

DE FINDE | Cinco Barricas

NUEVO ÉXITO PARA HISPANO SUIZAS. Una nueva publicación viene a subrayar de nuevo que el mejor Cava rosado de nuestro país es el Tantum Ergo Rosé que elabora Bodegas Hispano Suizas, de Requena (Valencia) a base de pinot noir exclusivamente. En esta ocasión ha sido la Guía Nacional Intervinos 2014 la que ha colocado al espumoso de pinot en lo más alto de entre los de su categoría con 93 puntos. Se suma así al premio del mejor Cava del año de la Asociación de la Prensa Escrita del Vino y a las puntuaciones de la Guía Peñín 2014 y el anuario de vinos de El País 2014 que también lo situaron en la cima. Con los 93 Puntos el Cava Tantum Ergo logró la máxima puntuación entre los cavas seleccionados por la Guía Intervinos 2014, situándolo solamente con otras tres bodegas entre las únicas que logran esa puntuación top en cavas nacionales (Gramona 93, Juvé y Camps 93 y Torelló 93 son las otras con cavas blancos).



Utiel-Requena cierra 2013 con 220 millones de kilos de uva

La variedad macabeo, empujada por el fenómeno del cava valenciano, dobla su producción llegando a los 20 millones

Los enólogos de la Denominación de Origen de Utiel-Requena mantienen unas expectativas positivas ante la cosecha del año pasado. Los datos de producción de uva rondaron en 2013 los 220.400.000 kg, cifra que se encuentra dentro la media de los últimos diez años.

Durante este tiempo, los viticultores han realizado un esfuerzo importante por reestructurar su viñedo, mejorando la calidad de la uva y la competitividad de

las explotaciones. El servicio de certificación de la DO señala que 2013 fue un año con «brotación abundante que además vino acompañada de una cantidad suficiente de lluvias en otoño, invierno y primavera, que sostuvo el crecimiento y maduración de la uva en la viña».

En concreto, la pluviometría fue de 510 l/m², el doble que en 2012, que resultó ser especialmente seco. Eso explica que en 2013 haya aumentado la producción con respecto al año anterior

(158.100.000 kg en 2012, con 220 l/m² de lluvias). El presidente de la DO Utiel-Requena, José Luis Robredo, afirma que la «calidad del fruto es buena y se ha cosechado en un estado sanitario idóneo, sin enfermedades criptogámicas». Ha ayudado también la «ausencia de incidencias climatológicas importantes y el periodo seco que tuvo lugar durante el verano y la vendimia». Esto hizo posible un estado de maduración óptimo en su mayor parte. Ahora, las bodegas seleccionarán las mejores partidas de vino para su comercialización con el sello de la DO Utiel-Requena. En cuanto a las variedades que ocupan mayor superficie de la DO son la Bobal, la Tempranillo, la Macabeo y la Garnacha. La Bobal, autóctona de la zona, representa el 70% de la producción total. Los vinos elaborados con esta uva tienen un color intenso y característico y un índice adecuado de taninos para el envejecimiento. Ofrece tintos intensos de color, con mucho cuerpo y sabores complejos, así como rosados de tonalidades brillantes y muy afrutados. La Macabeo, con la que se elabora cava, ha pasado de 10,8 millones de kilos a casi 20.



La producción de macabeo para cava se ha doblado en 2013.

BALANCE 2013

Murviedro entona el 'Yo soy español'

JAIME NICOLAU Bodegas Murviedro tiene muy clara su estrategia de crear una marca en el vino español y situar a Bodegas Murviedro como un referente y el mejor representante de la oferta de nuestro país en los mercados internacionales, lo que le lleva a renovar y actualizar el número de referencias de manera continua, adecuando el producto en todo momento a las tendencias del consumo a nivel internacional. En palabras del Director General, Diego Talavera «la fuerza de Bodegas Murviedro reside en la capacidad de trabajar en equipo, elaborando vinos de calidad a precios razonables; además de contar con una potente red de distribución internacional avalada por la fuerza del Grupo Schenk y una red de importadores y distribuidores líderes en ca-

da uno de los mercados comprometidos con nuestro proyecto».

A nivel de producto, los objetivos para este año son reforzar la vinculación de la marca con su origen español y trabajar en los nuevos lanzamientos de la nueva línea de productos DNA que simbolizan el espíritu de Murviedro, y la fusión entre la cultura y las gentes de las diferentes tierras de España. Reforzar el sentido de la pasión como parte del estilo de vida mediterráneo, donde las pequeñas celebraciones también son importantes y Murviedro acompaña estos momentos. Esta nueva gama comprende vinos de la Comunidad Valenciana con DOP UR, Valencia y Alicante, además de Rioja, Rueda Y Rías Baixas.

La firma ha cerrado el ejercicio con una facturación de 25 millo-



nes de euros, lo que supone un incremento del 7% con respecto al 2012. La empresa ha seguido creciendo de manera paulatina, de acuerdo con la estrategia que se había marcado y ha aumentado en un 2% el volumen de producción, superando los 20 millones de botellas, a pesar de ver comprometidos sus márgenes durante la última vendimia por la fluctuación al alza en el precio de la uva.

Durante el año 2013 la bodega ha completado el plan de inversiones que comenzó hace 5 años que contemplaba la ampliación de la nave de barricas, la compra

de nuevos depósitos isobáricos, el incremento de la capacidad de almacenamiento de la bodega con nuevos depósitos de acero inoxidable, las nuevas líneas de embotellado y BIB, la automatización de la gestión del almacén por un sistema de racks; además de la nueva depuradora, los nuevos sistemas de frío, los filtros tangenciales y la continua renovación del parque de barricas nuevas de roble francés y americano, hasta alcanzar las 4.500 actuales. La adquisición de un nuevo "decanter" que sustituye a la tradicional prensa neumática, para procesar de manera más eficiente la recep-

ción de la uva culmina un proceso de inversión que sitúa a la bodega en una posición de vanguardia en lo que a instalaciones y procedimientos se refiere.

El objetivo que se marca la bodega para los próximos años es continuar con la línea ascendente de crecimiento moderado, tal y como se viene haciendo durante los últimos cinco años.

Entre los mercados sobre los que Bodegas Murviedro centra su estrategia de expansión para los próximos años destaca USA, donde la bodega cuenta con una persona de su confianza desplazada, Marc Grin, que trabaja con uno de los distribuidores más potentes del mercado americano en la implantación de los vinos de Murviedro.

La bodega mantiene su apuesta por el mercado asiático, en concreto China. Rusia sigue siendo una apuesta segura para Murviedro. Respecto a Europa, el objetivo es mantener el posicionamiento de la bodega, ya que se trata de un mercado maduro y seguir fidelizando a sus clientes, a través de los embajadores de la marca en cada uno de los mercados.