

otra vez para ver lo que ocurría. Todo esto me agotó muchísimo. No sé si este proyecto no salió adelante porque no supe hacerlo, o porque no respondió bien.

Sin embargo, según comenta, el vino salía hacia muchos destinos.

—Los clientes que tenemos ahora son clientes que se han ido logrando durante estos años, desde 2005 a día de hoy, y yo no he perdido ni uno. Al contrario. He ganado clientes con el cambio y no me pregunte porqué. Igual asociaban cantidad y poca calidad y ahora asocian calidad y poca cantidad. Yo creo que siempre he tenido buen producto y es un vino que donde entra no sale y de hecho lo hemos visto en Madrid: allí se ha hecho un trabajo y las cotas que estamos alcanzando allí, o en Santander, o León son increíbles. Incluso con la recesión normal que tiene cada uno cuando se sale de un sitio y se comienza de nuevo, en el que lo normal es tener pérdidas, y yo no las he tenido. Al contrario, se han ido ganando, con lo cual se puede decir que el trabajo está hecho, que realmente se hizo un trabajo comercial bueno e importante, que posiblemente no lo valorase nadie del equipo que estaba en la bodega y que quien si lo valoró fue nuestro cliente, especialmente el final que es quien lo sigue consumiendo.

Y llegó el punto final a aquel proyecto y algunos decían que ese era el final de Gloria Santamaría.

—Quien diga eso no me conoce, Sí que es verdad que los años pasan, y no pasan en balde para nadie. Y el propio estrés y el agotamiento de todo ese tiempo me dio un revés la salud en forma de un ataque de artrosis y de artritis muy agudo y quieran o no, eso te frena. Pero no para dejar de trabajar. Estuve cuatro meses que no podía moverme y tuve una fractura a causa de esta enfermedad, pero no paré. Física y psicológicamente te tienes que adaptar a las circunstancias: si eres una persona de tacones, te tienes que bajar de ellos, te los pones cuando puedes y despacito. Pero no he dejado de trabajar nunca.

¿Cómo llegó Gloria Santamaría a este mundo vitivinícola?

—Pues casi de casualidad, aunque siempre lo he vivido en primera persona porque los fines de semana los pasaba en la viña y la ganadería de mis padres. A mi no me gustaba mucho, pero iba. En el caso del vino me pasaba lo mismo. No solo íbamos a ver los viñedos, sino que de hecho yo iba a vendimiar, pero no era lo mío. Yo siempre pensé que en la familia había dos varones y que este es un mundo de hombres y que ellos se tendrían que dedicar al vino y yo a otra cosa

¿A qué cosa?

—Yo quería ser misionera. Siempre me ha gustado porque me gusta ver feliz a los demás y muchas veces he dado lo que no tengo. Muchas veces. Mi padre me dijo que le parecía muy bien que me marchara de misionera, que me dedicara al ejercicio religioso porque en la familia ya había religiosas y sacerdotes. Ese mundo no le era desconocido. Pero me dijo que lo primero era que me preparara académicamente, que viese mun-

do y que si después quería continuar con esa idea que lo hiciera. Pero me preguntó porqué me quería dedicar a esa actividad y cuando le contesté que lo hacía por ayudar a los demás, me contestó que *lo mismo un día me tienes que ayudar a mi. ¿Ese día vendrás?*. Y yo, alegremente, le contesté que sí.

Y por lo que parece, ¿ese día llegó?

—Como todo en la vida. Yo acababa de estudiar en Madrid y me marchaba a Inglaterra y después a Suecia a trabajar. Un sábado apareció mi padre y me dijo que me necesitaba, porque había tenido un revés con la muerte de su hermano en un atentado y estaba mal y necesitaba apoyo. Mi hermano mayor no quería saber nada del tema y el menor se dedicaba a los toros y necesitaba a alguien en casa. Le dije que no sabía nada del mundo vitivinícola y mi padre me contestó que todo se aprende. Le insistí que en Londres estaba ya todo pagado para ir a perfeccionar mi inglés y él me

“Pagos de Leza fue un proyecto ilusionante. Quise unir vitivinicultura, enología y enoturismo. Fue complejo y terminé agotada”

“En los dos últimos años ha crecido la clientela en un 60% y en lo que llevamos de éste ya estamos en unas cifras del 30%”

“El sector de vino no deja de ser un mundo machista y deberán pasar varias generaciones hasta que cambie el tema”

dijo que el dinero tenía importancia, pero que me necesitaba a mí más que al dinero.

No dejó mucho margen para poder decidir lo contrario.

—Él me dio una semana para pensármelo, pero me recordó mi compromiso de estar con él cuando me necesitara. Fueron unos días muy duros en los que me ayudaron mucho unos amigos de mis padres, Carmen y Patxi, que me dijeron que en esta vida hay que mantener los principios, porque luego tendrás unos hijos y deberás dar ejemplo de esos principios. Cuando apareció mi padre al cabo de la semana y me preguntó cuál era mi decisión hice un último intento por evitarlo, pero finalmente le dije que era fiel a mis principios y que por lo tanto me iba con él. Así empecé en el mundo del vino en el año 1986/1987.

Sin embargo, usted ya tenía mucha relación con las grandes figuras del vino de Rioja.

—Yo es que era la hija de Angelito (Ángel Santamaría) y gracias a él conocí a toda la gente del vino: a Vivanco, a Fernando Salamero, a Pedro López de Heredia, a Josechu Bezares, los creadores de todos estos temas, porque gracias a ellos estamos aquí y gracias a ellos está funcionando el Consejo Regulador. Y a la Diputación Foral de Álava. Y es bueno recordar, porque me lo contó mi padre, que el Consejo Regulador existe porque yo, *enlace de Diputación de Álava con Rioja, aseguro que la institución foral puso el dinero para que Rioja existiese, porque Rioja no tenía apoyo económico para que se formara el Consejo Regulador*. Sé que he tenido el privilegio de estar en muchas cosas. **Comienza ser habitual ver a mujeres y hombres dirigiendo bodegas, pero parece que eso sigue siendo algo insólito. ¿Es tan difícil su normalización?**

—Sí. Este sigue siendo un mundo de hombres. La mujer está cogiendo cada vez más peso, pero tiene un problema en este sector. Para empezar que somos madres. Y este es un negocio que necesita mucha dedicación que lleva a no tener el tiempo suficiente para estar con tu familia. Vamos cogiendo peso, pero llega un momento en que resulta difícil seguir. Esto no es mejor ni peor. Pienso que cada uno debemos estar en nuestro sitio. No deja de ser un mundo machista porque deberán pasar muchas generaciones hasta que cambie el tema.

Finalmente, ¿cómo contempla la polémica por crear una denominación aparte del Rioja?

—Yo no lo veo. Y no lo veo por un tema comercial. Una empresa recibe capital por sus ventas y la Denominación de Origen Calificada lleva muchos años trabajando. Muchas veces sales al extranjero y allí llaman al Rioja el vino de España. Muchas veces ni siquiera como vino de Rioja. Así que tratar de vender con una denominación de Rioja Alavesa o cualquier otra es muy complicado. Lo veo complicado. La unión hace la fuerza y lo contrario supondría un esfuerzo económico enorme para crear una marca que vaya en ese sentido. ●



AFOGASCA
ALAVA

**Asociación Empresarial de
Instaladores y Mantenedores**

FONTANERÍA • SANEAMIENTO • GAS
CALEFACCIÓN • CLIMATIZACIÓN Y AFINES

La Climatización (III)

Una vez repasados los sistemas más comunes “aire-aire”, continuaremos con los de “aire-agua”.

Estos sistemas utilizan el agua como base para aportar la energía (caliente o fría) a unas baterías que intercambiarán con el aire el calor, produciendo así la climatización. Las unidades finales, también conocidas como terminales, podrán ser fan-coils, radiadores, climatizadores centralizados, convectores...

En un principio, parece que los sistemas y “aire-agua” son iguales ¿no?, pues veamos cuáles son sus principales diferencias.

En los “aire-aire” no se calienta agua, sólo aire, por lo que no son válidos para la obtención de ACS, únicamente para calentar o enfriar el aire de una o varias estancias.

Los elementos que componen estos sistemas, de una forma simplificada, son: unidad exterior, la encargada de captar la energía; acumulador, para la obtención del ACS instantáneo; sistema de transmisión de la energía, ya hemos comentado anteriormente (fan-coils, convectores, suelo radiante...); y elementos de regulación.

Este tipo de “aire-agua”, nos va a permitir realizar instalaciones comunes, no sólo para una vivienda, sino también para un bloque de edificios pequeño, centros comerciales pequeños, etc. puesto que para mayores necesidades, tendremos otros sistemas que desarrollaremos más adelante.

Del mismo modo, tendremos tipos de instalación, dependiendo del caudal de aire, si es continuo o variable

Actualmente, con el desarrollo de las Apps, es posible poder tele-gestionar nuestra instalación, puesto que con un dispositivo móvil seremos capaces de encender y apagar el sistema, programarlo para que se active unos días y unas horas determinadas, etc.

En este punto, he de aclarar que, aunque se disponga de una App con la que podamos “ver” nuestra instalación en todo momento, NO hemos de OLVIDAR que son sistemas que requieren un correcto mantenimiento, para su buen funcionamiento. Cada fabricante tiene determinadas unas tareas a realizar periódicamente que han de ser ejecutadas por empresas y mantenedores autorizados.

La semana que viene seguiremos desgranando más sistemas.

Iosu Salazar
Ingeniero T. Industrial.
Asesor técnico de AFOGASCA

www.afogasca.es
C/ Madrid, 66 Vitoria-Gasteiz
945 286 962 afogasca@afogasca.es

