

SARA SANS



LA RUTA DEL VINO (y 7)

El milagro de la licorella

En el Priorat cada cinco minutos hay una nueva bodega", exclama un pequeño elaborador de vino de la Terra Alta con sana envidia. Lo cierto es que hace diez años nadie podía imaginar que en estos momentos sólo en Gratallops habrían quince bodegas en marcha. ¿Nadie? No exactamente. René Barbier sí lo creyó. "Hace años, me tomaban por loco cuando decía que aquí podría haber 800 bodegas y vamos por el camino...", exclama este hombre, el padre espiritual de lo que hoy es el Priorat. El vino ha liderado el renacimiento de una de las comarcas más deprimidas de Cataluña. Ahora nadie duda: el Priorat de la licorella (el suelo de pizarra de la zona) y los "closos" ocupa un privilegiado lugar en el panorama mundial del vino.

La aventura de este enólogo comenzó antes de lo que muchos se imaginan. Y comenzó con altas dosis de ilusión, de visión de futuro y muy poco dinero. Corría el año 1978 cuando Barbier -siguiendo su instinto, el consejo de un amigo de la Borgoña y haciendo oídos sordos a los consejos de la mayoría- decidió comprar una finca en Gratallops.

Vino para hablar

El vino es un producto para hablar no para beber, el vino de beber era el de antes y ahora está en crisis", mantiene Barbier. Este enólogo, hijo y nieto de familia viticultora, se propuso hacer los mejores vinos de España "y los más caros porque si no, nadie iba a creer en nosotros". Luego, convenció a un grupo de amigos como Josep Lluís Pérez, Alvaro Palacios, Carles Pastrana o Daphne Glorian y, compartiendo las bodegas y hasta las deudas, comenzaron a gestar lo que hoy son joyas para el paladar: el Clos Mogador, Clos Martinet, Clos Erasmus, Gran Clos o l'Ermite, por el que en 1999 se pagó 68.000 pesetas por una botella durante una subasta en Nueva York. Luego llegaron el Cims de Porrera (de las bodegas de Lluís Llach) o el Fra Ful-



có (del joven enólogo Toni Alcover). Aquel grupo de enólogos ya no está solo. Actualmente, en los nueve municipios que abarca la DO Priorat hay unas cuarenta bodegas y proliferan los vinos de alta personalidad. "Tenemos que seguir el modelo de la Borgoña, el del vino de autor; cuanto más se hable de nosotros, mejor" opina Barbier. Lejos queda ya el día que decidieron vender las botellas a 1.500 pesetas. Salvo contadas excepciones, en Cataluña, pocos creyeron en aquellos potentes tintos. En el extranjero fue más fácil y es ahí donde en la actualidad se vende más del 70 por ciento de la producción del Priorat.

En diez años, el precio de las fincas sin plantar que durante generaciones se fueron abandonando se ha multiplicado por tres. "Primero la gente del Priorat decía que abandonaríamos la tierra en pocos años. Cuando salieron las botellas, se preguntaban por quién iba a comprarlas y ahora ya creen en lo que está pasando; es normal -añade Barbier- el payés no es tonto pero en el Priorat se habían equivocado en el tipo de consumidor que compra vino." Y es que ahora la gente ya no circula por aquellas tortuosas carreteras con la garrafa vacía en el maletero.



René Barbier compró la finca en Gratallops en 1978 con el propósito de elaborar, en el Priorat, el mejor vino

La fiebre del Priorat

No me preocupa que haya grandes vinos, sino los grandes productores que vienen aquí sólo porque se habla del Priorat", dice Barbier, quien no está dispuesto a dormirse en los laureles y en olvidar el sentimiento romántico de los pequeños elaboradores. "El tiempo acabará de ajustar las cosas, pero ya no podemos volver atrás", mantiene. Junto a la DO Priorat, convive la DO Montsant (la hasta hace bien poco denominada DO Tarragona Subzona Falset), quien poco tiene que envidiar a sus vecinos, al menos, en cuanto a calidad.

En este sentido, tanto la Cooperativa de Capçanes (donde se elabora el celebrado vino Kasher) como la Vinícola del Priorat tienen mucho que decir.

● En los años 80 comenzó a gestarse la "revolución" del vino en el Priorat

● Las pequeñas bodegas siguen proliferando en los nueve municipios de la DO