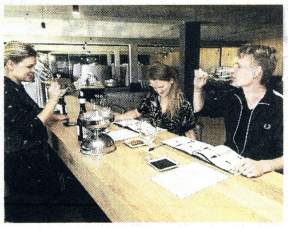
Las instalaciones

En febrero del 2016 se colocó la primera piedra de la bodega, de 20 hectáreas y 75 de viñedos. El edificio cuida los materiales y está integrado en el paisaje y a siete metros de profundidad.

Visitas y catas

La bodega ofrece visitas a los viñedos y a las instalaciones y catas de sus vinos por un precio de 15 euros. El último año han pasado por aquí 1.200 personas.

FOTO: JOAN REVILLAS

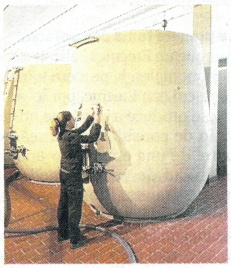


2

3

Claves

Innovación y respeto por la tradición del territorio



La bodega, a la vanguardia de la técnica. FOTO: JOAN REVILLAS

Facturación e inversiones
En el último año la bodega Herència Altés ha facturado 3.500.000 euros. El Celler, desde sus inicios, lleva acumulados 5.000.000 de euros en inversiones. La inversión en el proyecto medioambietal se sitúa en 250.000 euros. Dispone de unas modernas y amplias instalaciones.

Exportaciones
Herència Altés exporta a 30 países. Mayoritariamente a los Estados Unidos, al Reino Unido y Japón, además de países de toda Europa. Un 60% de la facturación de la empresa proviene de estas exportaciones y de éste, un 20% de los Estados Unidos, por lo que los aranceles de Trump les podrán afectar directamente.

Legado familiar
En el año 2010 Núria Altés decidió comprar uvas de su padre y hacer vino de calidad con el nombre de su familia. En 2013 se había convertido en un éxito suficiente como para poder invertir en el primer viñedo y en una primera pequeña bodega en Batea.

Altés creció vitivinícolamente hablando vinculada a la Cooperativa de Batea. Allí aprendió de todo. «Desde la tienda, hasta el laboratorio, hasta finalmente la comercialización», detalla. Pronto fue promocionada como jefe de ventas y estableció sus productos en numerosos mercados internacionales. Fue en una feria internacional en Londres donde en 2003 conoció al que sería su marido y co-propietario de la gran bodega que hoy es Herència Altés.

Nacido en Kent (Inglaterra) y de madre española, Rafael De Haan comenzó a introducirse en el comercio del vino del Reino Unido en el 2000. Pasando a España poco después continuó trabajando con vinos y fundó la empresa de exportación, Exportiberia en 2005. En la feria de Londres se enamoró de uno de los vinos que comercializaba Altés.

En 2006 harían un primer vino, Las colinas del Ebro, en un homenaje a las Brigadas Internacionales que lucharon en la Guerra Civil. En 2010 decidieron hacer algo más personal y compraron uvas del padre de Altés para hacer vino de calidad con el nombre de su familia, fundando así la marca Herència Altés. Primero se establecieron en Batea. Más tarde sentirían la necesidad de seguir adelante y abarcar un proyecto mayor, construir una bodega estilo château. En el año 2016 colocaron la primera piedra de la que sería la actual bodega, en una extraordinaria finca entre Batea y Gandesa con vistas a los Ports, Lo Grau de l'Inquisidor. Más tarde llegarían las fincas de la Serra y la Xalamera.

La bodega se declara totalmente en contra de la «masificación eólica» que vive la Terra Alta

Se trata en su gran mayoría de viñedos viejos, los más jóvenes de 40 años y los más ancianos, centenarios. La marca cuenta con una docena de vinos, elegantes, frescos y muy equilibrados. En los llamados 'vinos de vila' se producen hasta 100.000 botellas, mientras que en las producciones pequeñas se llega a las 1.900.

«Tenemos un poco de todo pero apostamos especialmente por las variedades autóctonas, como la garnacha blanca, negra y peluda, la cariñena y el syrah», detalla Altés. Actualmente son 20 trabajadores, aunque en la temporada de vendimia se asciende a más de 30. «Creo que el mundo es paisaje, pero la Terra Alta más todavía. Aquí no tenemos industria, y creo que debemos apostar por la viticultura. Es por eso que estamos muy en contra de la masificación eólica que vive la comarca de la Terra Alta. Es una agresión a nuestro territorio», valora.

A nivel nacional, Altés considera que la DO Terra Alta está viviendo un momento dulce. «Nuestras garnachas blancas ya suenan por toda Catalunya. Pero no debemos bajar la guardia, y menos con las agresiones externas como en el caso de los parques eólicos. Son hambre para mañana. No podemos llenar de chatarra nuestros paisajes», considera. Respecto a la exportaciones, consideran que aún queda mucho camino por recorrer, para que otros países puedan finalmente situar en el mapa a la Terra Alta. Y a sus paisajes.

Font: biblioteca.tortosa.cat