

M. SORO

JOSÉ ÁNGEL GAZTAÑAGA | PRESIDENTE DE
PRODUCTORES DE SIDRA NATURAL

«Ha sido una temporada positiva, pero debemos ir mejorando»

Gaztañaga considera que la botella de sidra «es barata» si se compara con los costes que acarrea



Gaztañaga, en la inauguración de la temporada en Petritegi. [AYGÜES]

Este domingo cierran las puertas las sidrerías. Hay que hacer balance y el presidente de la Asociación de Cosecheros de Sidra Natural de Gipuzkoa repasa lo que han estos tres meses largos. Parece que las cosas han salido bien. La sidra ha gustado como producto, los sidreros han hecho un eficiente trabajo y la clientela ha vuelto a responder a la llamada del txotx. José Ángel Gaztañaga reconoce, sin embargo, que hay cosas por mejorar poco a poco.

— ¿Cuál es su balance de esta temporada de sidrerías?

— Positivo. La gente ha respondido como otros años, a pesar de que ha sido un invierno muy frío. La sidra está en su momento adecuado y en su plenitud para saborearla y beberla. El balance ha sido positivo, sin duda.

— ¿Qué ha sido mejor: el que se haya mantenido el nivel alto de ocupación de las sidrerías, la calidad en conjunto, el buen hacer de todos los sidreros o todo junto?

— Creo que ha sido el buen hacer de todos nosotros. Estamos dando una imagen muy buena del producto. Las cosas se están haciendo cada vez mejor, aunque debemos ir mejorando cosas conjuntamente.

— ¿Por ejemplo, qué cosas?

— Conseguir mayoría de manzanas de aquí para hacer la sidra. Cada año mejoramos el producto y con un poco de suerte lo redondearíamos si hubiese más manzana autóctona.

— Eso no parece fácil, si no se consigue plantar más manzanos... Al margen del tiempo.

— No hay fórmulas, porque si las hubiera no estaríamos todo el año hablando de este tema. Manda la climatología y hay que trabajar las manzanas sobre el árbol y en el propio campo. Pero todos debemos esforzarnos para conseguir más producto de los manzanos de aquí.

— ¿Han hecho las paces con los manzaneros?

— No, porque no hemos tenido ni tenemos ninguna guerra. Las cosas se consiguen poco a poco.

— Si no hay guerra, al menos si se aprecian diferencias en los precios de venta y compra.

— El precio es libre, como el de la botella, pero siempre debemos actuar de acuerdo a la calidad.

— ¿El precio de la botella de sidra es barato?

— Creo que sí. Es barato para lo que supone de costes e inversiones. Estamos hablando de 1,25 euros, más IVA.

— ¿Se ha planteado la Asociación subirla un poco más en próximos años?

— Se ha subido muy poco este año, porque suben también los costos para todos. Las cosas como ésta hay que hacerlas poco a poco.

— Es una buena noticia que haya habido mucha gente en todas las sidrerías, ¿no?

— Sí, claro. Es bueno para el productor de sidra.

— Tienen cada vez más competencia de sidrerías/restaurantes que abren al ver el éxito que tiene el txotx...

— Aquí la competencia está en hacerlo lo mejor posible en cada tolar, dar bien de comer y cenar y tener buena sidra...

— ¿Seguimos siendo los guipuzcoanos los que en mayor porcen-

taje vamos de sidrería?

— Los de casa siguen siendo los que más acuden a las sidrerías. Van probando de una a otra. También vienen los de fuera, pero los guipuzcoanos siguen siendo los más importantes para nosotros. Son los que aprecian que es un producto nuestro, de antaño, de siempre, de bajo grado alcohólico y demuestran su cariño por la sidra. Nosotros lo comprobamos y por eso intentamos hacer las cosas cada vez mejor.

— Será optimista de cara al futuro, ¿eh?

— Sí, claro. Veo muy bien al sector. Estamos felices de seguir trabajando y mejorando el producto. Espero que cada año haya más novedades.

— Por cierto: el sidrero ha pasado en pocos años de ser un *sagardogile* a convertirse en un *relaciones públicas* de su sidrería...

— Es que una buena relación con sus clientes durante la temporada del txotx supone mejorar las ventas en botella durante el resto del año. Es muy importante hacerlo bien en el txiri. Hay que mirar también por la venta embotellada para el resto del año.

— ¿Por qué no se bebe tanta sidra durante el resto del año? ¿Es falta de hábito, de promoción?

— Aquí se consume bien, pero fuera nos hace falta una promoción seria, importante. La gente de fuera no conoce tanto el consumo de botella, que es lo que da rentabilidad a un productor de sidra.

— ¿Han pensado en algún medio de darla a conocer en otros puntos?

— Con tranquilidad. Las cosas hay que hacerlas poco a poco... ■