

“No s’ha d’arrancar mai un cep”

Josep Lluís Pérez i Verdú

Viticultor



És considerat un dels pares del ressorgiment dels vins del Priorat. Professor vocacional, Josep Lluís Pérez i Verdú continua avui dia des del Mas Martinet (Falset) produint vins de gran qualitat (Clos Martinet i Martinet Bru) i estenent la seva experiència i saber fer entre tots aquells productors interessats a recuperar i millorar la tradició vitivinícola del país.

—Vostè va passar de professor a viticultor, com va anar?

—Quan vam venir a Falset va ser com a director del col·legi de formació professional. Però quan el 1981 va sortir l’ensenyança reglada d’enologia i viticultura, ho vaig deixar per crear l’escola d’enologia, per petició de l’associació de pares. Jo no sabia res d’enologia i viticultura. Sabia coses d’anàlisi, perquè sóc biòleg i la meua dona és bioquímica. Vam llogar dos o tres persones de fora per donar classes i la meua dona i jo vam començar a estudiar com a bojos.

—I quan decideix fer-se empresari?

—Vindria després. Però al principi era molt difícil pensar com un empresari. L’únic que volíem era fer un gran vi i vendre’l tan car com poguérem.

—Per què el més car possible?

—Perquè si no és car la gent no el valora. Si fas vins barats, mai fas res de bo. Sempre és mediocre perquè ningú no reconeix que allò que fas és bo. Per tant, tampoc tens força. Nosaltres estem en un lloc on el conreu és molt difícil, on els costos de producció són cars. Però no podíem dir que el nostre

vi és car perquè costa de fer. Aquest vi és car perquè és molt bo. A més, si el nostre producte és car podem pagar car el raïm i fer que el viticultor pugui viure dignament.

—Qui hi havia, a més de vostè, disposat a creure en les possibilitats del Priorat?

—Hi havia René Barbier, l'Alvaro Palacios, el Carles Pastrana i alguns més.

—Tot gent de fora del Priorat. Per què?

—El qui viu aquí al poble passa tot el dia cavant, amb l'aixada i cara a terra. Mai mira cap a dalt. La meua dona havia estat per tot el món i jo havia estat tretze anys a Suïssa, coneixia llengües, podíem anar on volguérem. René Barbier és francès i ha estat tota la vida viatjant. Feia de cap de vendes per a l'estranger de la família d'Alvaro Palacios, Herencia Remondo. Érem gent que agafava el cotxe per anar-se'n a l'altra punta del món i no passava res. Com vols trobar gent així si tot el món es mira el melic? Si nosaltres no ho fem, no ho fa ningú. Temem tres pilars bàsics: el René Barbier, que és una persona que coneix molt bé els vins i és qui dóna una visió molt clara de com han de ser els vins de qualitat al Priorat. Jo, que sóc un tècnic, i el que els vaig dir és que em digueren quin tipus de vi volien, que jo els faria el vi. I en el vessant comercial tenim Alvaro Palacios, amb la seua joventut i impenta, a qui René Barbier havia instruït perquè fóra el nostre venedor. Comencem junts però després, l'any 1992, ens separem.

—Va tenir moltes dificultats per poder vendre les caixes de la primera collita, si no tinc mal entès.

—Imagine's. Jo sóc professor i no estava acostumat a vendre res. La Sara, la meua filla, estudiava en la Universitat i al 1993 li dic: "Escolta, Sara, haurem d'anar a vendre vi perquè això no pot ser, el tenim tot aquí." Els altres ja havien començat a vendre'n, però jo no. Perquè ens havíem separat i cadascú feia el que volia. El compromís que teníem inicialment era que jo faria el vi i ells el vendrien. Però no va ser així. Perquè era tan personal el que fèiem

que cadascú havia de fer el seu propi camí. Jo em vaig enfadar molt al principi, però la veritat és que va ser un gran encert.

—I què va passar quan es van separar?

—No sé si va ser l'atzar o què, però va ser fantàstic, perquè cada un de nosaltres va funcionar com una mena de diàspora. Un va anar cap a Alemanya, l'altre cap a França, Suïssa... a tot arreu. Conferències, xarrades, presentacions de vins, etc. El 1993 li dic a la Sara que hem d'anar a vendre el vi. I on anem? Vam arregar unes quantes adreces i vam anar a Saragossa. Vam entrar en una tenda molt maca i els hi vam dir que érem productors i que volíem vendre el nostre vi. Molt bé, i a quin preu? Doncs a 1.500 pessetes, i estic parlant de l'any 1993. Era molt difícil. El propietari ens va dir que havia de ser molt bo per valdre tant. Jo li vaig assegurar que sí, però tots diuen el mateix. No tenia cap recurs.

—I el va convèncer?

—Em va dir que deixara una caixa a la tenda i que al cap d'un mes tornara. Jo vaig agafar la caixa i vaig marxar. No tenia sentit. No podia fer res. Des d'agost fins a desembre vam vendre 60 caixes, però és que després, de gener a maig del 94, ni una caixa. Vaig arribar a la conclusió que havia de vendre el vi d'una altra manera, perquè no sóc l'Alvaro Palacios, ni tinc el renom de René. Llavors vaig contactar amb un periodista de Madrid, Bartolomé Sánchez, i li vaig dir que si em portava uns quants sommeliers jo els hi explicaria per què el vi és d'aquesta manera o de l'altra, perquè tenia vins experimentals de tot tipus. I em va presentar 27 sommeliers. Encara ho recorde. Vaig passar dues hores parlant!

—I no va pensar a rebaixar el preu?

—Nosaltres havíem de vendre un producte car perquè el cost de producció és car i la instal·lació aquí de la vinya és molt dura i molt pesada. Tu no pots córrer. Si te'n vas per exemple a la Ribera del Duero, tot és pla, pots agafar dues màquines i plantes 50 hectàrees en quatre dies. Aquí la terrasseta no ho permet. Llavors l'objectiu que interessava era fer d'una zona petita,

donar-li un gran prestigi i que aquest gran prestigi donara possibilitat perquè la gent fera un gran producte.

—Fa vint anys per beure vi del Priorat s'havia de fer amb gasosa i, en canvi, ara es cotitza a nivell internacional. A banda de ganes i il·lusió, suposo que fan falta altres ingredients, no?

—Tecnologia. Les coses no es fan perquè sí. Tant la meua dona com jo tenim uns coneixements de base científica molt importants. Però entre nosaltres i un tècnic que treballa a la universitat hi ha una diferència bàsica, i és que jo he de fer un producte que després serà examinat per un crític, que m'apunta amb l'escopeta preparada perquè si no surt bé em tomba de seguida. I això ho he de tenir molt present cada vegada que surt un vi al carrer, perquè ha de ser cada vegada millor. Un tècnic que està a la Universitat en sabrà, però no fa vins per al carrer. És que no es pot imaginar què és traure un vi al carrer cada any. Un ensurt de por!

—Quins han estat aquests canvis tecnològics tan decisius?

—Hi ha una cosa que és clara. Per fer un gran vi tot el raïm ha de ser madur. I abans això no es pensava. Es collia el raïm, uns una mica més madurs, uns altres no tant, i llavors entre uns i altres es compensava. Prove de menjar-se una macedònia de fruita i que hi haja una fruita verdosa, una de més madura, l'altra madura del tot... però quina porqueria és açò! Per fer vi cada gra de raïm ha d'estar en el seu punt de maduresa òptim. El més ridícul que hi ha és quan grans empreses van a veremar i contenen que els tècnics han sortit al camp i han agafat raïms i han vist que estan en el punt de maduresa òptim. Per tant, demà es comença la verema. Això és una barbaritat. El raïm és com la pera, la poma, la cirera. Quan es van a collir cireres, es cullen totes el mateix dia? I per què nosaltres hem de collir tot el raïm en el moment de la verema? Ah, no. Aquests conceptes són molt importants i això és el que nosaltres hem aportat. S'ha de collir el raïm en el seu punt de maduresa i res de mirar ja més aparells sinó en la boca. L'hem de degustar i conèixer.

Biografia

Josep Lluís Pérez i Verdú,

nascut a Quatretondeta (Comtat) el 1936, va marxar just acabat el servei militar a Suïssa, on va començar treballant de rentaplats, mentre a les nits aprenia alemany.

Després trobaria teina en una perruqueria, ja que coneixia l'ofici pel seu pare, que havia sigut barber a Alcoi. Va estudiar a distància el batxillerat i en la Universitat de Ginebra es tragué la carrera de biologia humana i va exercir com a professor universitari. Anys més tard, l'Opus li ofereix la possibilitat de deixar Suïssa per anar al seu col·legi de biologia de Sant Cugat.

Al cap d'uns anys canvia Sant Cugat per Falset, on arriba com a director tècnic del col·legi de formació professional i el 1981 comença a crear l'Escola d'Enologia. Actualment és propietari del celler Mas Martinet Viticultors i soci del cantautor Lluís Llach al celler Cims de Porrera. Considerat un dels "mags" del Priorat, es dedica a tasques d'assessorament, juntament amb la seva filla Sara, en empreses no sols de Catalunya, sinó també del País Valencià i les Balears, entre d'altres indrets.



— Això no és que sigui molt tècnic.

— Però és que a última hora per fer un gran vi has de ser un gran tècnic, un gran científic, i al mateix temps has de ser un gran artista, perquè a l'últim el vi és sensació. Jo podré fer un munt d'analítiques i dir que n'és de bo, aquest vi, quines concentracions que té, però te'l prens i dius: això no m'agrada. Ja s'ha acabat! Llavors vam començar a degustar tots els grans de raïm, trepitjant la pell i tenint moltes experiències, però basant-nos en la degustació, tant del vi com del raïm.

— Vostè diu que només quatre bojos podien transformar el Priorat. Per què?

— Nosaltres teniem una cosa molt bàsica i és que René coneixia molt bé els vins de tot el món. Si tu no coneixes els grans vins del món, com pots fer un gran vi? És impossible. Ara no sap la quantitat de joves que hi ha que es gasten en un bon vi 360 euros i no se'n van a la discoteca. Això està passant en el Priorat, i no en altres zones. Hi ha un interès molt gran a conèixer els vins. Nosaltres ens gastem molts diners comprant vins de tot arreu i estem fent tasts constantment. En canvi, vas a altres zones productores, a Catalunya mateix, i la gent és professional però només miren qui fa més prompte els milions o qui fa més ampolles. Sempre parlen de milions d'ampolles. Aquí, la veritat és que tots som minifundistes, tot són cellers petits i la qüestió és veure qui fa millor vi. Aquesta és la gran diferència: a veure qui fa el millor vi, no qui guanya més diners. El nostre triomf ha estat no tancar-nos, sinó voler que altres estiguen també en el sector però que siguin més bons encara que nosaltres. I això el René ho té, jo també, l'Àlvaro ho té i ho hem de tenir tots. L'explosió en qualitat està aquí.

— Una experiència semblant a la que s'ha produït al Priorat és traslladable al País Valencià o a les Balears?

— Claríssim que sí, només falten persones. Si no hi són no es pot fer, és clar. Amb les conferències, amb les tasques d'assessorament, el que faig és ni més ni menys que enriquir el nostre Mediterrani. El que és ridícul és tancar-me en banda, i la majoria de la gent ho fa. Es pensa que té alguna cosa

i llavors, compte que no m'ho lleve ningú, que ningú faci com jo, que se'n vagin tots... Això no pot ser. A mi m'interessa que en el Priorat n'hi haja 50 millors que jo, perquè com més en som, més es coneix la zona. Si és que és de lògica. No sap vostè la gent que comença i ve a demanar el meu parer. No perquè jo els assessore, sinó perquè els diga què em sembla el vi que han fet. El que no m'interessa és que facen un mal vi. Farà uns quants anys, un feraller, que compra el raïm al Penedès i fa el vi de base per a aquells que embotellen, va comprar aquí una finca, perquè tenia molta il·lusió a fer un bon vi. El primer que em va dir és que volia fer un vi millor que el meu. Doncs a veure si pots! És clar que sí. Però si m'haguera dit que venia aquí per aprofitar-se del nom del Priorat per vendre un vi de dos euros, llavors li haguera dit que ja se'n podia anar.

— Hi ha possibilitats de traslladar aquesta experiència, tan particular?

— Sí que n'hi ha. Jo treballo amb l'antiga cooperativa d'Alella. Per què? Doncs perquè m'interessa que a Alella tinguem un nucli important de productors. És un nucli petitó, unes 450 hectàrees en total. Quasi tots els excooperativistes venen raïm a aquesta empresa i a mi m'interessa moltíssim fer vins d'autor d'aquest pagès, perquè és minifundisme, està al costat de Barcelona, té una pressió urbanística de por. Ho mataran en quatre dies tot. Però els qui s'hi queden, almenys que tinguen un rovellet d'ou del qual viure.

— Ara per ara, no hi ha Priorats ni al País Valencià ni a Mallorca.

— No n'hi ha encara, però es van creant. Estan fent coses. Un model com el Priorat no es pot quedar aquí, s'ha d'expandir, s'ha de vendre. Si hi haguera dues o tres persones que realment tingueren ganes de tirar endavant, això es faria. Però si no hi són, les has de formar. I això és un període llarg. Tinc la confiança que entre tots, de mica en mica, anirem impregnant aquest model.

— Al País Valencià, zones que tradicionalment s'havien dedicat a fer vi a granel, ara intenten embotellar i posar-li etiqueta. És aquest el camí?

—És que no és això. És com si el mateix vi en lloc de vendre'l a granel a 90 cèntims d'euro, el venen amb ampolla a 1,80. Això no és. El vi té una part artística molt important. El vi industrial ja el fan les grans empreses. Aquesta anella ja és ocupada, no la toques. Tu el que has de fer, encara que siga una cooperativa o el que vulgues, és fer vins d'alta qualitat. No parles de vins de 60 o 120 euros una ampolla. Hi ha segments més baixos, d'entre 4 i 5 euros i que en el mercat el client el troba a 7 o 8 euros. Vins bons. A partir d'aquí tot el que vulgues. A menys de dos euros no tens ni per pagar al pagès i s'ho deixa estar. Per tant, això és obsolet ja. I no és art, no és vi. És simplement una solució alcohòlica que no té res a veure amb l'art.

—Segons vostè, els vins que es fan al País Valencià i a les Balears han de ser de molta qualitat o no han de ser. Potser no hi caben tots en aquest segment de mercat.

—Com que no hi cabem? El Mediterrani és la joia del món. És el bressol de la cultura, amb les varietats que van nàixer aquí, i tots nosaltres volem imitar els vikings del nord, perquè tenen el cabernet sauvignon. Han triomfat ells perquè són més treballadors i nosaltres ens hem adormit, i és clar que no hem evolucionat. Però el que no pot ser és pensar que només en el nord es fan bé les coses, quan en el sud tenim grans possibilitats perquè hi ha altituds, latituds i orientacions molt diverses. I tenim una cosa molt important: una climatologia que pot, tots els anys, fer que el raïm madure. És la base. Si te'n vas a Bordeus, un any madurarà bé, però un altre any començarà a ploure al mes de setembre tots els dies. Te'n vas a Alemanya i passa el mateix. Aquí no. L'únic que li pot faltar és aigua a l'estiu, però agafem l'aigua de l'hivern que ens sobra, com jo, que faig basses, i llavors en el moment adequat que fa falta una mica li'n done; que no fa falta, no n'hi pose. Puc aplicar la tecnologia que em dona la gana, perquè tinc les possibilitats. I estem desaprofitant-ho.

—Ha de canviar molt encara la mentalitat de l'empresari del vi?



—Molt. I sobretot el tipus d'empresari. Hi ha cooperatives que no van enlloc perquè els costos de producció del pagès són molt més elevats que allò que ell rep; per tant, li queda un jornal petit. I això vol dir que els seus fills no continuaran. I els que es queden ho fan perquè no tenen cap altra cosa a fer. Malviuen. Per això aquí el que fem és que el pagès pugui viure, venent el raïm a 200 o 300 pessetes el quilo. Veste'n al Penedès, on els raïms estan a 40 pessetes el quilo si és de 10 graus, però, és clar no arriben mai a 10 graus i sempre es paguen a menys, a 30 o 35 pessetes el quilo. Han de tenir almenys 10 hectàrees perquè els surta rendible. És una barbaritat. Per això se'n van tots els joves de l'agricultura.

O nosaltres fem sostenible l'agricultura, perquè cada pagès siga productor, o es faran tots latifundistes, perquè les vinyes que el pagès no pot treballar les acaba venent a grans empreses. Però aquestes empreses no tindran mai la possibilitat de fer vins de qualitat. Jo sí que ho puc fer a la Cooperativa de Porreres, on hi ha 50 productors, a qui els compra tot el raïm per fer Cims de Porrera. Hi vaig cada setmana o cada quinze dies per dir-los què vull. I un productor fa 2.000 quilos, un altre 4.000, un altre 7.000... minifundisme. Fem possible que a aquest productor, la seua economia li done

per a viure a la seua família dignament.

—Últimament assistim a una explosió de denominacions d'origen. Són aquestes la clau per donar fe de la qualitat dels nostres vins?

—És clar que sí, perquè identifiqués una terra. El vi té un vessant molt important, que és la cultura i la història. Jo no tinc la culpa de tenir els cromosomes que tinc, tampoc no tinc la culpa d'haver nascut en un lloc ni de tenir una determinada història. Però he de respectar aquesta història, no puc trencar-la i he de millorar-la. Tenim unes varietats que no valen res, si partim del concepte d'exploació de les vinyes de cabernet i merlot, que són les del nord, que tenen una genètica molt bona. Però podem actuar en aquestes varietats i fer un gran producte. A mi em costa un esforç, però l'he de fer perquè vull ser fidel als meus orígens. I llavors, com que aquests orígens m'han donat a mi unes varietats que normalment han estat només per fer vins a granel, quan vols fer uns vins embotellats de gran categoria és més difícil.

—I quines conseqüències ha portat això?

—Doncs la mania de dir: anem a reformat la viticultura, la vinya, perquè les varietats autòctones no valen res, i anem a les varietats foranes que són

cabernet, merlot, chardonnay, etc. I per a mi és un gran error. Nosaltres vam començar així. Però ara no, perquè ens hem identificat. Vam començar a respectar les vinyes velles de garnatxa i carinyena que tenim, però és que ara treballem molt perquè a partir de garnatxa i de carinyena joves puguem fer un gran vi. Per tant, hi ha d'haver un esforç d'investigació i recerca. No s'ha d'arrancar mai un cep. Això és un crim. Trenta, quaranta o cinquanta anys d'arrels d'aquí tu els has de llançar a fora? Treballa perquè aquest producte siga bo, treballa científicament. I no posar-hi cabernet perquè a Bordeus és bo. Aquí tenim la garnatxa, la carinyena, hi ha el sirà... si volem ampliar la quantitat de varietats per donar més complexitat als nostres vins busquem varietats que estiguin al costat: a València, al nord de França, a Itàlia, a Mallorca... on sigui, però agafem coses que ens siguin pròximes a nosaltres, sense marxar fora de la nostra identitat.

— Qui, a més de vostè, ja ha començat a creure en aquesta identitat pròpia dels vins?

— A Mallorca tens l'Ànima Negra, que utilitza el callet i està molt bé. Amb el monastrell es fan vins d'alta qualitat. Nosaltres treballem també amb el boval, que no val gens en principi per a fer vins d'alta qualitat. Hi ha molta gent, no som nosaltres sols, que busca cursos autòctons i fa uns grans vins a partir d'aquestes varietats. Ara encara no és una pràctica massiva, però anirà estenent-se a totes les denominacions d'origen. I ja es veurà com s'estén això, perquè als consumidors de vins d'alta qualitat ens interessa moltíssim la diversitat. Treballem en un projecte a Biniagual (al costat de Binissalem, Mallorca) i allà agafarem totes les varietats que hi ha: el callet, el manto negre... Si no fem això, mundialitzem-ho tot i prou.

— Vostè planta batalla a la uniformació del sector.

— Està fent-se i massa. S'estan portant varietats de fora perquè són reconegudes en el món. Es van a imitar Bordeus i Borgonya, que són dos llocs amb vins fantàstics, amb unes varie-

tats molt bones genèticament, perquè han estat seleccionades durant cent o dos-cents anys. La idea és anar a copiar allò. Està molt bé que ho facen els sud-americans, perquè no tenen història, els australians... però no nosaltres, que tenim aquí un codi genètic molt important. Per tant, tenim la nostra pròpia riquesa. Els nostres vins són diferents als altres. Es nota el sol, són més calents que els del nord. En el nord no són mai tan càlids. I dintre aquesta calidesa després hi ha molta diversitat en les aromes, les varietats, l'estil.

— I quin és el client d'aquests vins?

— Nosaltres per vendre sempre tenim en compte diferents estrats: el del crític i el del sommelier, que són persones que d'una manera o altra et diuen

*"A la gran massa
no podem vendre.
Nosaltres no venem,
a nosaltres ens compren.
Qui va a la gran massa?
Aquells que fan milions
d'ampolles"*

si això val o no. Després hi ha un altre estrat: el del professional, siga quin siga, no té per què ser de la viticultura, pot ser un metge, un paleta o un barber. És igual, però aquestes persones a qui els agrada el vi, per a qui el vi és cultura. Aquestes persones ens interesen molt. Però, en canvi, no venem als tercers, aquells que no s'adonen de res. Els que van preguntant: aquell vi és bo? quan volen fer un regal al metge o quan tenen un compromís. La gran massa és així. És clar, a la gran massa no podem vendre. Nosaltres no venem, a nosaltres ens compren. Qui va a la gran massa? Aquells que fan milions d'ampolles. Aquests sí que han de vendre i toquen a la porta d'aquest i de

l'altre, i de l'altre... I et diuen: mire, li rebaixen un 2% si em compra quatre caixes.

— Mas Martinet no pot entrar en aquest joc.

— No, perquè ho perdriem tot. Produïm 25.000 o 30.000 ampolles de Clos Martinet, segons els anys. I unes 35.000 ampolles de Martinet Bru. I potser d'aquí uns quants anys augmentem una mica.

— I no volen créixer més?

— No, no. Per a què? Ja n'hi ha prou. Ara estem en un nou projecte per fer uns vins encara més refinats, en unes terrasses molt petites per no trencar amb l'orografia i aplicant tot el que hem après amb el temps. A 600 metres d'altitud, encara seran més frescos els vins, tindran més aromes... És molt bonic arribar a aconseguir que els crítics et diguen: "Oh, fantàstic!" O bé que et felicite el consumidor. Ara en la nostra societat ningú no vol menjar un greix de més. Estem tips. Fa cinquanta anys, tots menjaven el que trobaven. Ara no. Quan has arribat a aquest nivell, saps que el plaer és important. Tenim unes altres necessitats i entre aquestes hi ha el plaer del vi.

— La figura de l'enòleg ha agafat molta importància en aquests últims anys. Ara bé, un bon vi es pot fer al laboratori?

— No. Es fa al camp, a la vinya. I cal combinar dos conceptes: el d'enòleg i el de viticultor. Jo no puc fer un vi si tu em portes el raïm. El vi és resultat d'un projecte que comence per la terra, per tot el treball de la vinya, passant pel raïm, a partir del qual es fa el vi, que després s'embotella. Fa uns quants anys era habitual dir: porta'm el raïm que vulgues que jo faré un gran vi. Mentida. No es pot fer. Has de saber què vols fer: un vi de dos euros, un vi de sis o de seixanta. Jo te'l faré, però no et faré el raïm. La planta ha de fer el raïm, ajudada perquè faci un gran producte. Però no hi ha uns químics ni uns bruixots dins el celler fent una fórmula màgica. No hi ha fórmules màgiques. Has d'anar escoltant la planta. Tot es fa a la natura; nosaltres som mers conductors d'aquest tren.

Bàrbara Amorós