

CONVENCIDOS ▶ La vitivinicultura ha enamorado a personas que hasta hace poco no conocían la Ribeira Sacra. Es el caso de dos emprendedores, uno coruñés y otro vigués, que se han instalado en ella para llevar las riendas de dos emblemáticas bodegas de la zona y que ya se consideran unos ciudadanos más de esta tierra.

Un vino para vivir y enamorarse

TODOS L.A.B.
FOTOS: TONY PARCAITP

LA VITICULTURA tradicional de la Ribeira Sacra se profesionalizo hace 17 años con la consecución de una denominación de origen cualificada. El camino lo emprendieron medio centenar de bodegas que creyeron en el futuro del sector, senda a la que se fueron sumando otros que también confluían en un proyecto que hoy por hoy está totalmente consolidado.

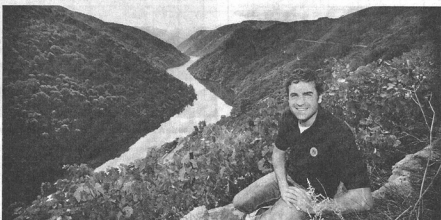
En la aventura de la viticultura, en la consecución de unos vinos tintos gallegos únicos que están dando mucho que hablar entre los especialistas del sector, han desembarcado gerentes de otras partes de la comunidad autónoma, representantes de la Ribeira Sacra, como el empresario distribuidor de bebidas y expresidente del Real Club Celta de Vigo, Horacio Gómez, quien creó una bodega, Regina Vianan, en la subzona más representativa de la denominación, Amardi.

Este vigués ha delegado la gerencia de la firma en su hijo Iván Gómez, quien trascurra que todo empezó hace doce años, «cuando un día, nuestro director general de Fontecolla en Sarria, Francisco Blanco, me propuso ir a visitar la Ribeira Sacra para enseñarme un sitio maravilloso donde, por qué no, construir una bodega y hacer una marca de marca, un producto honesto y elaborado, en el que se exprese el sentir de la tierra».

TURISMO. La apuesta por la Ribeira Sacra hecha por Regina Vianan no se quedó en el vino, pues este empresario vigués no dudó ni un momento en el potencial turístico, logrado que la bodega tenga unas 15.000 visitas anuales, lo que la sitúa como la más conocida de toda la denominación de origen.

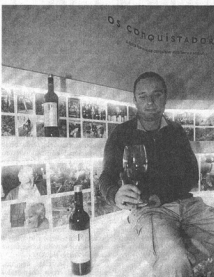
Iván Gómez, totalmente integrado en el mundo de la viticultura y el enoturismo, y considerándose «un vecino más de la Ribeira Sacra», cree que la denominación «debe jugar un papel fundamental en la promoción de nuestros vinos, exclusivos, de calidad y a un precio razonable».

Atuy cerca de Amardi, en la subzona de Ribeira do Sil, hay otro nuevo vecino de la Ribeira Sacra, un coruñés que lleva las riendas de la bodega Ponte da Boga. Es Rubén Pérez Añón, quien tras ofrecerse la posibilidad de dirigir esta empresa, no lo dudó ni un momento. Con una formación sólida como ingeniero agrícola y experto en enología y viticultura, asegura que para él fue «todo un orgullo y una alegría poder trabajar en la Ribeira Sacra para obtener los mejores resultados posibles con las variedades autóctonas de



Amardi El vigués Iván Gómez ensalza los vínculos con los viticultores de la zona

El gerente de Regina Vianan ensalza «la ayuda indispensable de nuestros viticultores». Así llama a aquellos que no tienen bodega y que venden su producción a diferentes bodegas. Ellos aportan el 60% de la uva con la que elabora sus vinos. Asegura que son «unos excepcionales y que muchos de estos cosecheros son gente de toda la vida con la que ya hemos establecido vínculos de afinidad muy importantes».



Ribeira do Sil Un trabajo que da su fruto

Rubén Pérez destacó las tareas de reestructuración de la bodega Ponte da Boga para contar con variedades como el menciazo o el brancollao. En este último tipo de uva tiene puestas grandes esperanzas, como en el mercado exterior, de Estados Unidos, China o Japón.

esta tierra.

La apuesta, señala, «se centró en la calidad y en los tipos de uva tradicionales», para lo que contamos con 28 hectáreas de viñedos propios». De sus viñedos y de otras de viticultores de Amardi o Quiroga a los que les compra la producción, Ponte da Boga logra sacar anualmente 250.000 botellas al mercado.

Rubén Pérez, que asegura estar «enamorado» de esta tierra, lamenta que haya zonas de Galicia «en las que cuesta que nuestros vinos sean reconocidos», por lo que apuesta por «darnos a conocer con más fuerza en Galicia».

Tanto el vigués Iván Gómez como el coruñés Rubén Pérez confían en el futuro de la denominación de origen y en la elaboración de vinos cuya bandera sea la calidad y la singularidad.

Dicen que el trabajo realizado hasta ahora en este sentido ha ido por el buen camino, pero ven necesaria que los vinos de esta zona sean más valorados en el exterior, pues saben que un Ribeira Sacra le gusta a quien lo prueba. «Quien toma nuestras viñas repite y eso es muy importante para todos», enfatiza Iván Gómez.

Estos dos nuevos vecinos, creyentes confesos de la Ribeira Sacra, saben que el futuro de la zona para por el desarrollo «armónico y sosegado» de la viticultura y en el aprovechamiento de «este paisa-

je que enamora», recalca Rubén Pérez. Quien igual que el gerente de Regina Vianan no se obvia del potencial que tiene el enoturismo como una para más del necesario impulso socioeconómico del conjunto de la Ribeira Sacra.

Comercialización Las ventas fueron de 3,4 millones de litros

Las bodegas amparadas por Ribeira Sacra comercializaron durante el 2010 un total de 3.425.395 litros, un volumen que supone una estabilidad en las ventas respecto a 2011, con una ligera alza en la comercialización. El diferencial entre ambos ejercicios es de 10.649 litros, unas 14.200 botellas más.

Satisfacción

El presidente de la denominación de origen, José Manuel Rodríguez definió el año 2010 como «de continuidad y consolidación». A su juicio, las cifras, que suponen una sólida media mensual de 380.000 botellas, son un motivo para que todos los que se dedican a este sector «se sientan contentos». Además, señaló que la denominación ha sido capaz de mantener su nivel de comercialización sin necesidad de bajar los precios.