



VENDIMIA. Recolección de uva en la Finca La Cabaña, en Pozo Estrecho, a mediados de agosto. / PABLO SÁNCHEZ / AGM

El cosechero Manuel Martínez explica el éxito de Bodegas Serrano, la única empresa de producción y distribución de vino en la comarca

Mucho más que uva meseguera

JOSÉ ALBERTO GONZÁLEZ
CARTAGENA

«El vino del Campo de Cartagena es el gran desconocido. Y, sin embargo, en nuestra empresa familiar vivimos todo el año en torno a él, porque hay que recolectar, elaborar, embotellar, distribuir...». Entre dos hileras de vides desde las que se ve el ir y venir de los coches por la autovía de Murcia a la altura de la salida de Pozo Estrecho, Carmen Inglés se afana como una jornalera más en la recogida de las uvas. Junto a una cuadrilla de ecuatorianos y marroquíes, Carmen, esposa del gerente del negocio, comenta que el trabajo concienzudo de tres generaciones y la incorporación nuevas variedades y alta tecnología explican el éxito creciente de Bodegas Serrano, única empresa de la comarca dedicada de forma profesional a producir y distribuir caldos.

La tercera generación de cosecheros está representada por Manuel Martínez Meroño. A sus 49 años, este galileo (gentilicio de los vecinos de Pozo Estrecho) se ocupa de un negocio que su abuelo emprendió en 1941 y que ha evolucionado mucho en quince años.

«Ya con la llegada del agua del

Trasvase del Tajo, hace tres décadas, muchos agricultores apostaron por los cultivos de regadío. Nosotros apostamos por la especialización en la industria del vino, con estrategias como reconvertir la cepa baja por espaldera. Intuíamos que habría una saturación de cultivos de lechugas o melones, sequía y

otros problemas», relata Martínez. Y evalúa el resultado de esa apuesta: «El consumo de vino ha bajado mucho y los requisitos de calidad del mercado son cada vez mayores, pero creo que la decisión que tomamos fue acertada».

La cosecha promete, ya que frente a las habituales 60.000 kilos de



Un jornalero, en plena faena, muestra un racimo de uvas. / P. S.



VARIEDAD. Botellas de tinto, blanco y espumoso. / P. S. / AGM

PARA SABER MÁS

- ▶ **Empresa:** Bodegas Serrano.
- ▶ **Localización:** En la Finca La Cabaña, en Pozo Estrecho. Catorce hectáreas plantadas de uva meseguera, y variedades blancas y tintas (chardonnay, malvasía, macabeo, cabernet sauvignon, monastrell, tempranillo, sirah, merlot y moscatel grano pequeño).
- ▶ **Gerente:** Manuel Martínez Meroño.
- ▶ **Caldos:** Nueve tipos distintos de tintos, blancos, rosados y espumosos.
- ▶ **Modernización:** Tecnologías avanzadas para elaborar vino a partir de la tradición de bodegas familiares de Pozo Estrecho, La Palma y Miranda.
- ▶ **Cosecha del 2009:** 80.000 kilos. 40.000 botellas.
- ▶ **Teléfono:** 968 55 62 98
- ▶ **Web:** www.bodegaserrano.com
- ▶ **Correo:** vinos@bodegaserrano.com

Las nuevas tecnologías y la mezcla de variedades impulsan un negocio de tres generaciones

uva, los viñedos han dado este año 80.000 kilos. El proceso técnico de elaboración del vino (el 60% irá a parar a 40.000 botellas y el resto, a la venta a granel) está ya en marcha, porque la vendimia se hace en Pozo Estrecho durante las primeras semanas de agosto, y no en septiembre como en otras zonas.

«Vendimiar en septiembre es arriesgado, porque llega la época de lluvias y una tormenta puede arrasar las vides. Además, el clima de Cartagena, tan seco y de tanta insolación en verano, hace que la maduración llegue antes», explica Manuel Martínez, quien también desarrolla una labor sindical en la organización agraria Asaja.

Vinos de la Tierra

De la Finca La Cabaña, donde Bodegas Serrano tiene sus instalaciones, salen nueve tipos distintos de vinos tintos dulces, semidulces y semisecos, así como blancos y espumosos. Además de a toda la Región de Murcia, llegan a Alicante, Granada, Barcelona, Toledo, Logroño y Asturias.

Desde 1993, los caldos de esta marca cartagenera tienen el reconocimiento de *Vinos de la Tierra*. A partir de ahora, tendrán un mayor grado de protección gracias a una nueva normativa de la Consejería de Agricultura para cuidar y fomentar los vinos de la Región.

MANUEL MARTÍNEZ GERENTE DE BODEGAS SERRANO

«En el bar, una botella de 10 euros no debería costar 30»

J. A. G. CARTAGENA

¿Cómo afecta la crisis económica al sector del vino? «Antes había muchas comidas de constructores en las que, sólo por el *glamour* del ladrillo, por presumir, le pedían al camarero: 'Sirva la botella más cara de la carta'. Ahora, nadie pide botellas de 300 o

500 euros. Pero es que, en una comida normal, tampoco se paga ya por encima de 6 o 7 euros, porque eso supone el 40% del coste total», dice Manuel Martínez.

A su juicio, el hostelero «ajustarse» como el cosechero: «En un bar, no te pueden cobrar treinta euros, o veinte, o quince, por una botella que cuesta diez».

En todo caso, advierte de que hay muchos vinos de gama media que tienen poco que envidiar en calidad visual, olfativa y gustativa a los de denominación de origen. Además, su elaboración no está «encorsetada» al uso estricto de ciertas variedades de uva.

Así, se puede hacer caldos más «afutados» y dulces, para acomodarse al gusto de muchos consumidores, que quieren sabores parecidos a refrescos. Es la forma de capear la caída del 30% en el consumo de vino en pocos años.



EMPREENDEDOR. Manuel Martínez, junto a un depósito. / P. S. / AGM