



## Fausto González, principal promotor del proyecto, se declara un verdadero entusiasta de la viña

dos socios de referencia, el actor Emilio Aragón y Carlos Cutillas, importante empresario, así como dos amigos de la familia, Ángel García Cordero y Javier Aliño, que poseen un pequeño porcentaje de la sociedad.

Fausto González Borrego, principal promotor del proyecto, reconoce que aunque la creación de la bodega era un sueño muy deseado, "fue una salida ante la continua bajada del precio de la uva", confiesa, aclarando que "si hubiera sido rentable la vid probablemente hubiera retardado la creación de la bodega".

### Equipada con la técnica más avanzada

En una bodega de 2.700 metros cuadrados, Ignacio de Miguel, enólogo de Bodegas Martúe, conjuga a la perfección las variedades de uva cultivadas en Campo Martuela y El Casar.

Equipada con los más modernos avances técnicos, la bodega posee una instalación de selección y clasificación de la uva, depósitos de fermentación controlada de 15.000 y de 20.000 litros, bombas peristálticas de trasiego de uva para evitar el aplastamiento, prensas neumáticas, equipo de frío controlado por ordenador, así como embotelladora y etiquetadora propia.

Bajo la bodega, excavada en un sótano de 1.000 metros cuadrados se encuentra la nave de crianza a una profundidad de 7 metros bajo el nivel del suelo a fin de garantizar unas condiciones idóneas de humedad (75%) y temperatura de crianza (16 grados) durante todo el año. La crianza se realiza en 1.000 barricas nuevas de roble, 80% francés y el resto americano, que prestan su sabor al vino, aunque en opinión de Fausto, el 70% de la calidad depende de la materia prima, otorgando el resto del porcentaje a la elaboración y a la barrica.

Aunque es fundamental la imagen –botella, etiqueta, etc.–, continúa, "evidentemente lo más importante es la calidad del vino", matiza González Borrego.



Fausto González Borrego, un enamorado de la viña y principal precursor del proyecto de Bodegas Martúe.

### Elaboración de vinos para todos los gustos

En cualquier actividad, el mayor reto existente es la comercialización. Bodegas Martúe, consciente de este hecho ha encaminado su producción hacia la elaboración de vinos comerciales: "Los vinos que más producción tienen hay que hacerlos comerciales, fáciles de beber y de entender, que al consumidor le gusten sin saber por qué. Nosotros no

hacemos vinos sólo para profesionales, potentes y muy estructurados, sino que nuestra intención es popularizar el consumo y, lejos del elitismo, buscamos que la gente se inicie porque cualquier persona, sin tener una cultura muy extensa de vino, sabe lo que le gusta y lo que no", defiende Julián Rodríguez Abad, director comercial de la Bodega.

Bajo el punto de vista de Julián, para popularizar el vino hay que fomentar su con-

sumo, "que es la manera de ir ganando adeptos. Para ello, habría que difundir en la sociedad que el vino está considerado como un alimento dentro de nuestra dieta mediterránea, que su consumo moderado es saludable y, además, es cultura", argumenta.

Por ello, Julián se manifiesta a favor de cualquier iniciativa que apoye el consumo de vino comercialmente hablando, donde evidentemente el tema del precio es crucial: →

Equipada con los más modernos avances técnicos, la bodega posee una instalación de selección y clasificación de la uva junto a depósitos de fermentación controlada de 15.000 y de 20.000 litros.

