



BIBLIOTECA *MARCEL·LÍ DOMINGO*

Recull de premsa local i comarcal

Joan Àngel Lliberia Director gerent del Celler Edetària

«HEM DE FER MARCA TERRA ALTA I VENDRE'N ELS ACTIUS»

Entrevista

Una preocupació al territori Joan Àngel Lliberia, gerent d'aquest celler referència a la Terra Alta, dona la seua impressió sobre el despoblament rural

ANTON MONNER
GANDESA

La seva família fa anys que es dedica al món del vi. Com va nèixer i com va transformar l'empresa familiar en l'empresa que és ara Edetària, i donar-la a conèixer al món?

Sent fill de pagès i nét d'enòleg, podia semblar clar, però el cert és que vaig estar treballant a França i després aquí en empreses de diferents perfils: tant familiars com multinacionals, i en sectors tan diferents com el vitícola, l'immobiliari, el cafè, l'automoció... Fins que als quaranta anys vaig decidir retornar a casa i muntar el negoci amb idees noves, gràcies a les experiències viscudes. Vaig viatjar, conèixer altres realitats empresarials i en diferents posicions funcionals, vaig adquirir visions distintes de com emprendre un negoci; ho recomano fermament a tot aquell que vulgui emprendre un negoci a la vegada que retornar als orígens.

Quina formació universitària, professional, de màrqueting i de vendes té dins en el món de la viticultura?

La formació només és una base, en el meu cas sóc Enginyer Agrònom i després vaig fer un màster de màrqueting internacional a l'OIV a París, que per explicar-ho és com l'ONU dels vins. Allí vaig aprendre a estimar el món del vi des d'una visió internacional i alhora competitiva; la visió que tenia de casa era la feina molt dura al camp i al celler però poc atraient per un jove. Ara bé, la formació comercial en aquell temps no existia, i per tant la vaig forjar a força de visitar clients i gràcies a la formació interna rebuda principalment en les multinacionals.

Quina repercussió pot tenir per a la DO Terra Alta ser la principal productora del món de la varietat de garnatxes i considerades de les qualitats més excepcionals?

Atenció en mirar-nos massa el



Joan Àngel Lliberia, amb un dels vins del Celler Edetària. FOTO: EDETÀRIA

mer productor del món de garnatxa blanca però això és una oportunitat però no una garantia d'èxit. Actualment tinc companyes que estan plantant garnatxes a Califòrnia i a Austràlia, i evidentment ja n'hi ha a Itàlia, França, Aragó, Rioja i Madrid. La nostra excepcionalitat és posar en valor el comportament de les nostres garnatxes en les condicions particulars de la Terra Alta quant a sòls i clima; és la nostra autenticitat i Mediterraneïtat que ens fa diferents. La solució és que tots els cellers sortim en tromba al món a explicar el que tenim, sense complexos. Nosaltres a Edetària ja ho fem a més de 40 països però encara ens sentim molt sols, la marca Terra Alta no la poden fer només uns pocs cellers, és feina de tots.

La majoria dels pobles de la comarca perden població i alguns estan despoblant-se. La gent jove marxa. Quines solucions hi veu per aturar o revertir aquest

La retenció de la població no demana portar algun gran projecte de fora, com encara algú pensa, cal creure en els valors que la comarca pot oferir. Productes locals: vi, oli, cosmètica derivada, ramaderia amb petites formatgeries. Tenim els productes, tenim un entorn únic si som capaços de preservar-lo (prou parcs eòlics), nosaltres rebem clients de tot el món i quan ens visiten queden meravellats del nostre paisatge, vinyes, oliveres, ametllers, muntanyes. Tenim força infraestructures turístiques per rebre a la gent, hotels amb encant, cases rurals, restaurants. Què fa falta? Fer marca Terra Alta, sortir a vendre tots aquests actius, que són únics. No hem de tenir por, però si ens cal formació, competitivitat i aprendre noves tècniques per eixamplar la nostra presència a les millors taules d'arreu.

Dins el món empresarial dels vins de la Terra Alta, segons el seu criteri, creu que existeixen

ques per engrandir-les i, així, donar ocupació a nous treballadors?

Clar que sí; funciona el viver d'empreses per facilitar la creació de noves empreses i s'ajuda als emprenedors amb un primer acompanyament, i per descomptat en el seguiment posterior. Veiem que s'han implantat noves àrees empresarials al voltant de les activitats principals, a sectors complementaris que donen esperances per un millor futur. L'escola d'agricultura de Gandesa és un bon exemple d'optimisme. Vam passar uns anys amb pocs alumnes, i ara tenim les places completes en els diferents mòduls al voltant de la vinya, el vi i l'oli, amb alumnes que vénen de fora de la comarca i que ja troben feina en les empreses de la Terra Alta d'aquests sectors i d'altres complementaris. Tot plegat combat el despoblament rural amb gent formada i preparada per assumir nous riscos, negocis i noves formes d'entendre el món dels negocis.

