

## “No recomane el negoci del vi a qui es vulga fer ric”

Quan Dani Belda (Fontanars dels Alforins, Vall d'Albaida, 1963) va nàixer, portava escrit en la sang que algun dia, com son pare, seria vitivinicultor. El que no deia el seu ADN, però, és que seria el responsable que, avui, els vins valencians siguen alguna cosa més –molt més– que “vins de llimonada”.

**D**ani Belda sembla prendre's la vida amb la mateixa calma amb què envelleix el vi que contenen els 600 barrils acumulats en l'interior d'una enorme estructura de formigó que mig s'endinsa mig s'escapa de la superfície de la terra. Dani va fer construir aquest celler fa tres anys perquè les instal·lacions que fins aleshores havia ocupat la Bodega José Belda (BJB), a Fontanars dels Alforins, s'havien quedat menudes per a les 300.000 ampolles que venen anualment. L'única condició que va posar als arquitectes era que empraren formigó, fusta i ferro. “Com menys materials, millor”, assevera.

El nou celler és l'exemple del gir cooperatiu que Dani Belda ha imprès a un negoci d'origen familiar que el 1990 es limitava a produir vi a orri. De fet, al celler i a la vitivinicultura del País Valencià, ja que Dani, un home vitalista que assegura que “la vida és massa curta per beure vins roïns”, ha estat el responsable de la dignificació dels vins valencians. Una mena d'Alvaro Palacios del Priorat, es podria dir. Ell, però, s'espolsa la responsabilitat i la relativitza: “És cert que hi ha hagut una petita revolució. Alguns com Pepe Mendoza o jo mateix, que vam estudiar a l'escola d'enologia de Requena, ens agradava el

camp, teníem vinyes i antecedents familiars en el món de la vitivinicultura. Sabíem que els nostres pares ja no els traïen més rendiment, i això ens va obligar a espavilar. No és que fórem pioners, però ho vam haver de fer perquè si no ho fèiem avui açò serien xalets.”

Belda es refereix a la situació en què es trobava la vitivinicultura valenciana al final del segle passat. Tots els petits cellers de les comarques centrals valencianes havien desaparegut per limitar-se a produir per a grans cooperatives. Tots, llevat d'un, el de José Belda.

—**Quin és l'origen de BJB?**

—El celler el va posar en marxa el meu avi, que també es deia Dani, abans de la Guerra Civil. Aleshores es deia Bodegas la Senyera [riu]. Comprava raïm, l'elaborava i el venia per l'estació de Villena en tren i en carros cap a tota la Ribera, sobretot a la zona d'Alzira i la Vall d'Albaida. Després va passar a nom de mon pare, que va comprar més finques i, al remat, jo mateix el vaig organitzar com a societat limitada.

—**Com s'entén que son pare mantinguera el celler i no entrara a formar part d'una cooperativa?**

—Perquè era una persona emprendedora, i a més, enòleg, va estudiar. Entre

treballar per a una cooperativa i treballar per a ell... Encara està per ací, tots els dies, i és qui em porta les vinyes. No ha parat mai de treballar.

—**Va ser perjudicial el cooperativisme en la zona del Clariano?**

—El problema del cooperativisme, crec, és que es va enfocar molt malament. Es va enfocar per solucionar els problemes als llauradors, però sense visió de futur, sense preocupar-se per la qualitat. Pense que els cellers menudets tenien més opció de fer vins millors i entrar en mercats per ser reconeguts com a zona diferenciada.

—**Però parlar d'aquestes coses en els anys cinquanta i seixanta devia resultar molt agosarat...**

—Home, el cooperativisme el va posar Franco perquè callaren els llauradors, perquè sabia que València era molt revolucionària i republicana. I això no ho podia acceptar i els va fer callar posant-los cooperatives. Som la zona amb més cooperatives de tot el món.

Tot i no sumar-se al cooperativisme, les coses no anaven gaire millor en les dues finques d'on s'extreia el raïm per al vi a dojo de BJB. Era l'any 1990 i Dani Belda va aterrar a Fontanars dels Alforins després de deu anys d'haver viatjat a totes les zones viticultores del món. La lliçó que va extraure va ser clara: “Vaig veure el desastre que hi havia ací, la manca de futur. En aquells deu anys, vaig aprendre quines eren les tendències del mercat i els gustos dels consumidors d'arreu del món i que, tard o d'hora, haurien d'arribar fins a ací. Recorde que quan vaig començar a plantar el cavernet sauvignon la gent no sabia ni anomenar-lo. Li deien “tavernet”. Vitivinicultors de tota la vida no tenien ni idea de la fermentació en fusta o de tipus d'elaboració que estaven apareixent en aquell moment. No se'n tenia ni idea.

—**Devia resultar un poc frustrant arribar ací i trobar-se aquest panorama...**

—Mira, el primer any que vaig arribar i van veure que començava a veremar un 22 d'agost, a mon pare li digueren: “el pelut aquest del teu fill està com una cabra. Està apedregant el raïm.” Avui dia, ja es verema quan cal, no quan diu el calendari. Abans es veremava des-



prés de passar festes de setembre, estiguera el raïm com estiguera.

A partir d'ací, Belda va començar la seua particular revolució en les 100 hectàrees de Bodega José Belda. Arrancà les varietats de merseguera, malvasia, bonicaire, forcallat..., i va introduir varietats foranes com el chardonnay, el

merlot o el pinot noir. "La gent del poble -riu ara- es pensaven que estava boig. Però ara ja no pensen el mateix i

"Quan després de deu anys de formació vaig tornar, em vaig adonar que la vitivinicultura tenia ben poc futur a casa nostra"

vénen a escodrinyar." Sense voler-ho, estava fent els primers passos per demostrar que les terres de la subcomarca del Clariano, a 600 metres d'altitud i una climatologia benèvola, podien donar vins a l'altura dels Rioja, el Ribera del Duero, o, perquè no, el Priorat. "A Fontanars, quan vaig començar només hi havia la meua bodega, i ara ja en som sis o set, i també n'hi ha als pobles dels voltants. Les circumstàncies del mercat i el fet de veure que quedaven buits de mercat que no estaven coberts, ha animat els productors. A mi la competència que em molesta és la que em tira els preus per terra i fa un producte dolent. La competència que ho faça bé, no m'importa gens; al contrari, és estirar del carro. Si estirem del carro, és ideal. Qui molesta és qui es posa darrere del carro i s'agafa a la barana perquè estires tu.

**-El boom dels vins valencians ha anat un poc a recer de l'èxit del Priorat...**

-Pense que ha hi hagut pioners a totes les zones vitivinícoles. Cal pensar en Osca, el Somontano... Gairebé hem eixit tots alhora per una necessitat que no sabia ben bé explicar. Més que la idea personal i particular d'una persona en concret, hi ha hagut un moviment generalitzat. Si no, seria molta coincidència l'aparició conjunta de totes les zones vitivinícoles.

**-Imagine que també requereix un consumidor més exigent.**

-Probablement el 50% o més de la culpa d'aquesta revolució vitivinícola la té el consumidor, perquè s'ha ensenyat, coneix més els vins, sobretot la gent jove. Jo recorde d'haver anat a dinar a un restaurant, quan tenia quinze anys, i tot el món bevia cervesa. Algú bevia un vi en llimonada, però la resta, cervesa. Ara això és inconcebible.

**-Quan va començar, amb quina cara el miraven, els distribuïdors, quan els oferia un vi de gamma mitjana-alta i valencià?**

-Quan l'any 1990 vaig anar amb una ampolla de vi blanc a 200 pessetes a la botiga, em van dir lladre. Em digueren:

“Si el vi valencià ha reeixit, ha estat perquè petites empreses s’han menejat”



“No, és que els vins valencians són molt poc seriosos i no ens interessa”, i em va costar trencar el gel perquè aleshores no hi havia més cellers d’autor. El que hi havia eren cooperatives que venien a l’engròs, i els que venien vi d’ací embotellat, era de bar de carretera, per a la llimonada. En el restaurant el que es consumia era Rioja, ni tan sols Ribera.

Avui, els vins de Dani Belda, un total de 21, ja han superat aquesta barrera i han esdevingut oferta habitual de la major part de restaurants del País Valencià, on es concentren el 80% de les vendes. En els pròxims dies sortirà cap a la Xina un primer contenidor ple d’ampolles amb l’etiqueta en català –en això també fou pioner al País Valencià– de Dani Belda, una marca que també es pot trobar a Austràlia, Mongòlia i Albània, destinacions que diuen molt del caràcter emprenedor d’aquest vitivicultor que l’any passat pujà a 58 avions. “Jo tinc el mercat al País Valencià, però tenint en compte la competència que està sorgint, ens haurem d’acostumar a re-

partir-nos el pastís i buscar altres destinacions”, explica.

**—El seu celler ha passat per dificultats econòmiques?**

—Sempre hi ha hagut problemes. Sempre és difícil. El món del vi és un pou sense fons. Tot el que guanyes, ho has de tornar a reinvertir. No recomane aquest negoci a ningú que es vulga fer ric. Amb el temps es tancaran molts dels cellers que han muntat gent procedent d’altres sectors.

**—Hi ha molta gent desvinculada del vi que hi ha invertit. Quin futur els augura?**

—N’hi haurà molts que no funcionaran. Ací en la zona, hi ha hagut algú que ja s’ha retirat. A mi em sembla molt bé que hi inverteixen, sempre que donen un bon producte. El que és lamentable són alguns multimilionaris que vénen de la rajola o del tèxtil i que inverteixen en un celler i acaben traient tota la producció a uns preus baixíssims i una qualitat ínfima. Això ens fa mal en el mercat. Si volen tirar els diners, que els donen a una ONG, però que no ens afo-

nen el negoci als que vivim d’açò! En el cas dels artistes, que estan fent les coses ben fetes, ben aconsellats i que donen bona imatge del producte, em sembla bé perquè és un suport per al sector.

**—També s’especula, doncs, en el món del vi?**

—Sí, també s’especula. Tota aquesta gent són d’amagar diners en l’agricultura, en la vinya o en el que siga.

**—I com afecta el món del vi l’especulació amb la terra?**

—Avui dia no és rendible treballar la terra. Qui no és agricultor a títol principal, qui té només unes hectàrees i es dedica a altres feines, abandonarà la vinya, i quan li donen diners pel terreny, el vendrà per fer xalets. Serà per subsistència.

**—De qui és responsabilitat?, de qui proposa la urbanització o de qui cedeix?**

—Hi ha coses que no tenen sentit ni lògica. Jo he vist fases de pagar per arrencar la vinya i pagar per plantar vinya a continuació. Què passa? Que els polítics no saben mantindre un equilibri i tindre una bona programació. L’administració hauria d’intentar fer promoció del producte, que augmente el consum.

**—I al País Valencià, l’administració està promocionant bé el vi valencià?**

—A mi no m’agrada la línia que porten ara. Són línies prou carques, molt antiquades. Van organitzar unes fires molt aparatoses i van muntar una federació del vi amb unes despeses increïbles que no sabem per què servirà. L’únic que han fet ha estat posar un munt de funcionaris perquè s’entretenguin el que els queda de vida, però amb una visió del vi de fa molts anys. L’únic que ens donen són problemes i més embolics burocràtics.

Si el vi valencià ha reeixit ha estat perquè hi ha hagut diverses empreses xicotetes que s’han menejat, han augmentat la qualitat i s’han posat a comercialitzar on toca. Si el senyor Cotino [conseller d’Agricultura] no canvia la seua política, l’únic que fa és el mateix de sempre.

**—Què li recomanaria?**

—Li demanaria un estudi per avaluar com estan els consells reguladors, quina és la seua missió i què és el que han de fer. I intentar llevar tantíssima burocràcia com tenim.

*Violeta Tena*