

Belondrade y Lurton, el 'Rueda' francés



Didier Belondrade, propietario y gerente de Bodegas Belondrade y Lurton, acogida a la Denominación de Origen Rueda.

Cuando Didier Belondrade era sólo un niño, soñaba con vivir algún día en España y disfrutar con una cultura y unas costumbres que siempre había admirado desde su Francia natal. Tras adquirir una finca de recreo en Andalucía, donde pasa algunas temporadas, decide abandonar su trabajo en la compañía aérea Air France para instalarse en nuestro país y dedicarse a la industria vitivinícola. El nacimiento de la bodega Belondrade y Lurton tiene una historia, cuando menos, atípica: Didier Belondrade, cuya familia está ligada al mundo vitivinícola en el país vecino, prueba un verdejo de Rueda y queda prendado de su sabor, al punto que se plantea elaborar un caldo diferente con esa variedad tras comprobar e intuir las aptitudes de la misma. De ahí que, tras cinco años de arrendamiento de una nave en Nava del Rey (Valladolid), en 1998 adquiere una finca de 25 hectáreas en La Seca y persiga en la localidad vallisoletana la consecución de ese segundo sueño. "Era, además, la excusa perfecta para asentarme definitivamente en España", comenta. En abril de 2000 comienza la construcción de las instalaciones con una bodega de arquitectura moderna, en la que el acero ocupa un lugar destacado y para cuya puesta en marcha se invirtió más de un millón de euros. La inauguración oficial se produjo en septiembre de 2001.

Este criador de vinos, como le gusta

que se le denomine, para el que la satisfacción personal y profesional está muy por encima del éxito empresarial, ha colocado sus caldos en los restaurantes y vinotecas más prestigiosos del mundo, si bien huye del boato que rodea esta actividad, como lo demuestra el hecho de que apenas se presente a catas y certámenes. "Mi mejor premio es el cliente, que el consumidor final repita su pedido. Conseguir que confíen en mi trabajo es lo más importante para mí", apunta el propietario y gerente de la bodega.

Frente a las grandes cifras de inversiones, ventas y producciones que se manejan en la industria vitivinícola actual, Didier Belondrade representa el paradigma del empresario atípico, para el que el éxito de su vino, con una reducidísima producción de apenas 50.000 botellas al año y un único caldo en el mercado, *Belondrade y Lurton*, es lo más importante, por delante de ganancias. Su aspiración es consolidarse como una de las principales referencias en el mercado de vinos blancos y para ello pretende poseer poco a poco su propia producción de uva, ya que en la actualidad a las diez hectáreas plantadas de viñas propias se suman sendos acuerdos con dos viticultores de la zona que le suministran la materia prima.

Producción

Belondrade confía en alcanzar las 75.000 botellas de producción a largo plazo y seguir creciendo, pero de forma moderada, "con una estrecha vigilancia de aquello que hacemos" y sobre todo con la idea de elaborar producciones muy limitadas, para que la demanda esté siempre por encima de la oferta. Además de la marca principal, *Quinta Clarisa* es un vino rosado al que le da el nombre la hija del propietario y del que se producen 3.000 botellas al año, que el bodeguero elabora "para disfrutar de un vino diferente". Una máxima de Belondrade es que para sacarle el mayor partido a la uva y extraer su máximo potencial, ésta debe *sufrir*. El bodeguero elabora vinos blancos con algo de crianza, ya que pasan varios meses en barrica.

Aumento del mercado regional

En sus inicios, la bodega Belondrade y Lurton exportó el 90% de su producción, pero el afán de su propietario por potenciar el mercado español y que se identificase a la bodega con su lugar de origen propiciaron un imparable ascenso de las ventas en España, hasta dar un vuelco a las cifras y situarlo en un 70% de producto destinado a nuestro país frente al 30% dedicado a la exportación. Otra peculiaridad de esta empresa es que sólo cuenta con 14 clientes en todo el mundo, cinco de ellos en España. Aparte de un ramillete de países donde destina sus vinos, entre los que sobresalen Japón y EE UU, dentro de nuestro país Cataluña absorbe el 20% de su producción. La zona norte y Madrid le siguen y, como dato anecdótico, Castilla y León es el mercado que ha experimentado un mayor crecimiento en los últimos tiempos. Didier Belondrade cree que el sector debe adoptar medidas diferentes a la normativa vigente, como la clasificación de terrenos en vez de vinos. Afirma que se está identificando vino bueno con vino caro y "es un error". El viticultor francés no se muestra optimista ante el futuro de esta industria debido a la excesiva cantidad de vino y plantaciones en lugares "que no son adecuados y por los altos precios de los caldos españoles frente a los de los de países emergentes, como Chile, Sudáfrica y Australia".