



## ENTREVISTA A MANUEL MUGA, VICEPRESIDENTE DE BODEGAS MUGA

Por Alberto Horrillo, 19 mayo, 2020 | Categoría Entrevistas



La conversación se realizó a través del teléfono por la situación de confinamiento que vivíamos en España a mediados de mayo. De encuentros anteriores recordaba que **Manu Muga** impresiona por su altura y bonhomía, amabilidad y buena conversación. Así son en su familia, grandotes y nobles. Le apasiona el senderismo, la bici de montaña y perderse por los campos y ciudades de La Rioja y del País Vasco, donde nació. Una buena comida y un buen vino le salvan el día.

### Antes de nada, ¿cómo se encuentra Haro tras haber sido uno de los lugares de España más azotados por la Covid-19?

Tuvimos unos focos serios en La Rioja y en marzo la situación fue crítica, pero ahora, afortunadamente, está bastante controlado. Independientemente de que pueda haber rebrotes, **la situación sanitaria es buena**. Por ese lado estamos tranquilos, pero cada día tenemos que adaptarnos a las nuevas recomendaciones sanitarias.

### ¿Cómo se ha visto afectada vuestra bodega?

Habría que diferenciar entre el mercado nacional y el de exportación. Nuestras ventas se dividen al 50%. Hay que tener en cuenta que un alto porcentaje de nuestras ventas son a restauración a través del canal Horeca, y un menor porcentaje a lineales. **Las ventas en España se han resentido bastante**. Pero la fuerza de la marca Muga nos está haciendo salir airosos, entre comillas, de la situación. Seguimos vendiendo en grandes superficies, en tiendas tradicionales y, como no, en **BODEBOCA**, que en estos momentos es una vía muy buena.

### ¿Y el mercado internacional?

El tema de la exportación es distinto porque aunque en los últimos tiempos la imagen del vino español en el extranjero ha ganado mucho prestigio, la presencia en las cartas de los restaurantes es un punto a mejorar. Nosotros apostamos por tener mucha presencia en este ámbito. El mercado inglés es muy importante para nosotros. Para La Rioja, el mercado británico es el primero, sobre el 30% de los vinos riojanos se exportan al Reino Unido. **Los mercados principales de Muga son EE.UU., Inglaterra y Canadá**, en ese orden. La exportación está pasando momentos difíciles pero algo menos complicados que en España.

**¿Habéis notado un incremento de ventas durante el confinamiento? En el mercado online la subida ha sido muy grande.**

Hemos notado un incremento de ventas con clientes como **BODEBOCA** que tenéis un peso fortísimo, ya que al tener el negocio asentado, como tenéis vosotros, **la venta online ha repuntado mucho**. Es una buena manera de hacer llegar el vino a la casa de los particulares, y funciona muy bien. Todo el aumento de venta online no está compensando el gran bajón que ha habido en el canal Horeca. Tenemos la incertidumbre de cómo se va a recuperar un canal tan importante para nosotros. Pero **la venta online ha venido para quedarse**.



Botellas de Torre Muga

**Para BODEBOCA ha sido una gran noticia que Muga se estrene en Venta Privada y tener algunos cupos de vinos que antes no teníamos, ¿qué supone para Muga vender a través de una tienda online que cuenta con cerca de 1.200.000 socios? ¿Es un cambio de estrategia coyuntural o será algo permanente?**

Seguramente va a ser un cambio de estrategia provocada por la Covid-19. **Para nosotros es un orgullo trabajar con BODEBOCA**. Hemos estado desde el principio de vuestra existencia pero ahora lo estamos haciendo de una manera más proactiva tras el acuerdo que hemos alcanzado con vosotros. Agradecemos mucho a BODEBOCA que nos dé esta oportunidad que creo que nos va a beneficiar a ambas marcas.

**¿De esta Venta Privada cual es tu vino favorito?**

Esto es como en una familia, yo quiero a todos mis hijos, me gustan todos mis vinos (ríe). Si me fuerzas a elegir uno, le tengo mucho cariño al Selección Especial porque su nacimiento coincide con mi incorporación a la bodega a principios de los noventa, y porque nos ha dado muchas alegrías. No tenemos muchos vinos, pero sí estilos muy diferenciados. **Prado Enea** con su estilo clásico y elegante, **Torre Muga** y **Aro**, más modernos, pero igualmente elegantes, y el Crianza que se parece más a Prado Enea. El Selección Especial está un poquito más cercano a Torre Muga y es un vino con el que aciertas seguro si lo vas a regalar porque se adapta a todos los perfiles de consumidor.

## ¿Y el que más te gusta entre Prado Enea, Torre Muga y Aro?

Prado Enea es un icono para nosotros. Un clásico muy elegante y equilibrado. Ahora han vuelto a ponerse de moda los grandes reservas riojanos, y no solo en España, sino también en Reino Unido, Estados Unidos y Asia. Pero con Torre Muga y Aro pasa algo parecido y las puntuaciones de la crítica son altísimas. **Estos tres vinos junto con el Selección Especial solo los hacemos cuando la cosecha es muy buena y no todos los años se elaboran.** Hay momentos para los tres, dependiendo de la comida que tengamos. El Prado Enea con un cordero asado es maravilloso. Pero si quieres disfrutar un vino a palo seco, Torre Muga o Aro son auténticos vinazos.

## Una curiosidad, tienen un vino que se llama Crianza y es todo un Reserva. ¿Cuestión de modestia?

De hecho lo podríamos comercializar como Reserva pero preferimos dar a conocer la marca. Con el Crianza pretendemos hacer un gran vino. Cuando hay un año difícil y no podemos elaborar todos nuestros vinos nos centramos en mantener la línea de calidad con el Crianza. No hacemos más volumen, sino que seleccionamos más. **Preferimos hacer envejecimientos más largos de los que dicta el Consejo Regulador.** Por tiempo de permanencia en bodega y en botella, el Crianza podría ser un Reserva. Nuestra marca tiene la fuerza como para poderse vender por sí misma sin pensar que es un crianza, un reserva o un gran reserva.

## ¿Qué me dice de sus rosados?

La experiencia de Muga con el rosado es desde el año de fundación de la bodega. A mis abuelos se les conocía en la comarca por los vinos tintos que elaboraban, pero también por el rosado, el antiguo clarete. **Nosotros hemos hecho este tipo de rosado toda la vida** porque estamos en una zona buenísima para hacer rosados ligeros de color. Hace 20 o 25 años nos costaba vender nuestro rosado cuando se demandaban con más color y volumen, como los que se hacían en Navarra. Desde hace unos años nuestros rosados funcionan fenomenalmente en todo el mundo. Flor de Muga sí que es nuevo, ya que la primera añada fue 2016. Buscábamos un rosado de gama alta, diferente, solo Garnacha del valle del Najerilla, de Badarán, con el que estamos encantados. Complementa muy bien con la gama de tintos de la bodega. La añada 2019 está fantástica.



Viñedo La Laguna

**Es usted vicepresidente de una bodega familiar nacida en 1932 que ha visto una república, una dictadura, la transición y la democracia y siempre ha estado en las mismas manos. ¿Cómo se consigue eso?**

El negocio tiene que ser rentable y si no, no tiene sentido. Pero también hay mucho amor y mucha pasión. Eso ha hecho que haya podido pasar de generación en generación, y espero que siga así, ya que cuanto más amplias son las familias y más generaciones pasan es más complicado mantener el negocio. **Algo muy importante para nosotros es estar orgullosos de la labor que hacemos** y de ahí que muchas veces no saquemos añadas al mercado si no estamos convencidos de que tienen la calidad que nosotros prefijamos. La primera generación de Muga (mis abuelos Isaac y Aurora) tuvieron el gran mérito de mantener el negocio en momentos complicadísimos, la segunda (mi padre Manuel y mis tíos Isabel e Isacín) tuvieron la virtud de dar a conocer el vino etiquetado y crear marca a nivel nacional y abrirse a pequeños mercados de exportación. Nuestra generación ha tenido el mérito de internacionalizar la marca.

**Se suele decir que el nieto es quien hunde el negocio que ha creado el abuelo. En ese caso parece que lo habéis hecho bien.**

(Risas) Tienes razón, la tercera generación es la que se lo pasa bien, gasta la pasta y se carga el negocio. En nuestro caso no sé si eso lo va a hacer la cuarta (risas).

**¿Han tenido en estos años ofertas de grandes grupos para comprar su bodega?**

Hemos tenido bastantes ofertas en distintos formatos: para comprar el negocio entero, para entrar como socios con participaciones, etc... Quiero hacer un recordatorio de Mapfre que tuvo un porcentaje importante de la empresa, lo que nos ayudó bastante a expandir el negocio y dar a conocer la marca. Les estamos muy agradecidos. Con el tiempo no estaban interesados en seguir y les recomparamos sus participaciones hace unos dieciocho años. **Ahora la familia tenemos el 100% de la bodega.** La tentación de vender siempre está ahí, pero es un vínculo muy potente entre la familia porque **Muga la hemos creado entre todos y como funciona muy bien no nos hemos querido deshacer de ella.** No todo es de color de rosa porque tenemos distintos puntos de vista, pero lo bueno es que en lo básico coincidimos. A veces no coincidimos en cómo llevar a cabo los objetivos pero siempre se llega a acuerdos. Las relaciones hasta la fecha son buenas, a pesar de ser tercera generación (risas).

**¿Si hubieran vendido a lo mejor ahora estaría viviendo como un sultán de yate en yate y de jet privado en jet privado?**

Ese no era nuestro objetivo. Todos estamos muy orgullosos de tener este negocio. Nos sentimos muy cómodos.

**¿Cuál es la impronta de la familia en Muga? ¿Qué funciones realiza cada uno?**

Todos trabajamos muchísimo. Mis primos **Isaac** y **Jorge** se dedican más al tema técnico y de elaboración, el comercial y las relaciones públicas recae más en mi hermano **Juan** y yo; mi hermana y mi prima llevan más las redes sociales y mi hermano **Eduardo** el tema financiero.

## ¿Cómo se toman las decisiones?

**Principalmente, son consensuadas.** Las decisiones más importantes se consultan con el Consejo de Administración formado por algunos miembros de la familia. Por lo general, hay consenso. Por eso podemos seguir siendo una empresa familiar.



Familia Muga

**Háblame del Barrio de la Estación. Es algo mágico pasear por esas calles en las que nos encontramos con siete bodegas míticas. Esa emoción solo la he sentido en España en este barrio y paseando por la zona de las bodegas de Sanlúcar.**

El Barrio de la Estación representa mucho para Muga, para Haro, para La Rioja, y diría que hasta para España, con todo el respeto para las bodegas del resto de España que cada vez lo están haciendo mejor y son más reconocidas en el mundo, y ya podemos competir con cualquiera sin complejos. El Barrio de la Estación es un lugar pequeño en el que tenemos la posibilidad de encontrarnos con bodegas con una trayectoria fantástica, algunas de ellas centenarias, con mucho prestigio nacional e internacional. **El barrio es una referencia para los apasionados del vino.** Es un lujazo. Cada bodega elabora vinos muy distintos por la gran diversidad de suelos que hay en la Rioja Alta.

**¿Hay tan buen rollo entre estas siete bodegas o vivís en un Falcon Crest continuo y no nos lo contáis?**

No, no, no. **En el sector del vino la relación entre bodegueros es bastante sana y en especial en este barrio.** Es tan buena que nos ha permitido organizar entre las siete La Cata del Barrio de la Estación. Los amantes del vino y de la gastronomía no deberían perderse este día. Es una oportunidad única de encontrar todas las bodegas abiertas y disfrutar de sus vinos y de la gastronomía de diferentes chefs. Es un día festivo precioso.

**Dime un par de vinos de esas bodegas vecinas que te gustaría que fueran de Muga.**

No me hagas esto, Alberto. La pregunta es buenísima, pero me pones en un compromiso y prefiero no contestarte (risas). Me encantan los vinos de nuestros vecinos, ¿pero a quién dejo fuera? No, no, no puedo (risas).

## ¿Y si te digo que elijas un vino de cada una?

Bien. Por no hablar solo de tintos, el espumoso Lumen de Bodegas Bilbaínas que es una maravilla, y su Viña Pomal Gran Reserva. De CVNE, Imperial, de Roda, el Roa I, de López Heredia me gusta mucho Viña Bosconia. De La Rioja Alta, por supuesto, 904. De Gómez Cruzado, Honorable y el blanco Montes Obarenes. De Muga me gustan todos (risas).

**Al visitar Muga uno se da cuenta de que es como una pequeña ciudad en la que hay de todo. Explican con absoluta transparencia todo el proceso de elaboración del vino, no esconden nada al visitante. ¿Tienen algún secretillo oculto? ¿Es confesable?**

(Risas) Hombre, secretos tenemos todos, pero somos bastante transparentes, y si no es todo, un porcentaje muy alto de lo que hacemos se ve. Somos como somos y nos gusta enseñar todo al visitante.

**Dentro de las instalaciones de Muga llaman la atención sus grandes tinos de madera y su tonelería, una de las pocas en España y el mundo que elabora sus propias barricas de roble y las tuestan según lo que necesite cada vino.**

Tonelerías quedan muy pocas, pero que tengan un cubero, te diría que no hay ninguna más. Además tenemos tres artesanos. La gente que nos visita sale contenta porque **la bodega es muy bonita para ver, y muy fotogénica.**



Tostado de las barricas en la tonelería Muga

## ¿Cómo se os ocurre en estos tiempos de subcontrataciones mantener la tonelería?

Pues porque es una parte muy importante de la elaboración de nuestro vino. La base es la materia prima. Peleamos por cuidar muy bien nuestros viñedos, pero aunque tengamos una gran materia prima hay que ser como un cocinero y usar muy bien los medios que tiene en la cocina. Para nosotros, trabajar con roble de muy buena calidad es fundamental para la calidad de vinos que queremos ofrecer. Uno de mis primos dice que el tiempo que le vamos a dar al vino en la madera debe ser como su educación, y ésta debe ser muy buena. **No podemos escatimar en la calidad del roble y una de las manera de hacerlo es teniendo la tonelería.** Eso nos permite ir a los bosques de Francia y seleccionar *in situ* el roble que queremos comprar. Allí nos lo cortan y envían a nuestra bodega para que lo sequemos de manera natural. Cuidamos mucho los detalles. Los tipos de tostado varían dependiendo de la añada y tipo de vino. Son pequeños detalles que al final suman. Y además, a la gente le gusta ver la tonelería.

## Dicen que en Muga los huevos son muy importantes. ¿Me lo puedes explicar?

(Risas) Dicen que Muga es un vino con muchos huevos (más risas). Nos gusta mantener la tradición, pero la que aporta algo positivo a la elaboración del vino. Mantener por mantener, no. La innovación y tecnología siempre y cuando nos proponga mejoras. **En el tema de la clarificación, hay más productos que las claras de huevo frescas, pero éste es el mejor que podemos utilizar para los tintos y no supone un trabajo extra excesivo, aunque sí mano de obra, por supuesto.** Nuestro valor de marca nos permite mantener esta tradición. Como la trasiega por gravedad. Todas estas cosas son valores añadidos al vino.

## Habéis sido pioneros en muchos asuntos relacionados con el vino y la manera de venderlo. El enoturismo es uno de ellos. ¿Qué ofrecéis a los visitantes que quieran conocer más de cerca Muga? ¿Qué actividades pueden realizar?

Hace 7 u 8 años nos dieron un premio de enoturismo en Burdeos. Fue una gran satisfacción. Es un trabajo que hacemos desde que estamos en el Barrio de la Estación. Con los años ha ido a más. Desde 2008 tenemos el espacio Torre Muga con una sala de reuniones y otra audiovisual, hacemos catas y dedicamos más al enoturismo porque hay más demanda. Ofrecemos experiencias, como se dice ahora. Lo principal es que conozcan la bodega. La oferta básica para grupos reducidos incluye una cata del vino blanco y del crianza y si quieren más pueden obtenerlo en la Torre Muga con todos los vinos. **Con el buen tiempo se puede visitar el viñedo y tomar un aperitivo. Y también realizar viajes en globo y en segway.** La oferta es amplia. El objetivo es intentar conseguir embajadores de la marca. Si la gente se va contenta, hablará bien de nosotros.



Aperitivo en el viñedo

## Cuénteme que es Prado Enea, a parte de uno de sus grandes vinos. Qué representa para la familia Muga.

En la década de los 60 se compró la finca Prado Enea y fue un paso adelante importante porque nos permitió centrarnos en elaborar y envejecer vinos en madera, y ubicarnos en pleno Barrio de la Estación. Fue un doble acierto. Su origen está en el nombre de su primer propietario, **Dionisio del Prado**, y la influencia vasca que existe en esta zona. En vasco quiere decir "la casa del señor Prado". Mis abuelos decidieron que para un vino reserva era mejor usar este nombre en honor a esta casona.

## ¿Y la Torre Muga?

La idea del vino viene cuando la segunda generación, mi padre Manolo y mi tío Isacín, se dan cuenta de que tienen unos vinos muy finos pero que para abrir las puertas a determinados mercados extranjeros necesitan uno con más volumen y estructura. Ellos decían que necesitaban más "pantorrilla", más cuerpo. Mi padre propone elaborar un nuevo vino a finales de los ochenta con la vista puesta en Burdeos. Quería un corte más moderno pero con las variedades riojanas. Ahí surge Torre Muga en la añada 1991, aunque es la del 94 la que lo da a conocer. No sabíamos qué nombre ponerle al vino y coincide con la ampliación de la bodega. Para romper la monotonía de los cuatro pabellones que se van a construir, mi padre y mi tío deciden que se construya una torre. **La inauguración de la torre coincide con la salida al mercado del vino y este nuevo símbolo e insignia de la bodega les parece el nombre perfecto para este nuevo vino y etapa.** Nos abrió más puertas a la exportación y a las puntuaciones de la crítica.



Sala de barricas de la Torre Muga

## ¿Existe el vino perfecto?

(Risas). Hay vinos buenísimos en España pero no me considero chauvinista. Me gusta disfrutar de vinos de todas las partes. En general **hemos hecho un trabajo fantástico pero aún tenemos cosas por mejorar para llegar a ese vino perfecto.** Estamos muy contentos con toda la gama de vinos que tenemos pero en nuestra mente está seguir insistiendo para mejorar.

**Hay personas que dicen que sí que lo habéis conseguido.**

El vino perfecto es muy difícil. Un puntito de imperfección bien entendido en los vinos está bien. Nuestra intención siempre es mejorar, pero estamos muy contentos. No hay que parar.



## ¿Qué es lo primero que hará cuando acabemos con esta maldita pandemia?

(Se ríe) Una de las cosas a las que el maldito bicho nos está llevando es poder disfrutar un poco más de la familia, ya que tengo a mi lado a mis hijas que estaban estudiando fuera. Agradezco estar más tiempo en familia, algo difícil por nuestro trabajo, porque viajamos mucho. Quiero ver a muchos amigos cuando pase todo esto y se pueda; darles abrazos y poder disfrutar con ellos de buen vino y buena gastronomía, que es lo que nos gusta.

Antes de despedirnos, Manu me dice que cuando todo esto termine nos espera en la bodega para tomarnos un **Flor de Muga**, ya que sabe que es el único Muga que no he tenido la suerte de probar aún. Tengo que confesar que no pude esperar a su invitación y lo probé antes.



Muga Rosado 2019



Muga Reserva Selección Especial 2015



Muga Crianza 2016



Muga Blanco 2019



Flor de Muga 2019



Prado Enea Gran Reserva 2011



Aro 2016

Aro, Barrio de la Estación, BODEBOCA, clara de huevo, clarificación, enoturismo, familia Muga, Flor de Muga, Haro, Manuel Muga, Muga, Muga Crianza, Muga Rosado, Muga Selección Especial, Prado Enea, Rioja, tonelería, Torre Muga, vino Bodeboca



SUBIR

