

Jordi Miró, viticultor, guardonat amb el millor vi d'Espanya de menys de 10 euros

"A la Terra Alta li falten cinquanta cellers més"

CORBERA D'EBRE Andreu Prunera

Pregunta: Vendre botelles de vi a menys de deu euros no es considera un demèrit en un món tan selecte com el de la viticultura?

Resposta: El món del vi sempre és molt subjectiu. Per tant, hi haurà gent a qui li semblarà que un vi de sis euros no pot ser bo, mentre que altra gent sí que el sabrà apreciar. Però crec que es pot oferir una bona qualitat a un bon preu. És evident que un celler amb les instal·lacions, el millor raïm, els millors tècnics, farà el millor producte. Ara, crec que molts cops el mèrit en un negoci està a fer un bon producte amb els mitjans de què disposes. Si a la gent li agrada el teu vi, el consumirà, i més si està bé de preu; si no li agrada, no el compraran valga el que valga.

P: La DO Terra Alta ha experimentat un creixement important en els últims anys. Quines creu que han de ser les directrius a partir d'ara?

R: Els cellers saben que el gran mercat està fora. Sense anar més lluny, al meu celler s'exporta el 92 % del producte. Treballo a la cooperativa vinícola del Priorat promocionant els vins a 22 països diferents. Està clar que el mercat demana bons productes i els cellers de la Terra Alta poden tindre en l'exportació una gran oportunitat de creixement. La gent de fora no té el vici de dir... vi de la Terra Alta, vols dir que serà bo?

P: Vol dir existeix un perjudici amb el vi de la Terra Alta?

R: Sí, sí. M'he trobat d'anar a diferents establiments d'arreu de Catalunya i parlar de vins de la Terra Alta i que et responguen: per aquest preu tinc un rioja. I això només pot voler dir dos coses: o que el vi de la Rioja és més bo, cosa que asseguren sense tastar el de la Terra Alta abans, o que un vi que no és Rioja ha de ser més barat. La Rioja fa uns vins excel·lents però no tenen per què ser millors ni pitjors que els d'aquí.

P: Llavors s'ha de promocionar la marca Terra Alta.

R: Has de pensar que a la Rioja fa 150 anys que fan marca i la marca Terra Alta i Catalunya fa quatre dies. Ara, aquesta discrimi-



El celler Jordi Miró, de Corbera d'Ebre, ofereix els seus vins per menys de deu euros la botella.

nació als mercats internacionals no existeix, molts cops t'engloben dins de vins espanyols o fins i tot europeus, amb el diferents que són els de França, Alemanya, Itàlia i Espanya! Però això fa que en els mercats estrangers compren el producte que els hi agrada, que més els convenç, marques a banda. Tot i això, s'ha de dir que en els darrers anys s'ha vist un canvi de tendència i a Catalunya ha augmentat el consum de vins produïts al país. I dos de les denominacions d'origen que han destacat, l'Empordà i la Terra Alta. Crec que s'està fent una gran faena.

P: Però encara hi ha molt de camí per endavant, està clar.

R: Cert. Però el vi del Priorat té un gran reconeixement internacional i l'any 1995 només hi havia 15 cellers en tota la comarca. Avui n'hi ha 99! Es va fer una aposta al seu moment i s'hi han dedicat molts esforços. Això ha comportat inversions, cellers en marxa, llocs de treball, raïm de qualitat... És fonamental que a la

El celler Jordi Miró ha estat guardonat amb el millor vi d'Espanya segons la guia *MiVino-vinum*, pel seu blanc jove, elaborat amb garnatxa blanca. Miró treballa en la promoció dels vins de la cooperativa vinícola del Priorat (Gratallops) en 22 països d'arreu del món. El 1999 va obrir el seu celler. Ofereix vi de primera qualitat sempre a un preu que no arriba als deu euros. En la seua carrera com a viticultor diu que ha sigut fonamental la col·laboració dels seus amics enginyers, com el Sisco i enòlegs com l'Ignasi. "Amb bons amics es poden fer grans coses", diu.

Terra Alta creuem en les nostres possibilitats, es fa un producte de primera categoria que no ha d'envejar a cap altre. Ara hi ha 49 cellers a la comarca, però crec que en falten 50 més! Fins i tot podríem superar la centena, tenim més vinya que al Priorat! I no serien competència, els productes sempre seran diferents i el món és molt gran. Hi ha mercat per a tots.

P: L'enoturisme és una de les

principals línies de treball per al creixement de la comarca.

R: Penso que també és fonamental. I sé que es treballa molt des dels cellers, restauradors, Consell Comarcal i altres administracions. Pot ser una gran oportunitat. Tinc preparat el meu celler per fer-lo visitable, però ara per ara no m'és possible perquè viatjo molt i no tinc temps. Cal pensar en noves idees, innovar, anar a poc a poc i ser valent. ■

L'EBRE

NÚMERO
618

DIVENDRES
17 DE
NOVEMBRE
DEL 2014