

EL VINO SEGÚN RENÉ BARBIER

El padre espiritual del Priorat



JORDI PEY

René Barbier, considerado el pionero de los vinos de prestigio del Priorat, en su bodega de Gratallops

SARA SANS

Gratallops

El Priorat no sería lo que es hoy sin este hombre. Casi sin saber cómo, René Barbier echó raíces en la "licorella" en 1978, cuando tenía 28 años. Solía ir de excursión por la zona y un día un anciano le dijo que había una finca muy bonita en venta. Se apañó como pudo y la compró. "Al principio parecía una locura hacer vino allí y no le interesaba a nadie", recuerda René. Sin embargo, no sólo lo hizo, sino que se trajo consigo a un grupo de amigos, como Josep Lluís Pérez, Alvaro Palacios, Carles Pastrana o Daphne Glorian... Y así nació el Priorat de los "closos", compartiendo bodega y pagando hipotecas.

Hasta 1990, el sentimiento romántico estaba muy por encima del afán de ganar dinero. "Al principio, nadie tenía un duro, pero propuse hacer los mejores vinos de España y los más caros, porque si no, nadie iba a reconocer lo que estábamos haciendo", mantiene Re-

né. Entonces hubo un pacto de caballeros entre enólogos y todos vendieron sus botellas a 1.500 pesetas. Los Barbier llevaban muchos años trabajando en el sector de los vinos y este enólogo tenía muy claras las posibilidades de aquella tierra. "El dinero no es algo que me preocupe excesivamente, mi familia ya lo tu-

vo... y lo perdió", dice René, quien ahora lo pasa muy bien ganándose la vida en familia y viajando, una vez al año, con la gente que trabaja con él para conocer los viñedos de otros países, "y sobre todo para abrirse y aprender".

Un bache personal apartó durante un año al padre del Priorat de su tierra. Cuando regresó, dispuesto a todo, se encontró un panorama bastante cambiado. Corría el año 1991 y en aquel momento se produjo la ruptura de los "closos". Los vinos del Priorat ya eran un negocio "y creí que sería mejor que cada uno siguiera el camino solo", mantiene René.

Cuando llegó al Priorat, pocos creían en sus posibilidades—y menos en Cataluña, donde al principio fue muy difícil vender las botellas—pero ahora hay más de 35 bodegas. Y en dos años, sólo en Gratallops habrá una quincena. "El grupo vuelve a estar unido y no hemos perdido la ilusión, pero debemos trabajar para mantener el prestigio y para no dormirmos en los laureles", apostilla René, quien ya ha comprado cuatro fincas más y, en el futuro, quiere apostar por los vinos blancos.●

■ EL MEJOR

Clos Mogador

Las añadas del Clos Mogador que más han gustado a René Barbier no suelen ser las mismas que destaca la prensa especializada. "Pero eso es algo muy sentimental", explica el enólogo, que es el crítico más duro de su tinto estrella. A pesar de la experiencia, René afirma muy serio que "cada año es como empezar de nuevo y cada día aprendes algo". Toda una lección