

BODEGAS MARTÚE

LA OBSESIÓN POR LA CALIDAD

El largo y extremadamente caluroso verano de 2003 ha sentado bien a las uvas de La Mancha.

En Bodegas Martúe, situada en la localidad toledana de La Guardia, la cosecha de esta campaña ha dado pie al optimismo: "La calidad es buenísima, yo creo que es la mejor de nuestras cosechas hasta ahora", asegura el presidente de la empresa, Fausto González. Con este criterio coincide el enólogo de la bodega, Ignacio de Miguel, que ha estimado que las uvas de las cuatro variedades cultivadas en la Finca Campo Martúe -Cabernet Sauvignon, Merlot, Syrah y Tempranillo- compartirán calidad.

La cosecha también ha sido generosa en cantidad. "Vamos a coger unos 300.000 kilos de uva, detalla Fausto González. La cosecha anterior fue de unos 230.000 kilos, pero descalificamos 70.000 kilos porque no tenían la calidad que exigimos (eso supuso un esfuerzo económico importante, ya que lo transformamos para venderlo a granel)".

Con la cosecha de esta temporada se cumplirán los objetivos de Bodegas Martúe, "queremos sacar unas 350.000 botellas al mercado cada año. Un 'Martúe' de entre 5 y 8 meses de barrica y un 'Martúe' especial de entre 8 y 15 meses de barrica". (De la cosecha 2002 no pudo salir el 'Martúe' especial).

Para el año 2004 y primer semestre de 2005 es previsible que haya en el mercado entre 250.000 y 300.000 botellas del mejor 'Martúe', vino de la Mancha que se comercializa bajo el marchamo de la Indicación Geográfica 'Vinos de la Tierra de Castilla'.

"Estamos obsesionados por la calidad, afirma el presidente de esta empresa. En el mercado del vino hay una competencia atroz y cada vez mayor y creemos, desde el principio, que podemos competir ofreciendo



Sobre estas líneas, Fausto González, presidente de Bodegas Martúe. A la derecha, sala de barricas de la bodega. La empresa está controlada mayoritariamente por las familias toledanas González Borrego y Rodríguez Abad.

mucha calidad y un buen precio (este año únicamente se incrementarán los precios un 5%).

La experiencia comercializadora de esta firma es aún corta, ya que en noviembre apenas se cumplirá un año desde que se inauguró la bodega de La Guardia (aunque las plantaciones comenzaron a realizarse a finales de los años '80). Sin embargo, la marca ha entrado con buen pie en el mercado.

"Tengo que hacer una valoración muy positiva de este primer año, la aceptación que el mercado ha tenido de nuestro vino ha superado nuestras expectativas, comenta González. De hecho, cuando sacamos el 'Martúe 2001' nos quedamos sin vino relativamente pronto, luego sacamos un especial y fue visto y no visto y todo esto te dan ganas de seguir adelante con la misma ilusión".

Las tiendas especializadas en productos 'delicatessen' y la hostelería son los

principales destinos de los vinos Martúe, que tienen una gran presencia en Toledo y Madrid, "y prácticamente ya tenemos cubierto el 70% del territorio español".

La bodega tiene abierta una pequeña tienda desde la que se hacen ventas directas a quienes visitan las instalaciones. "Las ventas en la tienda son cada vez mayores, además, es una excelente manera de promocionar nuestros vinos".

'Martúe' ya ha saltado al mercado exterior, "no tenemos mucho vino para enviar fuera, pero ya hemos vendido en EEUU, Alemania y Holanda, y prácticamente todas nos han vuelto a pedir. Nuestro objetivo es vender entre el 25% y el 30% de la producción en el exterior". □

