

Expansión

Fuera de serie



PRIORATO

LA AVENTURA DE CUATRO AMANTES DEL VINO

MARRAKESH La ciudad de la luz

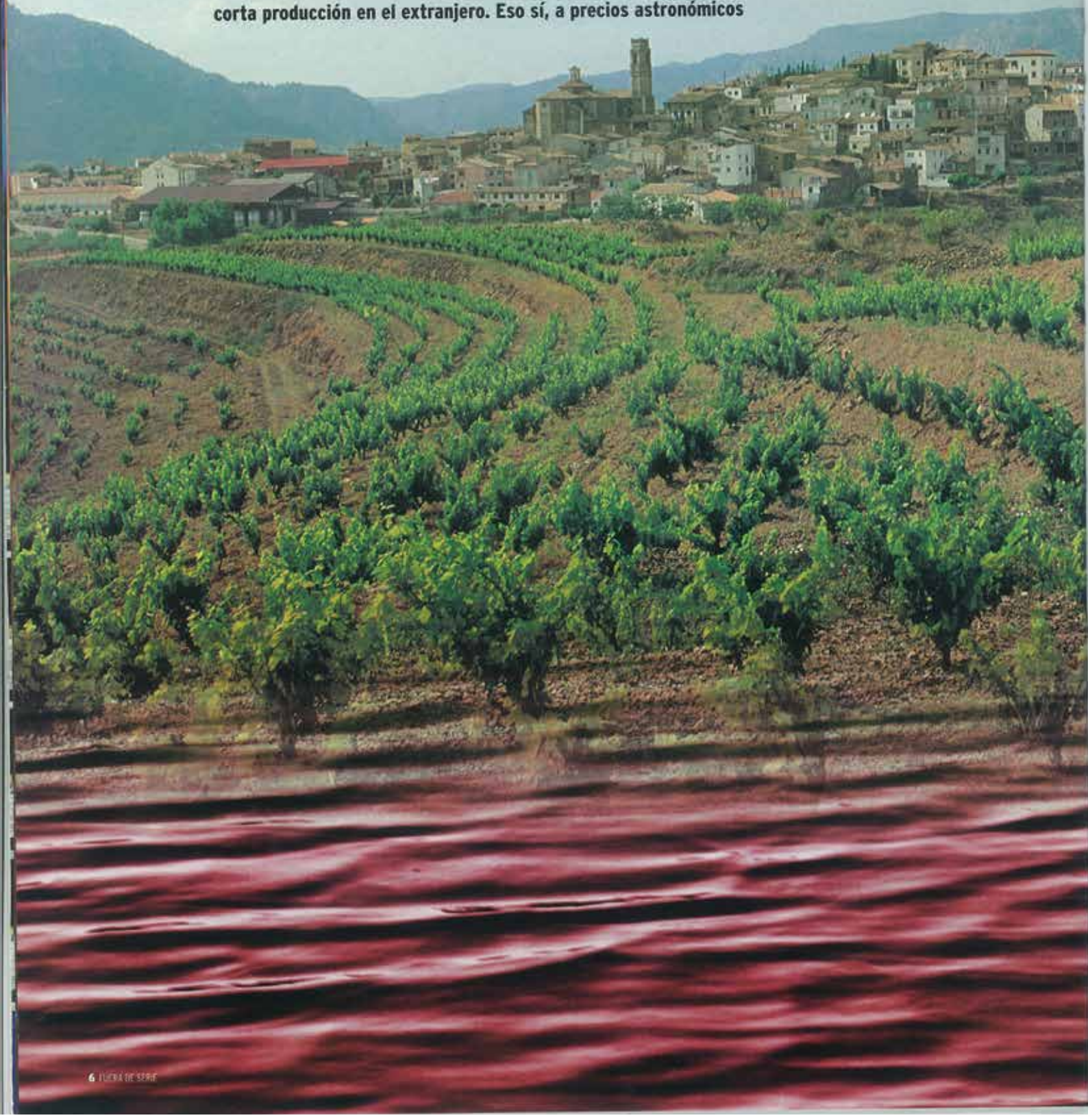
GOLF Un campo sólo para mí

BENTLEY El coche más caro de España

MODA La última primavera del siglo

EL PRIORATO La aventura de cuatro amantes

Los vinos de El Priorato, fuertes y con carácter, han sido la revelación del mercado. Sólo para iniciados, venden casi toda su corta producción en el extranjero. Eso sí, a precios astronómicos



del vino



Por Enrique Calduch

Buscaban El Dorado y lo encontraron. La reciente historia de los vinos de El Priorato es un relato de aventuras, de solidaridades, de un grupo de locos amantes y especialistas en vino que desembarcaron en unas laderas pizarrosas buscando hacer realidad su sueño. Se unieron, colaboraron, hicieron una marca en común fruto de una filosofía común y ahora, cada uno por su cuenta, pero todos juntos, han conseguido convertir la denominación de origen Priorato en algo exquisito y exclusivo.

Su producción es pequeña y los precios de sus vinos, altísimos, por encima de las 4.000 pesetas la botella, pero ya están vendidos antes de cosechar las uvas. Los importadores ingleses, alemanes o norteamericanos sufren las incomodidades de la falta de hoteles decentes de la zona, pero les merece la pena para hacerse con partidas del vino que ya se considera entre los mejores del mundo y que aquí en España beben los aficionados expertos e informados y eso sí, que dispongan de una cuenta corriente saneada.

Una tierra dura

El Priorato es una comarca de la provincia de Tarragona, cerca de Reus, a los pies de la Sierra del Montsant. Allí, en 1183 se construyó La Cartuja de Scala Dei y a su sombra crecieron los viñedos y la elaboración de vino, que tuvo su mayor auge en los dos últimos siglos. El terreno da miedo, con sus laderas empinadas cayendo hacia el río Siurana. Allí hay que plantar las viñas en terrazas, casi a una por escalón. El suelo está formado por pizarras de fácil descomposición, las famosas 'llicorellas', y las diferencias térmicas brutales entre la noche y el día, el invierno y el verano, son buenas para plantar las raciales y españolas Garnacha y Cariñena, aunque su producción no excede de un kilo de uvas por cepa. El vino de Scala Dei dicen que era muy bueno antes de que, a principios de siglo, apareciera la filoxera y todo se fuera al traste. Se plantó entonces mucho almendro y avellano en las antiguas viñas y cuando los efectos de la plaga pasaron y se volvió a plantar vid, el vino ya no fue el mismo. La poderosa Cooperativa de Gratallops hacía vinos con cuerpo, grado, muy alcohólicos, buenos para graneles, para robustecer otros vinos más ligeros de otros países europeos. Pero les faltaba clase. Solamente una casa resistía e intentaba elaborar como en los viejos tiempos. Es Scala Dei. La familia Peyra adquirió las bodegas de La Cartuja tras la desamortización de Mendizábal, en 1835. Elaboraron

EL PRIORATO

buen vino hasta la filoxera, luego el negocio desapareció. En 1973 un biznieto del fundador, Manuel Peyra, reconstruyó las antiguas instalaciones y fue plantando poco a poco las 75 hectáreas de las que es propietario. Entonces comenzó a hacer su 'Scala Dei' como en los viejos tiempos y era el único referente de calidad de la zona, el que mantenía la llama de los buenos vinos del Priorato. Estaba solo hasta que apareció la pandilla de los locos.

Trabajar contracorriente

El primero fue René Barbier, el descendiente de una familia de bodegueros franceses que se instalaron en el Penedés. Crearon una marca muy conocida en Cataluña, pero que ya no pertenece a la familia Barbier, sino a Freixenet.

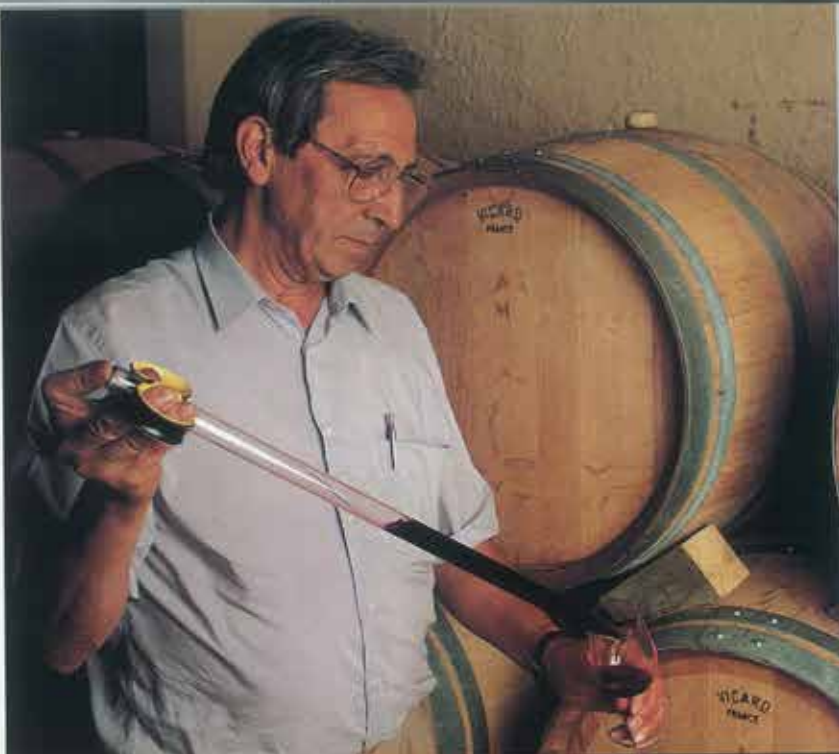
Nuestro René, el actual, el primer loco del Priorato, trabajaba de comercial para una bodega riojana cuando descubrió estas tierras quebradas y difíciles, al final de los años setenta. Y decidió instalarse.

"Yo estudié enología en Burdeos y en un viaje de estu-

EL PLACER DE EXPERIMENTAR

El biólogo **JOSE LUIS PEREZ VERDU**, investiga con distintas uvas y 'coupages' y ha atraído a toda una serie de discípulos. Comercializa el 'Clos Martinet' y 'Martinet Bru'.

Abajo, **CARLES PASTRANA** e **ISIDRE SANAHUJES**, autores del 'Clos de L'Obac'.



Los viejos viñedos apenas dan un kilo de uva por planta, pero de gran calidad

dios con un compañero francés descubrí estas tierras. Años después no lo olvidé y volví dispuesto a quedarme. Había viajado bastante por Europa y me di cuenta que los vinos con carácter, fuerza y energía tenían futuro; entonces lo que estaba de moda eran los vinos jóvenes y afrutados. Esta tierra difícil reunía todas las condiciones para hacer vinos poderosos. Comprendí que la uva Garnacha del país era perfecta y traje también la variedad Sirah, pero, sobre todo, era importante convocar a otros enamorados del vino, como yo, para que desembarcaran aquí. Hablé con José Luis Pérez y con mi amigo de la infancia Carles Pastrana. Curiosamente, en aquella época, cuando nosotros llegamos, todo el mundo huía del Priorato y se abandonaban las tierras".

El momento de arriesgar

Y, efectivamente, su viejo amigo Carles Pastrana llegó, y se convirtió en el aglutinador del grupo. Él era de Tarragona y aunque no vivía del mundo del vino era un enamorado de él.

"Cuando vinimos aquí, yo tenía 27 años -comenta-, estaba recién casado y era el momento de tomar una opción en la vida. El riesgo era enorme, porque plantar en estas duras pendientes es difícil y sobre todo muy caro, pero decidimos gastarnos los ahorros y correr el riesgo. Recuerdo que mi padre se oponía y pensaba que estaba loco."

Un riojano de toda la vida

El padre que sí se opuso de verdad fue don José Palacios, el propietario de la famosa firma riojana Herencia Remondo, que vio como su hijo Álvaro, al que había preparado concienzudamente, al que envió a estudiar enología a Burdeos, que hizo prácticas en el emblemático Petrus en Francia, y en Napa Valley, en California, abandonaba de la noche a la mañana el próspero y seguro negocio familiar. Con el dinero que obtenía como representante de empresas de tonelería, compró algunas hectáreas de pendiente pizarrosa en la lejana Tarragona y se convirtió en el tercer loco del Priorato. "Ahora ya me comprende algo más", sonríe Álvaro Palacios, que se ha convertido en el bodeguero de moda de todo el país y que elabora, entre otras cosas, L'Ermita, un vino que vende a 26.000 pesetas la botella y que, a



La segunda oleada

La fama internacional de El Priorato ha llegado a todas partes y han aparecido nuevos colonos.

Uno de los más listos ha sido el cantante Lluís Llach que, asociado con Enric Costa, un notario de Barcelona, y sobre todo con José Luis Pérez Verdu, uno de los cuatro pioneros, ha montado una bodega modélica en el pueblecito de Porrera y elaboran el 'Cims de Porrera'.

Pero, además, ha seguido apareciendo gente, en su mayoría alumnos de Pérez Verdu o que han trabajado con alguno de los cuatro iniciales. Son gente joven, como José María Fuentes, que elabora el 'Gran Clos'; Francesc Capafons y su 'Mas de Masos'; Toni Alcover y su 'Fra Fulcós'; Jordi Rotllán y su 'Amadís'.

Junto a ellos, grandes empresas catalanas como Torres y Pinord están comprando hectáreas de 'llicorellas' para elaborar ahí. También gente de la farándula como Alaska o Juan Manuel Serrat han acudido a la zona y muchos bodegueros franceses o norteamericanos andan estudiando los terrenos para buscar alguna hectárea donde plantar.

"A mí esta segunda colonización me parece muy bien -explica René Barbier-. Le seguirá dando fuerza a El Priorato, pero es importante que no se olvide el concepto de 'clos', de pequeña finca, de que la personalidad de nuestros vinos procede del trozo de tierra que trabajamos". Algo parecido opina Carles Pastrana: "Nos presionan mucho grandes empresas para que nos asociemos con ellos y les hagamos vinos, pero no es fácil. Aquí, como mucho, habrá quinientas hectáreas buenas para plantar y viene mucha gente. El Consejo Regulador de la Denominación de Origen deberá velar para que no se hagan barbaridades, controlar a los que vienen simplemente por el dinero que da la fama de esta zona".

¿CALIDAD O MARKETING?

RENE BARBIER quería elaborar un vino con carácter, con energía, a la manera de los vinos franceses, como su 'Clos Mogador'. Abajo, **ÁLVARO PALACIOS**, que estudió enología en Burdeos y vende el vino más caro de la zona, 'L'Ermite', a 26.000 pesetas la botella.

pesar de ello, se lo quitan de las manos. "Mi experiencia fuera me indicó que había que quitarse los complejos. Yo quería hacer vinos grandes o nada. Las laderas sobre el Siruana son las ideales para hacer vinos potentes, robustos, que vinificados con arte, con rigor, con tradición y con tecnología a la vez podían dar esos vinos grandes con los que yo soñaba".

Un vino para todos

El cuarto loco, el más técnico de todos ellos, es el más didáctico, entre otras razones porque era el director del Instituto de la zona. José Luis Pérez Verdú, biólogo y especialista en vino, vio aparecer a René, que le convocó inmediatamente y le arrastró a la aventura. "Llegaron René y Carles y yo me apunté al grupo en calidad de técnico, ya que de comercializar no tenía ni idea. Empecé a investigar con Sirah, Cabernet Sauvignon, Merlot, con todo lo que podía ir con las Garnacha y Cariñenas locales. Trabajábamos todos juntos." Efectivamente, los cuatro y algunos más, como la norteamericana Dafne Glorian y otros que al final no

No hay reservas, todos son vinos de crianza, hechos para aguantar muchos años

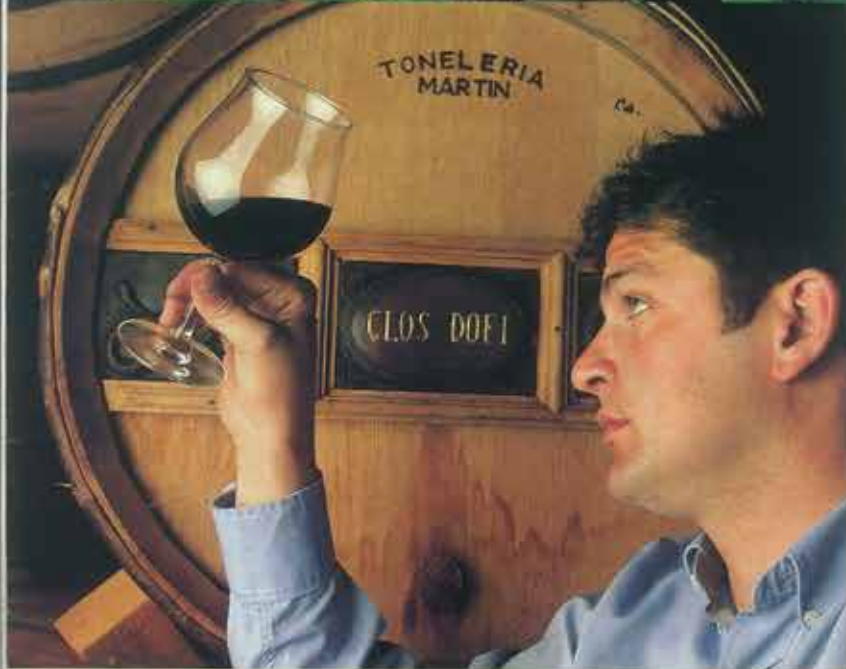
resistieron la búsqueda de El Dorado, se unieron con la idea común de hacer un vino diferente, robusto pero no áspero, aromático y complejo, un tinto con energía grande. Compartían la filosofía del sistema tradicional de elaboración pero con los más modernos conceptos. Cada uno iba comprando aquí y allá sus hectáreas de 'llicorella', plantaban y esperaban resultados. Mientras, en una nave de elaboración instalada en los bajos de las instalaciones que compartían René y Carles elaboraban entre todos ese vino soñado. Cada uno aportaba las uvas de su terreno, pero vinificaban y elaboraban juntos, lo nunca visto en el mundo del vino. Durante 1989, 1990 y 1991, aun con distintas etiquetas, el producto era el mismo. Pasaron por muchas vicisitudes. En 1989 sacaron un vino que consideraron perfecto, con 12,5 grados de alcohol y una acidez ideal. Pero el Consejo Regulador de la Denominación de Origen Priorato no lo aceptaba.

El plante

Reunidos en conclave decidieron que ése era el vino que querían y que no estaban dispuestos a superar la graduación ni a cambiar la acidez y que si les echaban de la denominación de origen, formarían otra o embotellarían todos como 'Costers del Siruana'. Al final no pasó nada, pero ésa fue la marca definitiva que se quedó para los vinos de Carles Pastrana, el que encabezó la resistencia y supo defenderse. También decidieron poner una marca original para todos ellos e inventaron, al parecer también por iniciativa de Carles, el nombre de 'clos', que en catalán quiere decir algo así como cerrado, pequeña propiedad, algo relacionado con el típico minifundismo de la zona y sus pequeñas propiedades. René Barbier tiene 'Clos Mogador'; Carles Pastrana, el 'Clos de L'Obac'; José Luis Pérez, el 'Clos Martinet' y Álvaro Palacios, el 'Clos Dofi', al que luego cambió el nombre por el de 'Finca Dofi'. Fue la generación del Clos.

La separación

A partir del 91 decidieron separarse y elaborar cada uno por su cuenta. La filosofía central seguía siendo la misma, pero cada uno quería dar su visión y concluye-



"Lo tienen difícil", comenta Álvaro Palacios. "Las mejores fincas, las de viñas muy viejas, no están en venta, ya que cobran mucho dinero por sus uvas, lo cual les permite vivir bien y su orgullo les impide vender sus tierras." El Dorado se llena, pero no habrá para todos y, además, tendrán que coincidir con la filosofía de la zona. "Esta tierra es muy dura y los que vengan aquí tienen que saber que vienen a trabajar un trocito de 'llicorella'. Si llegan en ese plan serán bien recibidos, si no, habrá dificultades", explica decidido Salustiano Álvarez, el presidente del Consejo Regulador. Asegura que no va a permitir que entre una sola uva de otra zona. Mientras, las cooperativas han espaldado y elaboran unos buenos vinos que les reclaman de todos lados. Cooperativas que poco a poco se irán deshaciendo porque el viticultor empieza a vender sus uvas directamente a elaboradores a precios cercanos a las 500 pesetas el kilo. Se dice, mitad en broma, mitad en serio, que alguna de las grandes bodegas de La Rioja, es capaz de producir tanto vino

como toda la Ribera de Duero, y que una grande de la Ribera de Duero, tanto vino como todo El Priorato. Quizá, pero estos vinos se han convertido en todo un lujo enológico. Los cuatro aventureros, considerados locos por sus respectivas familias y por muchos comerciales, que se escandalizaban con sus precios, viven holgadamente, son famosos y felices con el resultado de su aventura. Fueron valientes y todos los años presentan el fruto de su trabajo: vinos con alto grado de alcohol, colores oscuros y potentes, aromas complejísimo y elegantes y bocas tremendamente poderosas, pero no agresivas y que han entrado por la puerta grande en el cuadro de honor de los mejores vinos del mundo. Son vinos para guardar, pero poca gente tiene paciencia y los descorcha enseguida. Es para estudiar la evolución, se justifican.



10 vinos Fuera de Serie

Una tierra difícil, pero de extraordinaria calidad para la producción de vinos, combinada con la técnica y habilidad de un grupo de entusiastas enólogos, ha dado lugar a las últimas joyas de El Priorato.

1 **Nombre**
L'Ermita
97
Precio
26.000 pesetas

El vino emblemático de Alvaro Palacios está elaborado con un 80% de garnacha, un 15% de cabernet sauvignon y un 5% de cariñena y garnacha blanca. Ha permanecido durante 18 meses en barrica nueva de roble francés. Es un vino de potente estructura, complejísimo en aromas y con un paso de boca espectacular.



2 **Nombre**
Clos Mogador
96
Precio
6.000 pesetas

El clásico de René Barbier. Se ha elaborado con un 40% de garnacha, 40% de cabernet sauvignon y 20% de syrah y ha tenido una crianza en madera de roble francés de 15 meses. Tiene un enorme potencial aromático de trufa y especias, realmente impresionante. En boca es robusto, con taninos fuertes.



3 **Nombre**
Clos Martinet
96
Precio
4.500 pesetas

El vino estrella de José Luis Pérez Verdú. Cuenta con un 40% de garnacha, 25% de merlot, 15% de cabernet sauvignon, 10% de syrah y 10% de cariñena. Se mantuvo durante 15 meses en barrica nueva. Es extraordinariamente elegante, maduro y lleno de matices. En boca aparece amplio, pero no agresivo, con un final muy largo.



4 **Nombre**
Clos de L'Obac
96
Precio
5.500 pesetas

La primera marca de Carles Pastrana. Domina la variedad garnacha sobre un 'coupage' de cabernet sauvignon, merlot, syrah y cariñena. Criado durante 15 meses en madera nueva. Muy interesante, en nariz aparecen aromas de pimienta, regaliz y frutas rojas, finos y elegantes. En boca aparece potente y marcadamente tánico.



5 **Nombre**
Clos Erasmus
96
Precio



6 **Nombre**
Finea Dofi
96
Precio



Para guardar

Los grandes vinos de El Priorato se elaboran, en un gran porcentaje, con uvas procedentes de viñas muy viejas. Estas viñas dan una producción mínima, que no llega ni a un kilo de uvas por cada cepa, pero tienen la ventaja de que cada grano es de una calidad inmejorable, cargado de todos los componentes naturales que darán color, estructura y fuerza al vino. Criados en barricas nuevas, reciben además una ración potente de taninos suplementarios. Son, por tanto, vinos para guardar, es decir, que dentro de diez años estarán deliciosos y todavía aguantarán mucho tiempo más. Para beberlos es conveniente decantarlos y dejarlos en la jarra oxigenándose un mínimo de una hora. Pero no todos los vinos permanecen en barricas nuevas y mucho menos proceden de cepas viejas y sin embargo son vinos excelentes, muy bien elaborados y de precios mucho más razonables. Algunos de los grandes de El Priorato tienen segundas marcas de muy buena calidad. Así, Alvaro Palacios elabora 'Les Terrasses'; José Luis Pérez Verdú, el 'Martinet Bru' y Carles Pastrana, el 'Miserere' y además un vino dulce muy bueno de uvas sobremaduradas que es el 'Dolç de L'Obac'.