



## Manuel Muga: «Miramos el mercado, pero tenemos nuestro carácter»

J. Moreda | Palma | 26/02/2020

Valorar: ★★★★★

Comenta



Manuel Muga, en el restaurante Patrón Lunares de Palma.  
25-02-2020 | M. À. Cañellas

0

Tuitéalo



**Manuel Muga** (Bilbao, 1967) pertenece a la tercera generación de las **Bodegas Muga**, fundada en 1932 por su abuelo Isaac Muga. En un principio, elaboraban y distribuían vinos de mesa. A partir de los años 70 del pasado siglo, Manuel Muga, (padre del entrevistado) dio un empujón al negocio apostando por un producto de más calidad con sello propio que conquistó el mercado español. En la tercera generación, capitaneada por Manuel Muga junto a sus hermanos y primos, el foco se ha puesto en la internacionalización y modernización, sin perder la esencia de sus elaboraciones.



### **Usted estudió Económicas y Empresariales. Trabajó en Francia y en Madrid en diversos sectores. ¿No tenía claro que fuera a dedicarse al negocio familiar?**

— Mi padre quería que me incorporara con él tras estudiar, pero prefería tener experiencia en otros negocios. No se crea que en ese tiempo lo llegué a tener claro, pero luego tomé la decisión de entrar en el negocio familiar y estoy encantado con ello.

### **¿Se fía mucho de lo que dicen las guías?**

— Bueno, hay algunas con las que tengo una afinidad mayor porque coincidimos en cómo realizan las actas. De todas formas, estas publicaciones realizan una labor de divulgación muy importante.

### **Muga es sinónimo de tradición. ¿Les da miedo innovar?**

— Nuestros vinos no son los mismos que los de hace 30 años, aunque es cierto que mantienen una personalidad. Me gusta poner el ejemplo de Mercedes: se parece poco uno de hace años con los actuales, pero los dos son Mercedes, con todo lo que significa el peso de esa marca. Nos fijamos en la tendencia del mercado, pero no podemos cambiar nuestro carácter.

### **¿Es más fácil discutir con un hermano que con un padre?**

— Es o era igual de fácil o difícil. A veces tenemos criterios diferentes de cómo llegar a un fin, pero ese objetivo es lo realmente importante.

### **¿Pesa mucho llamarse igual que su padre?**

— No mucho, la verdad, aunque él fue un gran empresario y referente en muchos aspectos.

### **Se dice que los vinos de Mallorca son caros, y los productores se escudan explicando que sus producciones son muy pequeñas en comparación con algunas de La Rioja, como la vuestra. ¿Qué opina?**

— Si los productores y las marcas de vino de Mallorca han conseguido posicionar su vino en un mercado y con un determinado precio, hay que aplaudir al productor y al comercial. En general, se habla de los vinos españoles como productos con una buena relación precio-calidad, pero quizás habría que hacer vinos de más calidad aún y poner en valor ese plus.

### **¿Compartiría un vino con Donald Trump?**

— Pues no creo porque él no bebe alcohol, por lo que tengo entendido. El aumento de los aranceles no nos ha afectado mucho, aunque entre el 11 y el 14% de las exportaciones sean a Estados Unidos, porque esta subida afecta a los vinos de 14 grados o menos. Es cierto que los blancos y rosados cuentan con una graduación menor, pero no así los tintos, que suponen la mayor parte de nuestra producción.

### **El vino rosado ¿ha dejado de ser el 'patito feo'?**

— El rosado o 'clarete' ha sido muy importante a lo largo de nuestra historia; sobre todo, en sus inicios porque mis abuelos eran muy conocidos por este tipo de vino. En la actualidad, elaboramos un rosado más fresco y ligero que el que elaborábamos hace 20 años y ahora nos está funcionando muy bien.

**¿Por qué no se toma vino por la noche y si combinados?**

— No lo sé. Se están haciendo cosas muy buenas a la hora de transmitir la cultura del vino, pero nos queda trabajo por hacer con las nuevas generaciones. De todas formas, nosotros recibimos en la bodega a unos 20.000 visitantes al año y la media de edad no es muy elevada, así que hay esperanza.

**¿Bebe vino cada día?**

— Sí, de forma moderada.

**¿Qué vino le gustaría producir?**

— Un vino dulce, que me encanta, pero La Rioja no es la tierra más favorable. Me decantaría por un Tokaj Oszú de Hungría o por un Gran Porto Colheita. En cuanto a tintos, diría bastantes más.

**¿Una comida excepcional con un vino corriente o una comida normal con un vino excepcional?**

— Me pone en un aprieto, pero elegiría la segunda opción.

**Confiese: ¿Ha mezclado alguna vez vino con Coca Cola?**

— Sí, yo estudié en el País Vasco y era muy común beber kalimotxo cuando se salía por la noche por ahí o por La Rioja.

**¿Se llegó a enterar su padre?**

— Ja, ja. Sí, pero a esas edades tienes la libertad para experimentar y equivocarte.

**Doble sesión de catas**

Este miércoles, a partir de las 11.00 horas, Manuel Muga descorchará la historia líquida de los dos vinos iconos de Bodegas Muga: el **Prado Enea** de las añadas 2001-2004-2005 y 2011, y el **Torre Muga** de 2001-2004-2005 y 2016. Mañana, Redivins también será la organizadora de otra cata a partir de las 10.30 horas en el Rafael Nadal Sports Centre de Manacor, dirigida por Vicente Almodóvar, director comercial de Bodegas Muga, con seis referencias como protagonistas.

Portada del día



Suscríbete

**ultimahora.es**

- Quiénes somos
- Club del suscriptor
- Contratar Publicidad
- Última Hora Clasificados
- Contacto
- Aviso Legal
- Política de privacidad
- Política de cookies
- RSS

**Grupo Serra****Publicaciones**

- Última Hora
- Mallorca Magazin
- Majorca Daily Bulletin
- Menorca • Es Diari
- Periódico de Ibiza
- Vesti Mallorca
- Setmanari Sóller

**Audiovisuales**

- Nova Producciones
- LUX Mallorca TV

**Corporativo**

- Grupo Serra

**Hora Nova S.A****Redacción, Administración y Publicidad**

Paseo Mallorca, 9-A 07011 - Palma. Tel. Centralita: 971 788 300  
Email: [digital@ultimahora.es](mailto:digital@ultimahora.es) · Email publicidad: [publicidad@ultimahora.es](mailto:publicidad@ultimahora.es)

**Delegación Manacor:**

C/Verónica, 73 bajos 07500 Manacor  
Tel: 971 554 444, Email: [manacor@ultimahora.es](mailto:manacor@ultimahora.es)

**Delegación Inca:**

C/ Bartomeu Coc, 22 bajos. 07300 Inca Tel.: 971 504 472 - 971 504 002  
Email: [inca@ultimahora.es](mailto:inca@ultimahora.es)

**Club del Suscriptor:**

Paseo Mallorca, 30 local 2 bajos. 07012 Palma  
Tel. suscripciones : 971 717 308 - Email: [suscriptor@ultimahora.es](mailto:suscriptor@ultimahora.es)