

Pequeños gigantes

La bodega de los futbolistas 'chutará' con la baza exterior

Casalobos traza un plan anticrisis que le permitirá crecer un 30% anual

Paloma G. Moreno - Madrid - 25/01/2010

El vino engancha. Y el escenario que lo rodea aún más. Despojando esta aseveración de cualquier connotación negativa, se podría explicar qué hace que casi una veintena de deportistas españoles decidan meterse a bodegueros. Y es que el vino es saludable hasta para los deportistas más sanos. Prueba de ello es que incluso antes de los partidos de fútbol más comprometidos está permitido tomar vino en las comidas, según señala Alfonso Pérez, ex jugador del Real Madrid y del Betis y también socio de la bodega Casalobos desde el año pasado.

La iniciativa, que apenas cuenta con cinco años de existencia, a priori, podría parecer una estrategia de marketing más para vender más vino. Sin embargo, los resultados están demostrando que los socios fundadores, entre los que se encuentran los ex futbolistas Manolo Sanchís, Miguel González (Michel), Emilio Butragueño o Rafael Martín Vázquez, el ex pívot Antonio Martín, el cantante Miguel Bosé o el tenista Pato Clavet, tienen vocación y devoción. Y lo que es más significativo, un proyecto empresarial a largo plazo, detrás, que se está perfilando poco a poco.

Alejandro de Castro, recientemente nombrado director general de esta bodega localizada en Picón, en los Montes de Toledo (Ciudad Real), ha explicado que la prioridad más inmediata de la entidad, en estos momentos, es la internacionalización de su vino. Un caldo (tinto manchego) que en tan sólo tres años han alcanzado un nivel de calidad ya reconocido en las puntuaciones de las selectas guías del vino como Peñín, Repsol, Restauradores, Intervinos o Planeta Vino, donde ha superado incluso al reconocido Emeritus de Marqués de Griñón.

Para llevar a cabo la aventura exterior, la entidad ha trazado un plan a cinco años que permitirá, sólo en 2010, ampliar las exportaciones hasta el 25% de la facturación, frente al 15% del pasado ejercicio, así como conquistar mercados emergentes como China, Brasil, EE UU y México, y potenciar su presencia en el mercado europeo, donde ya está presente en Alemania y Suiza, y busca entrar en Reino Unido. Se trata de "no poner todos los huevos en la misma cesta", señala De Castro, y menos ahora, en tiempos de crisis. La previsión es que sólo la aventura exterior produzca un despegue en su facturación, con un crecimiento del 30% anual a partir de 2011. De momento, este año alcanzará unos ingresos cercanos a 1,2 millones de euros.

El mercado doméstico también está siendo objeto de cambios. Y para diversificar, Casalobos está abriendo nuevos canales de distribución. Hasta ahora era la hostelería el principal mercado doméstico de su producción, unas 110.000 botellas de vino en 2009. Si bien la firma, que tiene como director técnico al enólogo Ignacio de Miguel (también socio de la bodega), ha comenzado a mover hilos para estar presente en los grandes hipermercados, como Carrefour o Alcampo. Y es que, como comenta De Castro, los hábitos de consumo de vino en España se están adaptando a los europeos, donde gran parte del consumo se produce en el hogar. Circunstancia a la que están contribuyendo la crisis económica y el endurecimiento de las penas por alcoholemia al volante. El diseño arquitectónico, la innovación y la sostenibilidad de la cava son otros ejes prioritarios del negocio. De entrada, es una de las pocas bodegas que cuenta con la certificación FSC, que define la producción sostenible, y en breve va a empezar a incorporar los corchos reciclables, entre otras iniciativas.

En cuanto al diseño, llevado a cabo por el estudio Sancho-Madrirdejos, el edificio ha resultado finalista en 2009 de los Premios Mies van der Rohe, el galardón más importante de la arquitectura europea.

China, Brasil, EE UU y México, además del mercado europeo, sobre todo Reino Unido, son sus principales objetivos

En busca de novedades

Uno de los objetivos de la bodega es crear un vino único, de guardia, distinto al que ahora produce, aprovechando las características del terreno de una parte del viñedo y el microclima de la zona. Su precio rondaría los 200 euros la botella.

La introducción de corchos reciclables en unas 10.000 botellas de la cosecha de 2006 es una de las iniciativas de la bodega. Los corchos, que suelen ser de alcornoque (en extinción), se podrán reciclar en las tiendas de vino Lavinia.

Las piezas claves

SOCIOS. Manolo Sanchís es el principal artífice de esta aventura, que cuenta casi con 20 socios relacionados con el deporte, la música (Miguel Bosé) o el mundo empresarial (el hijo de Ramón Mendoza). Tras colgar las botas, pensó cómo mantener el vínculo con sus ya amigos de profesión. Tardó poco en convencerles.

ENÓLOGO. Ignacio de Miguel es uno de los enólogos más destacados de España. De hecho, asesora a más de 20 bodegas y ha trabajado para Dehesa del Carrizal, Vallegarcía o Martúe y con Carlos Falcó (Bodegas Griñón). Una de las particularidades del vino producido bajo su dirección es la mezcla de cuatro variedades de uva (cabernet, syrah, tempranillo y petit verdot).

LOS CALDOS. Unas 30 hectáreas ocupa la finca manchega que alberga la bodega y el viñedo, que cuenta con 19 hectáreas plantadas. El resultado es un caldo de intenso color rojo picota muy cubierto, fluido y fino, cuya crianza se realiza en barricas de roble francés, americano y roble del Cáucaso.



Bodega Casalobos . - CincoDías