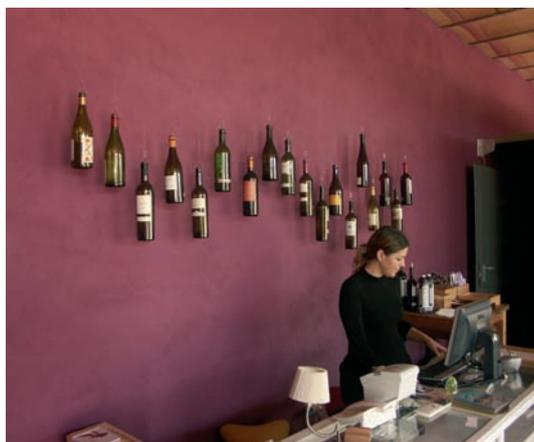


**El Priorato**

Vinacoteca y restaurante Els Irreductibles

**EN TORNO AL VINO**

JORDI BLAY BOQUÉ. JAUME SALVAT SALVAT. Universidad Rovira i Virgili.



La vinculación de los propietarios a bodegas ha permitido, además de una carta de vinos excepcional, una clientela vinculada al mundo de la enología.

Foto: Carles Mateu.

Después de décadas encarnando el ejemplo catalán más claro de comarca rural deprimida y abocada a la despoblación, el Priorato ha cambiado sensiblemente en los últimos años. La revitalización agrícola y, en menor medida, demográfica, se evidencia paseando por sus pueblos o bien observando el paisaje de nuevas viñas y bodegas. Esto es especialmente claro en Gratallops, una localidad de poco más de 200 habitantes que se ha convertido en el centro vitícola del Priorato al albergar los *cellers* (bodegas) de los cuatro productores que en los años 80 empezaron a elaborar vinos de alta calidad a partir de cepas y *costers* históricos: René Barbier, José Luis Pérez, Carles Pastrana y Álvaro Palacios. Sara Pérez y René Barbier hijo han heredado no sólo el buen hacer de sus padres en la elaboración de vino de calidad, sino también una filosofía de producción que enfatiza la personalidad del lugar para diferenciar el producto propio. Sirvan de ejemplo los vinos de las respectivas bodegas Mas Martinet y Clos Mogador, dos de los nombres ya míticos en este renacido Priorato. Esta filosofía la trasladaron en 2004 a un restaurante que abrieron también en Gratallops, con el nombre de *Irreductibles*.

Con un turismo rural creciente, el visitante habitual de fin de semana busca en el Priorato restaurantes de comida típica, que puede encontrarse en bastantes locales pero que difícilmente puede apoyarse en los Prioratos de gama media y alta. “Los visitantes del resto de la semana, generalmente personas entendidas en el mundo del vino atraídas por las bodegas, no tenían un local

Una propuesta gastronómica de calidad apoyada en los mejores vinos del Priorato. Es la fórmula de Els Irreductibles, un establecimiento creado en Gratallops por dos promotores vinculados a algunas de las más prestigiosas bodegas de la comarca.

adecuado para comer y al mismo tiempo degustar estos vinos. Pensamos entonces en crear un restaurante con una cocina y unos vinos de calidad que al mismo tiempo encajara con nuestra visión de los productos locales”, nos comenta René.

La oferta gastronómica de *Irreductibles* sorprende por cuanto no aparece ninguno de los platos de tradición local y, además, parte de sus componentes tienen origen exótico o muy alejado. El principal responsable es Ricardo, uno de los dos cocineros, brasileño de origen asiático: “No puedo hacer una cocina cien por cien catalana o del Priorato. He venido aquí hace poco y me gustan cocinas de todo el mundo. Pero sí puedo recoger la tradición gastronómica local y probar nuevas creaciones incorporando produc-

**A pesar del incipiente enoturismo, muchas bodegas todavía no se han adaptado a esta actividad turística**

tos y formas de elaboración propias y de otras culturas”. Por otra parte, desde el principio se ha procurado evitar los productos o elaboraciones que desvirtúen el sabor de los vinos. La adaptación a los productos locales y a los vinos ofrecidos ha requerido un proceso temporal de formación y adaptación de Ricardo y de su compañero de cocina, Marc, para elaborar platos adecuados.

### Cada plato, una experiencia

Aunque una parte significativa de los clientes acuden atraídos por la oferta de vinos más que por la comida, se ha procurado que ésta tenga una acusada personalidad propia. El resultado es una cocina variada en componentes, elaboraciones y presentaciones, adecuada para vinos de calidad, que juega con los productos y la tradición local desde nuevos puntos de vista: se puede hacer, por ejemplo, *botifarra de fesols* (butifarra de alubias) o *fesols de botifarra* (alubias de butifarra) en vez de las típicas alubias con butifarra; *menjar blanc* (postre típico basado en las almendras) sin almendras, aunque de color blanco; o dar nuevos usos o acompañamientos a la tradicional *escalibada* o el cordero. El menú diario es único, pero los platos cambian cada semana o diez días, según los productos de temporada y la cantidad servida, siempre con un alto grado de creatividad. Se procura utilizar productos con un máximo de calidad y procedencias o elaboraciones específicas. Según Sara Pérez, “cada plato, como cada vino, tiene una historia detrás, y debemos ser capaces de explicarla al cliente”. Cada nuevo plato, una nueva experiencia.

Y con cada plato, un vino recomendado de una carta de más de 200, de los cuales 70 prioratos. Según René, “todos elaborados en pequeñas producciones y con marcada personalidad territorial y del productor, procedentes de todo el mundo”. Vinos que, como otros productos –licores, orujos, vinos dulces, etc.–, pueden adquirirse en la vinacoteca-bodega donde algunos de los compradores envejecen sus vinos para conservarlos correctamente. Como dice la web

### Diversificar la actividad

La vinculación de los propietarios a bodegas ha permitido, además de una carta de vinos excepcional y unos clientes determinados, mantener la inversión inicial hasta encontrar una forma propia de actividad que empieza a andar sola. Para el futuro, diversificar la actividad con alojamiento rural en el mismo edificio, crear un huerto con productos propios o hacer menús especiales para visitantes de bodegas, de acuerdo con éstas, son posibles objetivos para un restaurante atípico en el Priorato y en el conjunto de la provincia, que representa de forma clara la nueva opción turística de la comarca basada en su principal recurso: el vino.



Vinos y otros productos –licores, orujos, vinos dulces, etc.–, pueden adquirirse también en la vinacoteca-bodega.

Foto: Jordi Blay.

del restaurante ([www.irreductibles.org](http://www.irreductibles.org)), disponen de “...los vinos que siempre has deseado comprar. Desde algo sencillo hasta algo que jamás confesarías cuánto te ha costado”. El restaurante, que dispone de terraza, organiza también actividades: en los sábados de verano se ofrece jazz en directo; se efectúan catas de las bodegas propias; se ha organizado una miniferia de vinos elaborados con la variedad Cariñena y también una experiencia (“Vino sobre lienzo”) que ha aunado arte, vino y comida.

El restaurante tiene proporciones reducidas (máximo 25 personas), pero trabajan cinco personas y además se puede encontrar a menudo a los propietarios aconsejando los vinos a los clientes. Esto tiene un mérito especial ya que estando en Gratallops no es fácil atraer clientes ni personal formado. Además, a pesar del incipiente enoturismo, todavía muchas bodegas, aunque tengan visitantes especializados, no se han adaptado a esta actividad turística y aún hay pocos alojamientos de nivel adecuado. El Grupo LEADER ha trabajado en este sentido, aunque todo va lento. Según René, “LEADER fue una gran ayuda en el momento de iniciar la actividad; además facilita coordinar los intereses del sector turístico y las bodegas alrededor de la potenciación de la cultura del vino. Sin embargo, queda mucho camino por recorrer”. 🍷

#### ■ LEADER+ Priorat

Tel: 977 831 701

E-mail: [jcoll@priorat.altanet.org](mailto:jcoll@priorat.altanet.org)

[www.priorat.org](http://www.priorat.org)