratin i els forçaran perquè emetin arrels, gràcies a una hormona d'arrelament. Així, i amb una mica de sort, en quinze dies començaran a sortir aquestes arrels i, abans de Nadal, els borrons començaran a brostar. Aleshores, els alumnes podran identificar, en el petit brot, el raïm en els seus primers estadis.

Un procés llarg i que posa de manifest la complexitat del sector, "ja que el vi que es vol elaborar ja s'ha de pensar en el moment de podar la vinya", diu el professor.

En Guillem Villacampa, alumne de primer de vitivinicultura, assegura que "el món del vi va més enllà de beure's una copa" i que, per això, des de l'escola s'intenta explicar tot el procés d'elaboració, des de la vinya fins a l'ampolla. "El meu objectiu és poder guanyar-me la vida envoltat de vinya i de vins, per això és important entendre la complexitat d'aquest món", expressa en Guillem.