

# “Durant el confinament totes les DO catalanes hem pres la decisió de treballar conjuntament”

**Anna Pujol**, secretària del Consell Regulador de la DO Alella

TEXT: JOAN NEBOT



OSCAR PALLARÉS

**É**s l'1 de juliol a primera hora de la tarda i el sol cau a plom al pati de Can Magarola, una masia impressionant que acull la seu de la DO Alella. Hi he vingut a fer una entrevista a la nova –des del febrer d'enguany– secretària del Consell Regulador. No és estrany, doncs, que l'Anna Pujol proposi com a lloc per fer l'entrevista l'estança més fresca del casalot: la cuina, una sala gran on, en els vells temps, hi devien menjar alhora vint collidors.

**Anna, com ha arribat una consultora informàtica de Barcelona a ser secretària del Consell Regulador de la DO Alella?**

Bé [somriu], no hi vaig arribar directament des de la consultoria informàtica. Aquesta feina, la vaig fer durant vint anys, però a la fi del 2017 vaig decidir trencar-hi, posar-me pel meu compte i entrar al món del vi, perquè m'atreia molt.

Així que vaig ser valenta —o inconscient, depèn de com es miri— i vaig muntar una botiga de vi al barri d'Horta

de Barcelona. No en tenia ni coneixements ni cap contacte amb el vi, només l'afició, però una afició de portes endins: m'agradava el vi a nivell personal, però mai no havia anat a cap celler ni a cap tast.

**Què t'atreia, doncs, d'aquest món?**

La curiositat de saber què hi havia al darrere d'una ampolla i quin significat tenia.

Així que vaig muntar la botiga... i vaig durar sis mesos [se li escapa el riure]. En aquells

sis mesos vaig organitzar molts tastos, perquè tot i que les vendes anaven bé, com que els marges són molts petits has de fer més coses per facturar.

**Dius que les vendes anaven bé, però només vas durar sis mesos?**

Sí, perquè m'avorria molt haver d'estar esperant que aquella porta s'obris per poder vendre. Jo venia d'un ritme professional molt alt —justament per això me'n vaig anar—, però vaig passar d'un extrem a l'altre.

**Massa tranquil·litat?**

Exacte, volia poder portar la iniciativa. Així que vaig traspasar la botiga i vaig posar-me a estudiar a l'Escola Superior d'Hostaleria de Barcelona (ESHOB): tast, maridatges, vins internacionals..., per situar-me.

**I com vas entrar definitivament al món del vi?**

Mentre estudiava es va fer una fira de vins naturals a Barcelona i m'hi vaig presentar voluntària amb l'escola per anar-hi. Vaig publicar una foto d'aquell dia a l'Instagram i vaig posar-hi que l'única cosa que em faltava era poder viure'n, que era el que m'agradava. I de seguida, al cap d'un dia, em van trucar d'una botiga especialitzada de Barcelona, Vins&Co, del carrer Aribau, per oferir-me treballar amb ells. I en poc temps vaig passar a portar la botiga, perquè el Xavier Arumí, que m'havia contractat i que havia portat una trajectòria similar a la meua, va decidir tornar a la seva carrera professional anterior, que era l'arquitectura. I m'hi vaig quedar uns vuit mesos.

**I el contacte amb la DO Alella, com va venir?**

Doncs del Quim [Batlle], que n'és el president. Ens coneixíem de tastos que havíem fet a Vins&Co i ens havia agradat mútuament la nostra manera de treballar. Aleshores em va dir que necessitava una persona de confiança per ajudar-lo a portar la DO...

**Perquè la Rebeca Ruiz [l'anterior secretària de la DO Alella] ja havia anunciat que volia plegar?**

Sí, la Rebeca mesos abans ja havia dit que volia marxar. Però es van trobar amb la circumstància que s'havien de fer les eleccions dels òrgans de govern del Consell Regulador i es va decidir que ella continués fins a acabar les eleccions i, un cop hi hagués president, hi entrés jo.

Però per problemes de la DO [vegeu l'entrevista amb Quim Batlle a *Papers de vi* 63] el procés electoral es va allargar uns vuit mesos més. Durant aquell temps vaig estar treballant al celler Marco

Abella de la DOQ Priorat, fins que vaig haver de deixar-lo per incorporar-me aquí.

**Doncs fem un salt enrere, a abans d'incorporar-t'hi. Es-sent una persona que no ets d'Alella ni del Maresme, ets de Barcelona, i aliena al vi, quines són les primeres impressions que recordes haver tingut de la DO Alella, quan vas començar amb la teva botiga de vins i després a Vins&Co?**

Quan vaig muntar la botiga em van recomanar que no hi posés cap vi d'Alella perquè era una DO desconeguda i que "ja s'ho venien tot allà".

Després, quan vaig entrar a Vins&Co, només hi havia una o dues referències de la DO Alella. I com que ja coneixia gent d'Alella, l'Oscar [Pallarès, de *Papers de vi*], el Xavi García [Alella Vinícola], vam fer tastos, també amb el Quim Batlle, per donar a conèixer la DO a Barcelona.

**“Amb el Quim Batlle formem un equip equilibrat; ell té una visió del territori i històrica de la DO que jo no tinc”**

**Així podríem dir que abans de començar aquí de secretària del consell ja vas començar a fer d'ambaixadora a Barcelona...**

Sí, i sembla mentida que s'ha-gi de fer això: és la DO més propera a la ciutat i la gran desconeguda.

**Només ens hem de remuntar als anys 1970 o 1980 per trobar que els barcelonins venien a Alella a carregar vi. Quin creus que ha estat el problema que en aquests quaranta anys ha fet desaparèixer la DO Alella com a vins de referència a Barcelona?**

No ho sé. Però sí que et puc dir que ara, actualment, han faltat activitats: tastos i presentacions de la DO Alella a Barcelona. Unes altres DO molt més noves —sense

aquesta història nostra que comentàvem— han sabut fer moltes més coses i han aconseguit més visibilitat.

A les xarxes socials hauríem pogut ser els primers, i fins al confinament gairebé ni en teníem o no s'hi ha penjat res de nou...

**Referent a la teva tasca com a secretària, a les DO hi ha un president, amb un paper més de direcció i de representació que no pas de treball quotidià, i són els secretaris els qui a la pràctica porten el dia a dia de les DO. Treballeu bé amb el Quim?**

Amb el Quim formem un equip equilibrat. Ell té una visió del territori i històrica de la DO que jo no tinc. En canvi, jo com que he venut vi a Barcelona, tinc un bon coneixement del que anomenem *la selva*.

**Quines accions o canvis hi ha més imminents que pensis que pots desenvolupar... Per exemple, les xarxes socials les has de fer tu?**

Jo ho faig tot! [Riu] Ho dic en el sentit que el Quim pren les decisions, però a la pràctica el que s'acorda ho tirem endavant els secretaris. No hi soc a jornada completa, així que a l'hora de la veritat no tinc temps de fer-ho tot: xarxes socials, etc. És una cosa que hem de resoldre...

**Hi ha expectatives que la DO pugui disposar de més recursos?**

Justament ara amb la covid-19 i el confinament, la situació encara és més complexa, així que si aconseguim que tingui dedicació completa ja serà un èxit. De moment hem signat, o més ben dit, reprès, un conveni amb l'Institut d'Alella i és molt probable que alguns estudiants del grau d'enologia puguin venir a donar-nos un cop de mà.

**S'ha pres alguna mesura concreta per afrontar aquesta crisi?**

Durant el confinament hem estat parlant molt totes les DO catalanes i hem pres la decisió de treballar conjuntament, una cosa que històricament no s'ha fet mai. Tot és encara embrionari i no puc explicar-ne res més.

**Estariem parlant de mesures de promoció?**

Sí, anuncis a televisió, ràdio, tastos també... És un acord força ampli, no és només en un sentit, i aniria adreçat a tot Catalunya.

A més, a escala de la DO Alella per primer cop estem demanant ajuts a la Generalitat per a la promoció, per generar algun ingrés extra, perquè amb la covid-19 hem estat tres mesos sense ingressar les quotes fixes mensuals que paga cada celler.

**Es pot dir que la DO Alella ha patit més el confinament que unes altres, perquè té una gran part de les vendes en la restauració local, que ha estat tancada, mentre que unes altres DO tenen més implantació en el canal de supermercats i botigues especialitzades?**

Sí, totalment. I una de les mancances per compensar-ho ha estat la falta de xarxes socials per adreçar els consumidors a llocs de venda o al comerç electrònic. Per exemple, es va intentar fer una caixa amb vuit vins, un de cada celler, per vendre durant el confinament, però entre que es decidia com fer-la i es feia ha passat el temps.

En canvi, sí que hem començat a col·laborar amb la casa Coll i Regàs de Mataró: hi hem fet tastos online i ara els estem fent *in situ*, maridant modernisme, vi DO Alella i productes de proximitat [vegeu l'article de la pàgina 14].

**Així, quines seran ara les prioritats?**

El primer objectiu és aconseguir més visibilitat, amb un tast cada quinze dies en botigues especialitzades a Barcelona o al territori de la DO. Una altra manera de guanyar visibilitat són les visites enoturístiques, que també estem posant al dia, juntament amb enoturisme per a sanitaris: que puguin venir persones dels equips sanitaris del país a conèixer el nostre territori.

**N'hauréu tret alguna conclusió, d'aquest confinament?**

S'ha fet evident que s'han de fer coses tots junts, i els cellers se n'han adonat i per primer cop ara hi treballem. ●