Detalle de la última vendimia en la ribera de Doade, dentro de la subzona de Amandi FOTO **CARLOS RUEDA**

# Ribeira Sacra prevé facturar 20 millones con la última cosecha

El repunte en las ventas iniciado el pasado año y una vendimia favorable animan a las bodegas a devolver la producción a niveles previos a la crisis

**LUIS DÍAZ** MONFORTE

Focos mediáticos y premios apuntan casi siempre en otras direcciones. Pero los datos de las grandes bodegas suelen ser muy útiles para tomar el puso a la salud del sector vitícola. Y Ribeira Sacra parece estar en plena forma. Rectoral de Amandi volvió a comprar uva de forma generalizada la pasada vendimia. No es un detalle menor. La firma de Bodegas Gallegas —antes Bodegas Arnoya— adquiere un tercio de la producción controlada por el consejo regulador. En la última cosecha, fueron en total 6.166.000 kilos de uva.

Ribeira Sacra cumple ahora veinticinco años desde el inicio de su andadura, en un primer momento con el indicativo provisional de Viños da Terra. Desde entonces, solo la vendimia del 2011 —se recogieron casi siete millones de kilos— superó en volumen a la pasada campaña. Entre ambas, media un período de crisis que las bodegas de esta denominación de origen quieren dar por superado.

De la cosecha del 2015 se comercializarán en torno a cinco millones de botellas, lo que supondrá un volumen de negocio en ventas no inferior a los veinte millones de euros. No parece que vayan a existir problemas para alcanzar esa cifra. Solo dos meses después de que las uvas entrasen en los depósitos, cinco bodegas habían comenzado a vender vino nuevo.

## Producción

### La economía también influye en los viñedos

En el volumen de la vendimia influye lógicamente si el tiempo acompaña o no durante el ciclo vegetativo del fruto. Pero hay otros factores que resultan tanto o más determinantes en las cifras que salen a la luz. Los tratamientos fitosanitarios permiten hoy salvar un porcentaje alto de la cosecha por muy mal que pinte la meteorología. La demanda de las bodegas ya es otra historia. Más que la lluvia o el frío, depende de la respuesta del mercado.

«Sempre se pode coller máis, porque hai máis uva á venta. As adegas mercan en función do que necesitan. É a lei da oferta e a demanda, non hai outra historia», dice José Manuel Rodríguez, presidente del consejo regulador.

La demanda tira en estos momentos de la producción en el caso de Ribeira Sacra. No solo en Rectoral de Amandi. Abadía da Cova, Val de Quiroga, Santa María de Nogueira, Ponte da Boga, Regina Viarum o Vía Romana embotellaron más vino esta última campaña. Incluso bodegas de carácter familiar, como Guímaro, han dado un importante salto cuantitativo para poder atender a las exigencias del mercado.

«Hai mercados emerxentes que están funcionando, con independencia das dimensións das adegas. Penso que nesa diversidade está unha das nosas fortalezas», apunta Rodríguez.

MacroCopia
tecnología

¿Sabes que con nosotros puedes reducir los **costes de impresión** de tu empresa hasta en un **60%?**

982 246 566
Llámanos y te asesoramos

o entra en:
www.macrocopia.com