

AÑO I

Consejo Abierto



N.º 1

Boletín Periódico para los Vitivinicultores del Consejo
Regulador de la Denominación de Origen La Mancha

DE PAR EN PAR

Mucho tiempo hemos tenido que esperar para tener un medio de comunicación propio, que nos permitiera acercarnos aún más a los miles de inscritos a nuestro Consejo Regulador. Hoy es una realidad palpable, lograda gracias al esfuerzo de todos.

NACE este boletín informativo, «CONSEJO ABIERTO», editado por el Consejo Regulador de la Denominación de Origen La Mancha. Nace con sus puertas abiertas de par en par, para que el vitivinicultor manchego entre sin tropiezos en su propia casa, en ésta de la calle Canalejas, donde no tenemos nada que ocultar. Tratar de comunicarnos con todos y cada uno de vosotros es nuestro cometido; aconsejar para que el trabajo en el campo, en la bodega y en el duro camino de la comercialización sea más sencillo, eficaz y rentable es nuestro fin.

SON casi 25.000 los vitivinicultores que compartirán estas páginas, en las que queremos enseñar lo nuevo y refrescar los conceptos olvidados. Con 25.000 ejemplares de tirada (aproximadamente 100.000 lectores), nos convertimos en la publicación técnica de mayor difusión en España. Pero para ser la mejor y la más interesante, necesitamos que en ella participen activamente todos nuestros asociados, enviándonos cartas en las que viertan sus quejas, sus necesidades, sus opiniones, sus adelantos técnicos, sus proyectos de futuro y aquellas preguntas que siempre quisieron hacerle a su Consejo Regulador y que nunca habían tenido respuesta.

En definitiva, este Boletín quiere ser una herramienta de trabajo, que desde este número puede y debe ser usada por todos, pues a todos va dirigida. Este es el reto y en él estamos todos implicados. Saldrémos más veces este año y acortaremos su periodicidad en breve plazo. Ello nos demostrará que somos útiles y que hemos cumplido con nuestro cometido de servir a los bienes comunes que nos unan y hermanan. ■

SUMARIO

Pág. 2:

Legislación.

- La denominación de Origen.
- Nuestro Reglamento.

Pág. 3:

Información

- El Consejo cara a cara.

Pág. 4:

Entrevista

- Salvador Jareño.

Pág. 6:

Consejos Útiles

- Calendario de tratamientos fitosanitarios.

Pág. 8:

Nuestra Bodega

- Bodega El Portillejo.

Pág. 10:

Rincón de la Estadística

- Exportaciones.

Pág. 13:

Comentando Marcas

- Los elegidos.

Pág. 14:

Nuevas Técnicas

- Injerto, plantación y parra.

Pág. 16:

El Consejo Informa

REALIDADES

QUERÍAMOS editar un boletín informativo que le resultara completamente gratis a este Consejo Regulador. Contábamos in-mente con el apoyo económico de algunas entidades que manejan desde hace años el dinero aportado por todos nuestros inscritos. En este caso la realidad fue triste: nos dieron largas. Hemos tenido que recurrir a la subvención de empresas ajenas a La Mancha, a entidades que sin vivimos, nos conocían y tenían fe en nuestro futuro. Gracias a ellas hoy estamos con vosotros, y la promesa que nos hicéramos cuando nos encargamos de regir este Consejo, en cuanto a la gratuidad de este medio de comunicación es, esta vez, una alegre realidad.

ASUMIMOS también como realidad el hecho de estar sensiblemente a la zaga de otras regiones con menor potencial vinícola que la nuestra, regiones que se han sabido organizar técnica y comercialmente de tal forma que, aunque pequeños cencerros, suenan como grandes campanas. Tenemos muchas asignaturas pendientes que debemos aprobar y no podemos quedarnos de brazos cruzados esperando a que todo se nos resuelva para 1992. El Año del Descubrimiento es un mito, una hermosa idea publicitaria que se nos ha vendido a todos los españoles como si fuese una panacea que va a curar todos nuestros males endémicos. Olvidémonos del 92, será un año más, como tantos otros. Si queremos realmente triunfar, si deseamos vehementemente demostrar quiénes somos, debemos recuperar el tiempo perdido trabajando para lo que queda de este mes de marzo, de este año 89, día a día, planificando el Siglo XXI. Si nos aunamos y llevamos a cabo, paso a paso, nuestros proyectos conjuntos notaremos que no es imposible ni, mucho menos, difícil, el lograr ponernos (y que nos pongan) en el sitio que merecemos. Somos campanas tímidas que sonamos como cascabeles, pero esa es una situación que se acaba. ¡Se acaba ya!

Desde hoy, queridos amigos, desde hoy y para siempre la consigna es:

¡A CAMPANAZO LIMPIO! ■

EDITA

C.R.D.O. LA MANCHA

Canalejas, 37. Apartado 194. Teléf. (926) 54 15 23 - 54 15 92. Fax: (926) 54 65 39
13600 ALCAZAR DE SAN JUAN

La Denominación De Origen

¿Qué es una Denominación de Origen? Para explicarlo clara y resumidamente nos remitiremos a la definición que sobre la misma da la Ley 25/70, aprobada en sustitución del Estatuto de 1932 y que así determina: «Denominaciones de Origen son el nombre geográfico de la región, comarca, localidad o lugar que designa un producto, que tenga cualidades y características debidos, principalmente, al medio natural y a su elaboración.»

¿QUÉ son, pues, las DENOMINACIONES DE ORIGEN? Sencillamente: Protección a la CALIDAD. Un reconocimiento al loable, tradicional y constante trabajo del viticultor; al esmero en su quehacer del elaborador o bodeguero y al nivel de iniciativa del exportador y comerciante y, en sumo grado, a los buenos vinos que por su zona de producción y crianza, amén de su calidad consagrada por los años, motivan su demanda y consumo. Vinos que, para el propio consumidor, necesitado de SABER LO QUE BEBE, estaban carentes de un «Carnet de Identidad» que, a su vez, estuviera respaldado y legitimado por la Administración.

LA legislación define, «Zona de producción»: La región, comarca, lugar o pago vitícola que por las características del medio natural, por las variedades de vid y sistemas de cultivo, produce uva de la que se obtiene vinos de cualidades distintas y propias mediante modalidades específicas de elaboración. «Zona de crianza»: La región, comarca o localidad donde radican las bodegas de crianza y se aplican a los vinos de la respectiva «zona de producción» los procedimientos de crianza y/o envejecimiento que deben caracterizarlos.

Como se ve, todo ello tiende a la finalidad de proteger en toda su pureza a las Denominaciones de Origen, sin causarles perjuicio o desprestigio, ni que exista confusión en el consumidor.

De ahí, la creación de los CONSEJOS REGULADORES.

PARA rizar aún más el rizo, nuestro Consejo Regulador de la Denominación de Origen La Mancha, está elaborando en estos momentos un Reglamento, que pretende definir taxativamente las características y peculiaridades de nuestros vinos, acoplado a las normativas que al respecto nos impone la Comunidad Económica Europea y al concepto también comunitario de «Vinos de Calidad Producidos en Regiones Determinadas» (VCPRD), que comentamos, paso a paso. ■

Nuestro Reglamento

CAPITULO I

Artículos 1 al 3 Generalidades

Cumpliendo con lo dispuesto en la Ley 25/70, conocido como Estatuto de La Viña, del Vino y de los Alcoholes y la vigente legislación comunitaria, quedan protegidos por la Denominación de Origen «La Mancha», aquellos vinos que cumpliendo los requisitos exigidos en cuanto a producción, elaboración y crianza, sean obtenidos dentro de la ZONA DE PRODUCCION y CRIANZA, quedando encomendadas su defensa, fomento, control y vigilancia al Consejo Regulador y a la Consejería de Agricultura de Castilla-La Mancha en el ámbito de sus respectivas competencias.

CAPITULO II

De la Producción

Delimita la Zona de Producción a los terrenos ubica-

dos en las provincias de Albacete, Ciudad Real, Cuenca y Toledo y cuyo perímetro lo constituyen 8 términos municipales de Albacete, 32 de Ciudad Real, 22 de Cuenca y 14 de Toledo. Estos vinos protegidos serán elaborados con uvas de las variedades siguientes: Airén, Pardilla, Verdoncho y Macabeo para las blancas y Cencibel, Moravia y Gamacha para las tintas, y aquellas otras variedades que a juicio del Consejo Regulador se consideren mejorantes para la obtención de «Vinos de Calidad». Las variedades consideradas principales son Airén, Cencibel y Gamacha.

Se mantienen los tradicionales sistemas de cultivo, poda y prácticas culturales, admitiéndose como máxima producción por hectárea 60 y 50 hectolitros para blancas y tintas respectivamente. Estas cantidades estarán supe-

boración de vinos con Denominación de Origen, cuando los rendimientos sean superiores a los autorizados. El Consejo se reserva la facultad de poder determinar la fecha de iniciación de la vendimia, en consonancia con la relación ácidos/azúcares.

CAPITULO III

Elaboración

El articulado fomenta la obtención de productos de máxima calidad, manteniendo caracteres y tipos propios amparados por la Denominación de Origen. Deberán aplicarse, fijando como límite de producción 70 litros por cada 100 kilos de vendimia. Este límite podrá ser modificado excepcionalmente, previo el estudio de cada caso.

Se establece que los vinos amparados por la Denominación de Origen, deben ser elaborados en bodegas enclavadas en la Zona de Producción.

CAPITULOS IV y V

Crianza y Características de los vinos

La Zona de Crianza coincide con los mismos términos municipales que delimitan la de Producción. La crianza de los vinos tendrá una duración mínima de 2 años naturales.

Los vinos amparados serán Blancos, Rosados y Tintos, con una graduación comprendida entre los 10 y 14 grados para los primeros y los 11 y 15 grados para el último. Estos vinos podrán ser secos, abocados, semisecos, semidulces o dulces, de acuerdo a la legislación vigente. Serán descalificados si los análisis químico y organoléptico así lo aconsejaron, quedando los productores obligados a dichos controles, cada vez que el Consejo lo considere pertinente.

NOTA: en nuestro próximo boletín «Consejo Abierto», continuaremos con el comentario de nuestro Reglamento. ■



Don Manuel Añover Toledo
Nacido en Quintanar de la Orden (Toledo), 22-12-1933.
Agricultor.
Presidente de la Cámara Local Agraria.
Presidente Local de J.J.A.A.
Vocal de la Cooperativa «Ntra. Sra. de la Piedad».
Elegido por el Censo «A».



Don Fermín Ayuso Roig
Nació en Madrid, 24-11-1922.
De profesión Industrial.
Elegido por el Censo «D».
Pertenece al Consejo Regulador como Vocal desde el 9 de noviembre de 1976, habiendo salido elegido en todas las Elecciones celebradas hasta la fecha.



Don Carmelo Baillo Ruiz
Con 49 años de edad.
Nacido en Quero (Toledo).
Enólogo.
Fundador de VINOCA, S. A., en Ocaña (Toledo) y Fundador de MAYORISTA DE VINOS, S. A., en Quero (Toledo).
Elegido por el Censo «C».
Pertenece al Consejo Regulador como Vocal en el período 1982 a 1983 y actualmente ha sido elegido en la presente legislatura.



Don Vicente Delgado Lara
Nacido en Socuéllamos (Ciudad Real), 6-9-1940.
Estudios Básicos.
Industrial.
Presidente de la Cooperativa «CRISTO DE LA VEGA».
Presidente, Sección de Vinos, de UCAMAN.
Elegido por el Censo «D», en representación de la Cooperativa «CRISTO DE LA VEGA».



Don José Luis Gutiérrez Pulpón
Nacido en Pedro Muñoz (Ciudad Real), 23-9-1953.
Estudios Bachiller Superior y Técnico Enólogo.
Gerente en SAVIN, S. A.
Elegido por el Censo «C», en representación de SAVIN, S. A.



Don Salvador Jareño Cañas
Nacido en Madrid, 15-9-1949.
Licenciado en Historia Moderna y Contemporánea.
Agricultor.
Coofundador de VINICOLA DE TOMELLOSO y Vicepresidente de la misma.
Secretario de la ASOCIACION PROVINCIAL DE VITICULTORES.
Coofundador del Centro Promotor de los Vinos de Tomelloso.
Elegido por el Censo «A».
Presidente de este Consejo Regulador.



Don Domingo Lozano Alcáñiz
Nacido en Villarobledo, 22-4-1927.
Estudios Primarios.
Director Gerente del Polígono de Villarobledo.
Elegido por el Censo «B».



Don Alfonso Marin Salcedo
Nacido en La Solana (Ciudad Real), 20-5-1948.
Estudios: Bachiller, Curso de Banca, Contabilidad y Mecanografía.
Agricultor.
Presidente de la Cooperativa «Santa Catalina».
Elegido por el Censo «A».

”
Los
miembros
del
Consejo
Regulador
de la
Denominación
de Origen
La Mancha
Cara
a
Cara
”

Don Francisco Molina Molina
Nacido en Madrid, 2-4-1941.
Bachiller Superior, inició Ingeniero Técnico Agrícola.
Agricultor.
Juez de Paz.
Interventor de Cuentas en la Cooperativa San Isidro (sección Bodega y sección ajos).
Elegido por el Censo «A».



Don Alfonso Monsalve Muñoz
Nacido en Viso del Marqués (Ciudad Real), 4-7-1950.
Licenciado en Ciencias Empresariales.
Director Gerente de VINICOLA DE CASTILLA, S. A.
Elegido por el Censo «D».
Pertenece como Vocal del Consejo Regulador, en representación de Vinícola de Castilla, S. A., desde mayo de 1983.



Don Fortunato Montealegre Paniagua
Nacido en Alcázar de San Juan (Ciudad Real), 21-8-1936.
Estudios Primarios.
Agricultor.
Presidente de la Cooperativa «LA UNION».
Consejero de la Caja Rural en Ciudad Real.
Consejero del Consejo Local Agrario.
Elegido por el Censo «A».



Don Fernando Nieto Barreda
Nacido en Madrid, 22-12-1954.
Licenciado en Marketing y Gestión Comercial en ESIC.
Industrial Vitivinícola.
Elegido por el Censo «D», en representación de BODEGAS CUEVA DE GRANERO, S. A.



Don Protasio Rodríguez Sanz
Nació en Argamasilla de Alba, 28-5-1933.
Indendente Mercantil y Enólogo.
Director de RODRIGUEZ & BERGER, S. A.
Pertenece al Consejo Regulador como Vocal desde el 9 de noviembre de 1976, habiendo salido elegido en todas las Elecciones celebradas hasta la fecha.
Elegido por el Censo «D».



Don Miguel Román Angora
Nacido en Alcázar de San Juan (Ciudad Real), 28-7-1950.
Estudios: Bachiller y Maestría Industrial.
Agricultor.
Elegido por el Censo «A».



Don Carlos A. Tinajero Castellano
Nacido en Mota del Cuervo (Cuenca), 27-2-1952.
Estudios: Bachiller Elemental, Curso de Enología, 2 Cursos de Gerente de Empresas Agrarias.
Elegido por el Censo «A».



Don José María Treviño Rosales
Nacido en Campo de Criptana, 28-8-1930.
Doctor Ingeniero Agrónomo.
Agricultor - Industrial.
Elegido por el Censo «D», en representación de BODEGAS TREVINO, S. A.



Marzo de 1989



Salvador Jareño Cañas:

... me eligieron por mi profesionalidad y trayectoria

Entrevista al Presidente del Consejo Regulador
de la Denominación de Origen LA MANCHA

ME encuentro con Salvador, Jareño, Presidente del Consejo Regulador de la Denominación de Origen La Mancha, en su casa de Madrid. Soltero de oro, de apariencia afable y tímida, esconde una considerable dosis de astucia. Joven, contundente en sus respuestas, se presta a contestar con idéntico talante las oportunas o comprometidas preguntas que le haga. Pero están ustedes para juzgar hasta dónde este presidente quiere mostrarse.

Pregunta: Tu nombramiento como Presidente del CRDO La Mancha fue sonado en relación a que se te nombra en dicho cargo tras haber sido declarado incompatible para el mismo al entonces electo y antiguo presidente Jesús Moreno García. ¿Hasta dónde fue político tu nombramiento y hasta qué punto es verdad el hecho de que tuvieras que usar un carnet del PSOE para que te nombraran?

Respuesta: Clara y rotundamente NO. No tengo carnet de ningún partido político. Se habló mucho de la profesionalidad en este Consejo, por lo menos las Organizaciones Agrarias a las que yo representaba me eligieron por mi profesionalidad y trayectoria, como candidato. Mi elección no tuvo nada que ver con ningún aspecto político. Que esto quede bien claro.

P.: Perdona por hacer de abogado del diablo, pero es mi obligación. Tu venías de una organización altamente politizada, me refiero a Jóvenes Agricultores, ¿no se contraponen esto con tus declaraciones de no politización?

R.: Vamos a hablar claro. En primer lugar cuando yo accedí, cuando di mi consentimiento a encabe-

zar esa candidatura, Jóvenes Agricultores y CNAG (Confederación Nacional de Agricultores y Ganaderos), se habían coaligado para presentarse conjuntamente a estas elecciones. Yo representaba a CNAG y de esa organización venía. Esta primera coalición fue un primer paso que terminó con una unión definitiva. Esto no significa que tras esa unión definitiva yo no me haga cargo también de las tendencias e intereses de Jóvenes Agricultores.

P.: Vamos a seguir hablando de política, pero esta vez de la «otra política», la que significa Ideario. ¿Qué política va a llevar a cabo el CRDO La Mancha bajo tu presidencia?

R.: Sí, efectivamente, la palabra política tiene varias connotaciones, pero tu pregunta está muy clara. Nuestra estructura política se basa fundamentalmente en la profesionalidad del Consejo Regulador. A nivel interno esta política se basará, se basa ya, en la actualización y cambio de organigrama del Consejo Regulador. Modernizar las personas que lo componen, que son su engranaje vivo e interno. Informatizarlo totalmente, aclarando que esta última fase la encontré ya iniciada, aunque estamos potenciándola de tal forma y tan vivamente, que en corto espacio de tiempo nos está dando excelentes resultados. Eso hacia el interior. Hacia el exterior tenemos un plan nuevo, más original, más agresivo, de promociones. Un plan en el que utilizaremos las modernas técnicas de comunicación, publicidad y marketing que nos aleje definitivamente de actitudes tercermundistas que nos infravaloraban. Tenemos que ser ricos en imaginación y en presupuestos, pero sobre todo, en imaginación. La tercera parte importante es la de

modernizar y actualizar el Reglamento que nos rige, para adecuarlo a las normativas generales de la CEE. Se ha comenzado, y está ya en funcionamiento, la creación de Comisiones de Trabajo, actualmente son seis, que están compuestas por los integrantes de este Consejo y trabajan activamente para cumplir con sus cometidos. Y por último, refiriéndonos nuevamente al Reglamento, sólo queda por decir que el mismo no será papel mojado; se cumplirá a rajatabla, siendo esta premisa la única capaz de sacarnos del pasado, metiéndonos en la modernidad que la actualidad exige. Esto, que puede sonar como amenaza, no debe interpretarse más que como ayuda para un buen hacer y presuponemos que el empresario afectado, así lo entenderá. Yo quiero darle seriedad al Consejo. Estamos cimentando las bases de un futuro que ya es inmediato. Hemos entrado en Europa y tenemos competidores tangibles y serios, tales como Italia y Francia. El CRDO La Mancha se tiene que tomar esto muy en serio, y así me lo he tomado yo. Quisiera hacer hincapié en el tema de las crianzas. Este renglón puede ser interesante para algunas empresas. Nosotros haremos, desde luego, todo lo que sea necesario para verificar el control de las añadas de los vinos de reserva y de crianza; pondremos al respecto toda la legislación interna y al propio Consejo en este fin. Esta media docena de cosas que he dicho, son la parte esencial que conllevan luego una serie de temas de segundo orden, pero no por ello menos importantes. Se inicia ahora una nueva etapa, más activa, mucho más imaginativa.

P.: Hay un tema que considero fundamental, se trata de la relación existente entre el Conse-

jo Regulador de Denominación de Origen de La Mancha, con la Junta de Comunidades y el INDO. ¿Podrías precisar cuáles son estas relaciones?

R.: Me alegro mucho de la pregunta, que es, además, obligada. Por mi parte queda claro que hemos entrado con una nueva línea de ideas y de trabajo. La receptividad que hemos encontrado ha sido buena y positiva. Yo espero que estas buenas palabras se traduzcan en hechos. Esperamos colaboración efectiva pero respetando la autonomía que tenemos como Consejo. En cuanto a colaboración con otras entidades regionales, nuestro talante está en ofrecerla al máximo; esperamos que este sea un sentimiento mutuo. Volviendo a la Junta de Comunidades, cabe destacar que si no contamos con su colaboración, si no apuesta fuerte por sus Consejos Reguladores, que son los sectores más importantes de la socio-economía regional, habremos perdido ese tren del que se habla muchas veces.

P.: Háblame del INDO. ¿Qué utilidad tiene este Instituto para el CRDO La Mancha?

R.: Por desgracia, es muy mermada. Por cuestiones ajenas a los Consejos ha quedado muy reducida su función, y digo por desgracia, por que soy de los que opinan que el INDO cumplía una función coordinadora a nivel de Estado. Ahora hay que pasar por una burocracia y unas limitaciones que antes no había. Nosotros estamos dispuestos siempre a colaborar, pero son las funciones del INDO las que han quedado mermadas al convertirse en una Subdirección General.

P.: El MAPA tiene un Ministro y ese Ministro pertenece a un Gobierno que es de toda España y tiene representación ofi-

cial en Bruselas. ¿Crees que esa representación ante la CEE es útil para La Mancha? ¿Quieres hacerle llegar al Gobierno Central alguna crítica al respecto, a través de estas páginas?

R.: Crítica no. Un mensaje. Aunque llevo poco tiempo como Presidente de un Consejo Regulador, sí puedo decirte que existe una total incomunicación y un mayor desconocimiento de lo que puede ocurrir referente a nosotros en Bruselas, presupongo que allí también desconocen nuestras inquietudes y necesidades. Los Consejos Reguladores vivimos unos en el centro de la Península, como nosotros, otros en diferentes lugares de la misma y lo que sí puedo asegurar es que no hay un cordón umbilical, no nos llega información, no se ha establecido ningún canal en el cual pueda trasvasarse la experiencia de los Consejos Reguladores hacia arriba o al contrario, de Bruselas hacia, en este caso, Alcázar de San Juan. Hay un aislamiento total, esto es grave, debo recalcarlo. Nuestras aspiraciones y deseos mueren en cauces intermedios. Existe este vacío y yo creo que no es bueno. No existe un organismo que como el INDO, podría, si lo dejaran, cumplir las funciones de nexo coordinador.

P.: Te agradezco la respuesta y esperamos que el mensaje que ella lleva implícita llegue, sin mandos intermedios, a la mesa del Ministro. Pasemos ahora a hablar de un organismo, el ICEX, antes INFE. Pienso que el INFE no ayudaba a crear nuevos exportadores; la presente marcha del ICEX me hace suponer que si que los pasos de sus siglas antecesoras. ¿Cómo ves de positivo el funcionamiento del ICEX en relación con la promoción y exportación de los vinos manchegos en el mundo?

R.: Coincido plenamente con tus apreciaciones. Es evidente que el ICEX, debería ayudar a exportar a aquellos que tienen buenos productos pero poca capacidad en cuanto a cantidad de los mismos y pocas posibilidades económicas para su promoción. Esa es otra de mis prioridades, estoy pensando en qué fórmulas se pueden crear dentro del Consejo para poder agrupar a aquellos pequeños y medianos embotelladores, que creo son los que tienen un gran futuro, ya que también cuidan la calidad con esmero. Al ICEX lo hemos visitado como era de rigor y «nos ha leído su cartilla». Mi impresión es que el ICEX está tan alejado de los Consejos Reguladores, como otras instituciones. En nuestra visita llevábamos la intención de crear un plan conjunto para la mejor promoción de nuestros vinos, salidas al exterior, mejor conexión con las oficinas de Vinos de España en el mundo, incentivar y estimular planes de trabajo en conjunto, etc. Eso no fue posible. Se nos dijo la ayuda que había. Esto es insuficiente; esas ayudas están destinadas a aquellos que ya exportan, a los que ya tienen experiencia al respecto.

P.: Tu respuesta me da dos pautas: una que eres un hombre de buenas intenciones, otra... que «no ves la viga en el propio». Mi experiencia con los bodegueros de La Mancha me lleva a determinar que es un sector muy difícil de agrupar en torno a un interés común. ¿Qué te hace creer que tú podrías cambiar esa mentalidad?

R.: Es bueno que me preguntes esto. Hasta ahora habíamos hablado del «exterior» que condiciona nuestro funcionamiento y ésta se refiere a qué es lo que hacemos nosotros para variar esa situación... Esta es una cuestión de

mentalidad, de falta de visión empresarial por parte de algunos de nuestros bodegueros y sobre todo en las cooperativas. Estamos carentes de profesionales expertos en comercialización.

P.: ¿Pero pueden pagarse esos tipos de profesionales de primera línea?

R.: Esta es la pescadilla que se muerde la cola. Si un profesional es rentable, es evidente que generará los propios recursos que lo sustenten. Pero es en principio el bodeguero el que debe apostar en el fichaje. Puedo prometer que trabajaremos duro en el intento. Todo el Consejo está perfectamente mentalizado al respecto.

P.: Para terminar, quiero hacerte una pregunta que puede significar un compromiso para ese Consejo: ¿Estaría dispuesto a ayudar a todo aquél que, aunque de fuera de La Mancha, quiera promocionar y vender los caldos manchegos?

R.: Evidentemente sí. Si el proyecto y quienes lo quieren llevar a cabo lo hacen con seriedad, estaremos a su disposición, aunque ello nos obligue a hacer un esfuerzo no previsto en nuestras funciones. No olvides que esta publicación se llama CONSEJO ABIERTO, no hemos elegido ese nombre en vano. Pretendemos mantener una política de puertas abiertas para todas aquellas personas o entidades que quieran colaborar limpiamente y francamente. ■

Ya lejos de Salvador Jareño Cañas, sigo pensando que es el hombre que le hacía falta al Consejo Regulador. Pero va a necesitar suerte: hay una cantidad de personajes en el mundo que se dedican a pisarle la manguera a los bomberos, a pincharle los globos a los niños, a poner piedras en los caminos lisos. Si puede con ellos, y su personalidad me hace pensar que podrá, pronto notaremos un gran cambio en el CRDO La Mancha.

C. Gardés
Madrid

Cuadro descriptivo para orientación y guía de los vitivinicultores, con los tratamientos más usuales para combatir las plagas endémicas de nuestro ámbito.

Calendario de Tratamientos en el Cultivo de la Vid

Epoca	Estado fenológ.	Parásitos	Características del Tratamiento	Necesidad
Yema de invierno	A-B	Yesca o acedo	Tratamiento en líquido con Arsemito sódico.	Opcional
		Insectos y ácaros invernales	Tratamientos con aceites y/o fosforados.	Opcional
		Clorosis Férrica	Tratamientos localizados, cortes de poda.	Muy eficaz
Desborre	C-D-E	Piral	Tratamientos líquido o espolvoreo.	Obligado
		Áltica y roebrotos	Tratamiento conjunto líquido o espolvoreo.	Opcional
		Gusanos de yemas	Tratamiento en cebo según años.	Opcional
Preforal y Floración	F-G-H-I	Clorosis férrica	Tratamientos suelo o vía foliar.	Complementario
		Piral	Tratamiento líquido o espolvoreo.	Obligado
		Polilla	Tratamiento 1.º generación (líquido o espolvoreo).	Obligado
		Acaros y oidio	Tratamiento conjunto con azufre espolvoreo.	Obligado
Postfloral	J	Oidio	Uno-dos tratamientos azufre espolvoreo.	Obligado
		Polilla	Tratamiento productos específicos 2.º generación.	Obligado
		Acaros	Tratamiento azufre o específicos en líquido.	Opcional
Envero Envero	K K	Oidio	Tratamientos azufre o específicos.	Obligado
		Podredumbre	Tratamiento preventivo en líquido.	Opcional
Maduración		Podredumbre	En vendimias húmedas tratamientos en líquido a los racimos evitando productos que inhiben fermentación.	Opcional según climatología

NOTA: EL MILDIO no se menciona puesto que dedicaremos, en nuestro próximo número, este apartado exclusivamente a su prevención y tratamiento.

Cartón y Plástico

Estimados amigos:

Soy un gourmet de Madrid y ferviente admirador de los vinos con Denominación de Origen de La Mancha. Me dirijo a ustedes para hacerles llegar una pregunta, que tal vez sea una modesta queja por mi parte.

He encontrado en el mercado madrileño y en algunos otros de España, vino amparado por el CRDO La Mancha en envases que dudo simbolizan el prestigio que sus vinos debieran demostrar. Me refiero específicamente a vinos envasados en cartón y en botellas de plástico. ¿Es legal (o mejor dicho está per-

mitido) envasar vinos con Denominación de Origen en estos tipos de materiales? Otra pregunta ¿qué opina el Consejo Regulador de la imagen que dan estos vinos así presentados?

Gracias de antemano por su respuesta.

Juan Blanco
Madrid

R.: El CRDO La Mancha, no contempla ni ampara los vinos comercializados en Brik ni en plástico, solamente están protegidos los vinos elaborados, embotellados y comercializados por bodegas inscritas y que cumplen con nuestra Reglamentación. No obstante, usted podrá haber encontrado vinos en cartón o plástico, que no es-

CARTAS

al Director



Envíe sus cartas a este Consejo Regulador. Colabore con nosotros haciéndonos llegar sus inquietudes.



tán amparados por Denominación de Origen y se comercializan como Vino de Mesa. ■

Regar o no regar...

Señores del Consejo:

Soy un vitivinicultor manchego y disculpen que no me dé a conocer. Existe una prohibición en estos pagos sobre el regar las vides, aún en épocas de mayor sequía y en tierras de total secano. Yo a veces he regado y no he notado diferencia en contra de la calidad ni de mis uvas ni de mis vinos. ¿No es elástica esa orden de no regar, aunque haga mucho tiempo que no llueve? Gracias. N.N.

R.: El riego está prohibido en todo el territorio

nacional, salvo el considerado riego de apoyo, estable por la Ley 25/70 «Estatuto de la Viña del Vino y de los Alcoholes», que en su artículo 43 dice: ... «con el carácter de riego de invierno se entiende exclusivamente el que se realiza durante la parada de la vegetación de la vid, después de la recolección de la vid y antes del lloro, previa petición de autorización a la Dirección General de Producción Agraria. No obstante, pensamos que usted como vitivinicultor de esta región, tiene razón, puesto que es sabido que desde hace más de una década estamos por debajo de la pluviometría normal de la zona. La Ley 25/70 ya está desfasada. ■

Agroseguro Bonifica a los Agricultores con menor riesgo

Seguro combinado de uva de vino: «Un coste de producción rentable»

LA normativa del Seguro Combinado de Helada y Pedrisco en Uva de Vinificación, introduce para la presente campaña importantes ventajas con las que se completan los cambios y modificaciones incorporados en 1988 a petición del sector productor. Bonificaciones y subvenciones adicionales a la que de forma general concede el Estado, incremento de los precios de la uva a efectos del Seguro y mejora del sistema de reducción de capital asegurado van a permitir dar respuesta a las necesidades de un sector que cada vez más, exige costes de pro-

ducción asumibles, compensaciones a su nivel de riesgo y coberturas ajustadas, que le permitan hacer frente a un mercado cada vez más competitivo.

PARA que el Seguro sea eso, un coste asumible de producción, y estimule a los agricultores con menor riesgo, AGROSEGURO concede este año una bonificación adicional de un 5 % a los asegurados que en 1988 no declararon siniestro. No obstante, esta bonificación no podrá exceder el límite del 5 % del coste del seguro del pasado año una

vez deducidos los descuentos y bonificaciones correspondientes.

ESTA medida es independiente, pero acumulable al resto de subvenciones adicionales y generales previstas para este año por el Gobierno y ENESA.

PARA que todos estos descuentos puedan aplicarse de forma inmediata, es decir, en el momento en que el agricultor suscriba su póliza, AGROSEGURO ha diseñado y remitido unas etiquetas a los beneficiarios que deberán ser pagadas en la póliza. ■

CASTILLA-LA MANCHA y el seguro de uva de vino



EL Seguro Agrario Combinado cuenta en Castilla-La Mancha con un fuerte arraigo que ha ido creciendo en los últimos años sensiblemente. Los datos así lo revelan. La superficie asegurada de uva de vino, en esta Comunidad Autónoma, representa el 71 % de la total asegurada en nuestro país. En 1988 más de 10.700 productores manchegos decidieron contratar este Seguro y poner a cubierto una inversión que, en ocasiones debido a factores eventuales, como los meteorológicos, corre un alto riesgo. Ese mismo año las indemnizaciones pagadas por siniestros acaecidos se elevó a más de 748 millones de pesetas.

El seguro de Uva de vino creció un 62 % en Albacete, un 56 % en Cuenca y un 13 % en Ciudad Real, lo que demuestra que el agricultor se plantea cada vez más serenidad pero con seriedad lo comentado anteriormente.

En los últimos cinco años, el volumen de siniestros registrados en la Comunidad Autónoma como consecuencia de la helada y el pedrisco ha superado la cifra de 40.000 lo que ha supuesto unas indemnizaciones superiores a los 2.719 millones de pesetas, siendo la provincia de Ciudad Real la más afectada por las inclemencias meteorológicas. Estas cifras bastante significativas por sí mismas, lo son aún más cuando la pérdida de la cosecha afecta a «uno mismo» y no tiene con qué hacer frente al futuro inmediato.

Esta reflexión tiene una consecuencia: el Seguro Agrario es una alternativa, una «red de seguridad» para una actividad empresarial para nada distinta del resto de economías modernas respecto al riesgo.

La actividad agrícola es cada vez más y más exigente. La necesidad de alcanzar altos rendimientos y calidades es más apremiante en un mercado fuertemente competitivo y no podemos dejar por ello «caer en saco roto» todo el esfuerzo y todas las inversiones realizadas en estos fines por causa de la climatología.

Si consideramos todas estas ventajas nos encontramos que, tomando como referencia la variedad AIREN —que se puede asegurar a un precio máximo de 25 pesetas kilo—, el coste del seguro representa para los agricultores un 3,24 % respecto de este precio en la opción «A». En concreto, la cantidad a desembolsar por asegurar un kilo de esta variedad en esta opción sería de 0,81 pesetas, mientras que en el caso de la opción «B» sería de 0,57 pesetas.

Estos precios pueden bajar aún más, si tenemos en cuenta que por parte de la Junta de Castilla-La Mancha es muy posible que se conceda, tal y como ocurriera en 1988, una subvención adicional en orden a potenciar el aseguramiento entre los viticultores de la región.

Por otra parte, el ajuste de coberturas iniciado en 1988 con la ampliación de la de pedrisco al 100 % del valor de la producción se completa este año con la mejora del sistema de reducción de capital asegurado, permitiendo al agricultor afectado solicitar la devolución de la parte de la prima que corresponda cuando la producción asegurada se vea afectada por algún riesgo durante el período de carencia.

Todas estas medidas favorecen si a los productos de Uva de Vino con rentas más bajas, la consecución, de conseguir un mecanismo que implica salvaguardar el futuro y continuidad de sus empresas de cuya viabilidad depende su patrimonio. Igualmente aquellos agricultores que practican habitualmente la contratación del Seguro se benefician de un mayor ajuste en las coberturas conforme al riesgo que tienen. ■

Evolución de la siniestralidad en uva de vino en Castilla La Mancha

Provincia	Año 1984		Año 1985		Año 1986		Año 1987		Año 1988	
	N.º sin.	Indemnización	N.º sin.	Indemnización	N.º sin.	Indemnización	N.º sin.	Indemnización	N.º sin.	Indemnización
Albacete.....	1.109	92.596.752	1.098	67.538.587	372	24.371.859	659	56.548.638	852	60.260.925
Ciudad Real.....	1.842	86.627.063	5.080	523.592.024	2.072	108.403.022	3.816	297.601.108	3.003	416.207.483
Cuenca.....	880	29.467.088	906	34.420.462	698	42.619.206	992	93.819.427	1.006	63.126.123
Toledo.....	2.621	81.809.052	7.394	332.922.287	2.739	38.034.186	1.685	60.687.847	1.569	209.084.519
Total.....	6.452	290.499.955	14.478	958.473.360	5.881	213.428.273	7.152	508.657.020	6.430	748.679.050

Bodegas El Portillejo

S. Coop. Ltda.

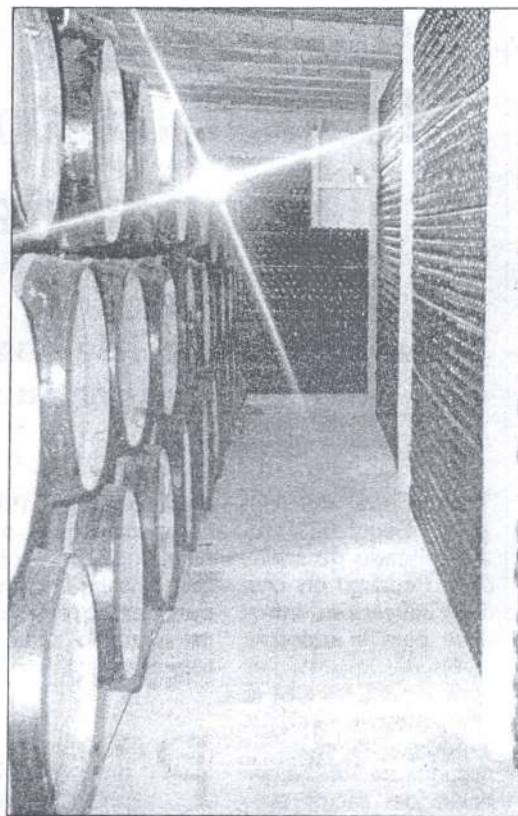
«CREANDO FUTURO»

Hemos elegido para inaugurar esta sección a la Bodega El Portillejo, Sdad. Coop. Ltda., de Villacañas (Toledo) por causas altamente distintas a las que en forma habitual obligan a un editor a seleccionar una empresa que ocupará las páginas centrales de su periódico. Lo normal es elegir la empresa más importante, la que más vende, o aquella que tiene más posibilidades de gastarse el dinero en publicidad, para agradecer al periódico que la cita.

EL Portillejo es una bodega pequeña pero con un extraordinario futuro por delante. Una bodega hecha paso a paso, con grandes esfuerzos y sin la locura de las grandes inversiones; un ejemplo a seguir. Cinco agricultores bodegueros forman el núcleo de lo que hoy es una Sociedad Cooperativa con catorce socios. Cinco personas que se unieron en su momento ante la necesidad común de modernizar la elaboración de sus vinos y de mejorar la calidad de sus viñedos con variedades que les permitieran alcanzar altas cotas en el producto terminado. Esta idea, analizada y estudiada profundamente, los lleva a concretar un plan de actuación, que se viene cumpliendo hasta el momento, que consta de los siguientes pasos:

Los planes

- Renovación del mayor número posible de viñedos con portainjertos adecuados e injertando variedades de mejor calidad.
- Mejora en las técnicas de cultivo, para conseguir uvas en las mejores condiciones sanitarias.
- Empleo de nuevas técnicas de vinificación, para lograr la calidad que el mercado demanda.
- Muestreo del producto terminado ante el mercado, para analizar su grado de aceptación.
- De ser positivo el resultado del punto anterior, iniciar la construcción de una nueva bodega que permita potenciar al máximo el rendimiento económico de las explotaciones.



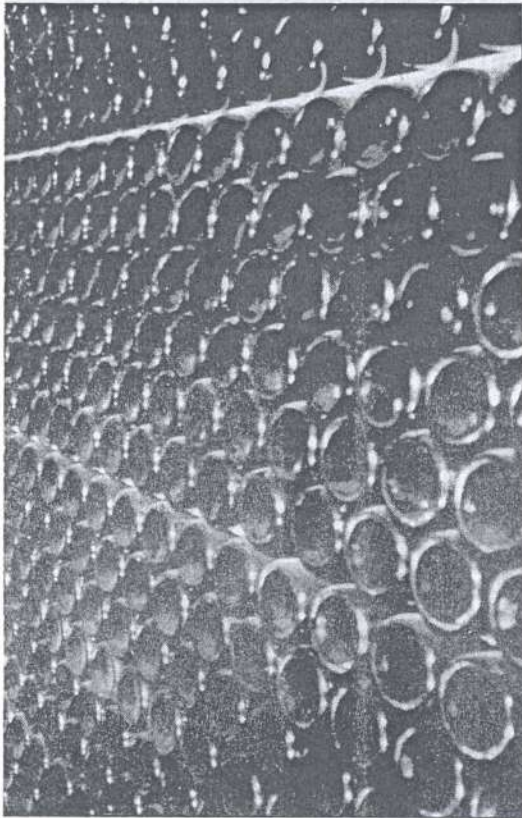
El funcionamiento

LA puesta en marcha de este plan comienza en 1981, con la plantación de 6.000 cepas de la variedad Cencibel, que produce frutos de excelente calidad que originan caldos fragantes y equilibrados. En los años siguientes y hasta 1985, se plantan 15.000 cepas más, arrancándose al tiempo 25 hectáreas de viñedo a Airén, por ser plantaciones viejas y productoras de vinos blancos excedentes en la región.

Simultáneamente se intenta poner en práctica la tercera fase del plan, mejorando con mínima inversión, una de las bodegas existentes (Bodegas El Labrador), con el fin de aquilatar las condiciones de fermentación de los mostos. No se olvida en tanto la reestructuración del viñedo. Junto con otros agricultores se acogen a los planes de ayuda que a tal efecto tiene prevista la CEE, creándose el Proyecto de Reestructuración «Cristo de la Viga», aprobado por esa entidad europea y que consiste en la plantación de 120 hectáreas de Cencibel, que con otras



Moderno diseño y agradable el rosado «El Portillejo».



Excepcional vista de la nave de crianza. Madera nueva para vino viejo.

“

«Es difícil pero lo conseguiremos», dijeron en 1981. ...Hoy son una realidad, un ejemplo.

”

Los resultados

DURANTE 1988 toman contacto con los consumidores, poniendo a prueba la calidad de sus vinos. Presentes en la Alimentaria de Barcelona reciben grandes elogios en las diferentes catas a que se presentaron. Dos Certámenes de Calidad premiaron sus caldos con medallas. Se abren mercados hasta tal punto que hoy, la demanda, supera la capacidad de producción.

En ese mismo año, 1988, se constituye oficialmente la Sociedad Cooperativa El Portillejo,

que proyecta inmediatamente la construcción de una nueva bodega que les permita desarrollar eficientemente las técnicas que venían aplicando y ampliar la oferta al consumidor.

Bodega original donde las haya, nos hace pensar que podríamos encontrar pocos casos similares en la región. Comenzaron sin prisas, sabiendo que en el campo todo se hace sin urgencias y a su debido tiempo. Saben que el reto es duro, pero entienden que la solución está en el mantenimiento de la calidad y en la seriedad empresarial. ■



A
ORIGEN

llejo

la selección
is variedades
na cuidada
ón.

A. EL PORTILLEJO
SA



esta etiqueta de

variedades y en superficies más pequeñas, totalizan las 160 hectáreas.

En la pequeña bodega El Labrador, se comienza a elaborar vino tinto al que se controla al máximo su período de fermentación (determinación en vendimia, fermentación con orujo, mínimos sulfurosos, control de temperatura, etc.), manteniéndolo en tinajas de barro durante un año, período en el cual se observa meticulosamente la evolución del caldo, decidiéndose, tras dichas comprobaciones, envejecerlo en roble. Los resultados positivos de esta experiencia, les indican que deben seguir por ese camino la elaboración, ampliando entonces sus existencias de barricas de roble americano.

Comienzan la elaboración de vinos rosados con la misma fortuna, dejando para etapas posteriores la del blanco, por entender que su comercialización exigiría, en estos momentos, un esfuerzo comercial que les desviaría de sus objetivos primordiales.

El cuarto objetivo, la presentación de los vinos al consumidor, se lleva a cabo espontáneamente.

NOTA:

Debemos hacer en este artículo, mención especial sobre la presentación de sus vinos y en particular sobre el diseño de la etiqueta que los viste, que es original, fresca y alegre; un digno traje para un cuerpo elegante.

VENCIENDO INERCIA: Los números cantan

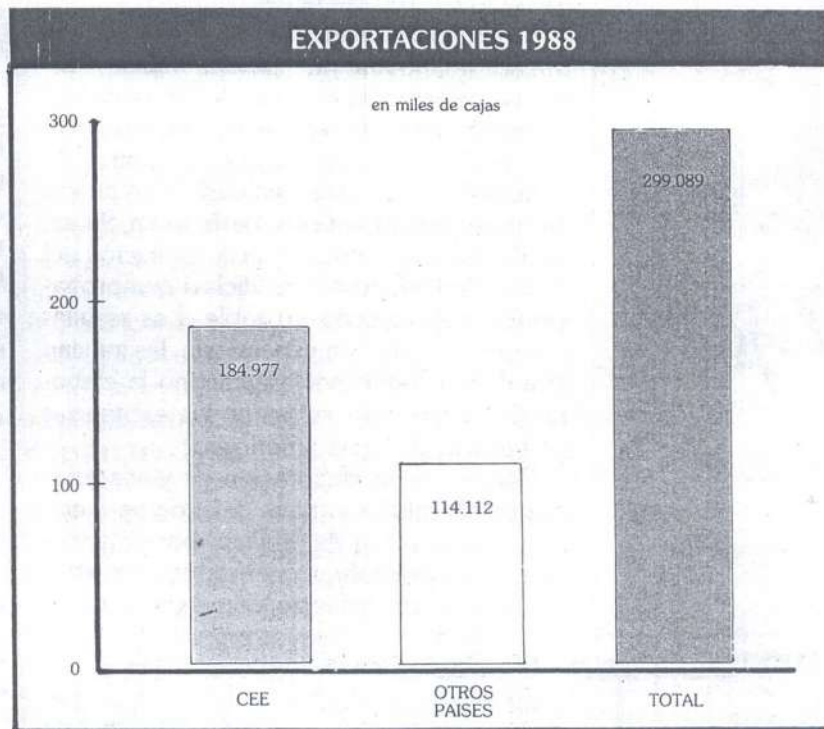
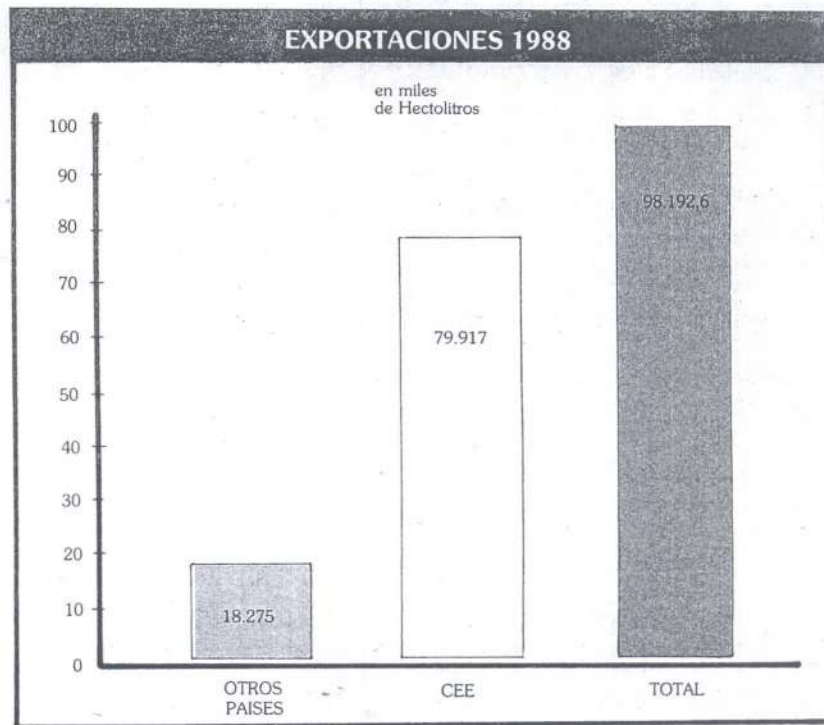
VENCIENDO la inercia secular que ha venido presidiendo la línea de actuación en la comercialización de nuestros vinos, en evidente contraposición a la que han venido desarrollando otras regiones vinícolas de la geografía nacional, nuestras exportaciones se están aproximando a unas cotas de expansión realmente esperanzadoras.

LOS estudios de mercado, la presencia de nuestros elaboradores-exportadores en Misiones Comerciales, nuestra concurrencia en «Muestras, Certámenes, Exposiciones nacionales e internacionales y la plausible mentalización asumida por el sector para cambiar técnicas de producción y elaboración, la sustancial transformación de instalaciones y equipamientos y la dedicación al estudio de mercados, han incidido favorablemente en la expansión de nuestros productos, pese al lastre que supone el haber sido conocidos tradicionalmente como vinos de mezcla y sin los atributos de calidad que han venido caracterizando a los producidos en otras regiones de nuestro suelo y, por citar algunas de la Europa Central, en Italia o la nación vecina.

A PARTE de estas consideraciones, no sería justo silenciar que en los inicios de nuestra Denominación de Origen, los diversos Consejos Reguladores que presidían las etapas primeras de nuestra andadura, tuvieron que enfrentarse con otras y muy diversas dificultades motivadas por causas de distinta índole, entre las que destacaban la ausencia de una coordinada política de exportaciones y —porqué no decirlo— la falta de estímulos en una evidente mayoría, que primaba el concepto de cantidad ante el de calidad.

LA preocupación de esos Consejos Reguladores que han regido los destinos de nuestra Denominación de Origen y del que hoy la representa, que tiene como norte y guía el cambiar técnicas, actitudes y comportamientos, dan como resultado frutos innegables que son altamente perceptibles y que las estadísticas reflejan.

SIN detenemos en analizar otras circunstancias que hoy concurren, derivadas de nuestro ingreso en el Mercado Común, para obtener otras conclusiones que sean exponente actual solución de nuestros vinos en los mercados internacionales, dejemos que los números con su fría objetividad, nos den la exacta información del discurrir de nuestras exportaciones referidas al año 1988. ■





ENTIDAD ESTATAL DE SEGUROS AGRARIOS ENESA

Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación

Principales características del seguro combinado de helada y pedrisco en uva de vinificación PLAN 1989

PRODUCCION ASEGURABLE

Son producciones asegurables las correspondientes a las distintas variedades del cultivo de Uva de Vinificación, siempre que dichas producciones cumplan las condiciones técnicas mínimas de cultivo. No son asegurables aquellas parcelas que se encuentren en estado de abandono.

DAÑOS QUE CUBRE

Con el límite del capital asegurado se cubren exclusivamente los daños producidos en cantidad por el pedrisco y la helada sobre la producción real esperada de uva de vinificación en cada parcela, y acaecidos dentro del período de garantía, según la opción elegida por el agricultor.

PERIODO DE GARANTIA

Las garantías del Seguro se inician con la toma de efecto, una vez finalizado el período de carencia y nunca antes de que se alcancen los estados fenológicos que para cada opción se establecen a continuación:

Opción «A»

Desde la aparición de las yemas de algodon (estado fenológico «B») en, al menos, el 50 % de las vides de la parcela asegurada.

Opción «B»

Desde que los racimos se hacen visibles en la cima del brote y éste tiene de cuatro a seis hojas extendidas (estado fenológico «F») en, al menos, el 50 % de las vides de la parcela asegurada.

En cualquier caso, la opción elegida por el Asegurado se aplicará a todas las parcelas de Uva de Vinificación que posea en el ámbito de aplicación de este Seguro.

Las garantías finalizarán, para ambas opciones, en la

fecha más temprana de las relacionadas a continuación:

— El 31 de octubre de 1989 para las provincias de Albacete, Ciudad Real, Cuenca y Toledo.

— En la fecha en que se sobrepase la madurez comercial del fruto.

— En el momento de la vendimia, si ésta es anterior a las fechas establecidas.

PERIODO DE SUSCRIPCION

Finalizará en las siguientes fechas:

— Para la Opción «A», el 15 de abril de 1989.

— Para la Opción «B», el 30 de abril de 1989.

PRECIOS

Los precios unitarios a aplicar para las distintas variedades y únicamente a efectos del Seguro, pago de primas e importe de indemnizaciones en caso de siniestro, serán elegidos libremente por el agricultor, teniendo como

límite máximo el que a estos efectos se establece para la Región Central:

Variedades	En Denominación Origen	Sin Denominación
Cencibel.....	35	25
Resto Recomendadas:		
Tintas.....	27	18
Blancas.....	25	16
Autorizadas:		
Tintas.....	25	18
Blancas.....	25	16
Resto:		
Tintas.....	20	18
Blancas.....	18	16

En las zonas amparadas por Denominación de Origen o Específicas, el agricultor podrá asegurar sus variedades hasta el precio máximo, establecido para la correspondiente Denominación, siempre y cuando aporte, en el momento de la suscripción o posteriormente hasta el 31 de mayo de 1989, debidamente cumplimentado, el certificado.

En el caso de no presentarse el citado certificado, en los plazos señalados en el párrafo anterior, la Agrupación Española de Entidades Aseguradoras de Seguros Agrarios Combinados, S. A., utilizará, para la emisión del recibo definitivo

de primas, como precio de las variedades de las parcelas correspondientes, el precio máximo de dichas variedades fuera de la Denominación, igualmente, en caso de siniestro indemnizable la indemnización será calculada en base al citado precio de la variedad sin la consideración de Denominación de Origen o Específica.

CAPITAL ASEGURADO

El Capital Asegurado para cada parcela, se fija para los distintos riesgos en:

— Riesgo de Helada: El capital asegurado será el 80 % del valor de la producción establecido en la Declaración del Seguro, quedando por tanto, como descubierto obligatorio a cargo del Asegurado el 20 % restante.

— Riesgo de Pedrisco: El capital asegurado será el 100 % del valor de la producción establecido en la Declaración del Seguro, para todas las opciones de aseguramiento.

El valor de la producción será el resultado de aplicar a la producción declarada de cada parcela, el precio unitario asignado por el Asegurado.

REDUCCION DEL CAPITAL ASEGURADO

Para ambas opciones A y B:

I. Cuando la producción declarada por el agricultor se vea mermada, tanto por riesgos cubiertos como no cubiertos en la póliza y acaecidos durante el período de carencia, se podrá reducir el capital asegurado, conllevando en su caso, el extorno de la prima de inventario de los riesgos cubiertos correspondientes a la reducción del capital efectuada.

II. Cuando la producción declarada por el agricultor se vea mermada por riesgos distintos de los cubiertos en la póliza, una vez finalizado el período de carencia y antes del 30 de junio de 1989, se podrá reducir el capital asegurado conllevando en su caso, el extorno del 80 % de la prima de inventario del riesgo de Pedrisco correspondiente a la reducción del capital efectuada.

En ningún caso procederá extorno

de prima por la reducción de capital solicitado cuando con anterioridad a la fecha de la solicitud hubiera acaecido un siniestro causado por alguno de los riesgos cubiertos.

III. A efectos de lo establecido en los dos apartados anteriores, el agricultor deberá remitir a la «Agrupación Española de Entidades Aseguradoras de los Seguros Agrarios Combinados, S. A., calle Castelló, número 117, segundo, 28006 Madrid, en el impreso establecido al efecto, y dentro del plazo de 10 días contados a partir de la fecha en que fue conocido el siniestro o causa que ocasionó la merma de producción, la pertinente solicitud de reducción conteniendo como mínimo la causa de los daños, su valoración y su fecha de ocurrencia, así como adjuntando fotocopia de la declaración de seguro y del ingreso o transferencia realizada por el tomador para el pago de la prima.

Únicamente podrán ser admitidas por la Agrupación aquellas solicitudes que sean recibidas dentro de los diez días siguientes a la fecha de finalización del período de carencia o de la fecha establecida en el punto

II de este apartado.

Recibida la solicitud, la Agrupación podrá realizar las inspecciones y comprobaciones que estime oportunas, resolviendo dentro de los veinte días siguientes a la recepción de la comunicación.

Si procediera el extorno de prima, ésta se efectuará en el momento de la emisión del recibo de prima del Seguro Colectivo si se tratara de una aplicación o del Seguro Individual en caso contrario.

SUBVENCIONES DEL ESTADO A TRAVES DE ENESA

A) Subvención Principal

Estratos de Capital Asegurado	Contribución Individual %	Contribución Colectiva %
Hasta 2.800.000 Pts..	25	37
Más de 2.800.000 Pts..	10	25

B) Subvenciones Adicionales

— 10 % del coste del Seguro para aquellas parcelas, incluidas en pólizas individuales o colectivas que, en el momento de la contratación estén inscritas en los correspondientes Registros de Viñas de los Consejos Reguladores de las Distintas Denominaciones de Origen y Específicas.

Para la aplicación de esta subvención adicional será necesario aportar a la Agrupación Española de Seguros Agrarios Combinados, S. A., debidamente cumplimentado, el certificado cuyo modelo se recoge en el Anexo de la correspondiente Orden Ministerial, procediéndose de la siguiente manera:

- Si dicho certificado se aporta en el momento de la formalización de la Declaración del Seguro y se acompaña a la misma se descontará en ese momento, la subvención adicional establecida.

- Si el certificado no se acompaña a la Declaración de Seguro, pero se aporta a la Agrupación, antes del 31 de mayo de 1989, no se aplicará, al formalizar la Declaración, dicha subvención adicional, procediendo la Agrupación, en el momento de la emisión del recibo de primas, a la aplicación de dicha subvención y a la regularización de la prima que pudiera corresponder, dentro de los treinta días siguientes a la fecha límite de presentación de los certificados.

- 5 % para aquellos agricultores que, habiendo suscrito este Seguro en 1988 lo vuelvan a suscribir

en 1989. Los agricultores con derecho a esta subvención recibirán en su domicilio una carta de AGRO-SEGURO con una etiqueta identificativa que deberá pegar en la casilla correspondiente a sus datos personales en la Declaración de Seguro.

Estas subvenciones adicionales son compatibles y acumulables y se aplicarán sumando los porcentajes indicados a la subvención establecida como principal.

A los solos efectos de aplicación de los criterios anteriormente indicados, se entenderá como capital asegurado, aquel capital sobre el cual se aplicará la prima correspondiente a la opción elegida.

En las Entidades Asociativas Agrarias (Sociedades Agrarias de Transformación, Cooperativas, etc.), con explotación en común de parcelas aseguradas, la subvención correspondiente a la aplicación de cada uno de los socios, se determinará en función del capital que se le asigne en base al porcentaje de participación de cada socio en el Capital de la Entidad. ■

ENESA
Entidad Estatal
de Seguros Agrarios
C/ Miguel Angel, 23
28010 MADRID

Lazarillo y Galán de Membrilla, distinguidos

LA Cata o examen organoléptico, constituye un método esencial e imprescindible en la valoración de los vinos. Complemento del análisis químico, la cata aporta sensaciones a la vista, el olfato y el gusto, que nos permiten percibir, no sólo sus virtudes y defectos, sino también, el aroma primario que les presta la variedad de que proceden y otros secundarios y terciarios que se forman en la elaboración y crianza. Los caracteres educacionales y gustativos del catador, unidos al conocimiento de zonas de cultivo, variedades, técnicas de elaboración y hasta los métodos de crianza, contribuirán a la formación de los parámetros que agruparán las sensaciones percibidas y que nos permitirán establecer una correcta valoración de sus virtudes o defectos. Profesores de los Cursos de Cata, aconsejan que el Enólogo y el Bodeguero-elaborador, deben conocer y practicar la cata, pues tienen en ella el método más rápido, eficaz y económico para vigilar los procesos de elaboración y conservación, de tal modo, que al llegar al consumidor, hagan agradable su degustación. El Comité de Cata del Consejo Regulador, en su última reunión, tras haber sometido a examen un total de 25 muestras de la zona de nuestra Denominación —obtenidas por el Equipo Técnico de Control de Calidad—, seleccionó los vinos «LAZARILLO» y «GALAN DE MEMBRILLA», elaborados por las Cooperativas de Nuestro Padre Jesús del Perdón, de Manzanares y «Nuestra Señora del Rosario», de Membrilla, respectivamente. A tenor de las sensaciones percibidas en la cata, he aquí, su comentario.



VINO BLANCO «GALAN DE MEMBRILLA»: En fase visual presenta una gama de colores pálidos, con matices muy verdosos.

En fase olfativa se muestra franco y ligeramente afrutado, destacando los aromas primarios de

la uva de que procede, típica de La Mancha.

En la boca, es decir, en fase gustativa, se nos presenta redondo, equilibrado y grato en su estructura que delatan una cuidada elaboración del vino tradicional de La Mancha.

Vino elaborado a partir de mostos vírgenes, procediendo de la uva AIREN, limpios y gusto que nota su elaboración tradicional. ■

VINO BLANCO «LAZARILLO»: Vino en fase visual, presenta unos colores pálidos con tintes verdosos, muy agradables a la vista.

En la fase olfativa, se muestra fresco, ligero y afrutado, con un acusado y elegante aroma que delata

el carbónico, que luego encontraremos en la fase gustativa. En esta, se muestra fresco y agradable gracias a la «chispa» que aporta el carbónico, que de forma natural lleva en su composición.

Es este, un vino elaborado a partir de mostos seleccionados, limpios, con control de temperatura en su fermentación, y los máximos cuidados en todos los procesos de su elaboración. ■



Hasta aquí, los resultados constatados en la Cata, porque las estimaciones sólo están reservadas a los buenos Catadores.

Evolución tecnológica del cultivo de la vid en la Demominación de Origen «La Mancha»

Por M. ANGEL BERNAO BERRUGUETE
Servicio Extensión Agraria Tomelloso

Si tuviéramos que actualizar la situación de las técnicas vitícolas en las explotaciones adheridas al Consejo Regulador de Denominación de Origen «La Mancha», es muy probable que pudiera pensarse que los cambios han sido escasos y que la estructura productiva permanece idéntica desde hace muchos años, obteniendo como conclusión que la evolución tecnológica no se ha hecho sentir de una manera neta. Nuestras adversas condiciones agroclimáticas limitan y en algunos casos imposibilitan la adopción de determinadas técnicas de cultivo. No resultando fácil mejorar lo que nuestros antepasados han consolidado; pero también estas condiciones son las que determinan las calidades de uva de se obtienen, así como la correcta maduración. Otros factores determinantes son las características de nuestros suelos para el cultivo de la vid: escasa fertilidad, pobres, secos, pedregosos y de poca profundidad son las constantes más normales de toda la zona, donde aún la misma vid encuentra dificultades de desarrollo óptimo. El binomio Denominación de Origen-Calidad debe ser el único objetivo general que puede potenciar la introducción de tecnología avanzada en las explotaciones vitícolas y consecuentemente debe forzar a un mayor empeño por parte del sector productor en evolucionar adecuadamente ante este reto. Ello obliga a un replanteamiento de las perspectivas posibles de mejora y a un análisis en profundidad de las nuevas opciones disponibles. Las explotaciones acogidas a la Denominación de Origen «La Mancha» tienen su porvenir en la calidad, como anteriormente ratificábamos, pero posiblemente no sepan de qué manera lograrla. A continuación tratamos de exponer las diferentes técnicas que se vienen utilizando en muchas explotaciones como punto de referencia de actuaciones futuras coordinadas. ■

EN BUSCA DE LA CALIDAD

Nuestras adversas condiciones agroclimáticas limitan y en algunos casos imposibilitan la adopción de determinadas técnicas de cultivo. No resulta nada fácil mejorar lo que nuestros antepasados han consolidado, pero también estas condiciones son las que determinan las calidades de uva que se obtienen, así como la correcta maduración.

Otros factores determinantes son las características de nuestros suelos para el cultivo de la vid: escasa fertilidad, pobres, secos, pedregosos y de poca profundidad son las constantes más normales de toda la zona, donde aun la misma vid encuentra dificultades de desarrollo óptimo.

El binomio Denominación de Origen-Calidad debe ser el único objetivo general que puede potenciar la introducción de tecnología avanzada en las explotaciones vitícolas y consecuentemente debe forzar a un mayor empeño por parte del sector productor en evolucionar adecuadamente ante este reto.

Ello obliga a un replanteamiento de las perspectivas posibles de mejora y a un análisis en profundidad de las nuevas opciones disponibles.

Las explotaciones acogidas a la Denominación de Origen «La Mancha» tienen su porvenir en la calidad, como anteriormente ratificábamos, pero posiblemente no sepan de qué manera lograrla.

A continuación tratamos de exponer las diferentes técnicas que se vienen utilizando en muchas explotaciones como punto de referencia de actuaciones futuras coordinadas.



Emparrado tradicional. Facilita el abono.

MATERIAL VEGETAL

Nuestro 49 % de plantaciones con pie franco y el escaso número de portainjertos adecuados a las características pedológicas de nuestras tierras, han sido limitantes de un mejor aprovechamiento de la potencialidad de nuestras plantaciones, así como la existencia de un material vegetal heterogéneo y diversificado muy notorio en nuestra parte de la superficie dedicada a AIREN. Ello es debido por una parte a las dificultades de adaptación de estas variedades y algunas desventajas de tipo técnico y por otra a las excelentes características de nuestras variedades predominantes que solamente necesitan unos «toques» de mejora.

LABORES DE PLANTACION

En los primeros tres-cuatro años de desarrollo inicial de las plantaciones es donde menos debe disminuirse la atención que se de a las futuras viñas. Muchas veces esta circunstancia, aunque sabida por todos, es olvidada, conduciéndonos a una situación posterior irreversible.

Las labores profundas con anterioridad a la plantación, los desfondes y subsolados en

su caso, son necesarios para muchos tipos de tierras y no deben limitarse a las meras labores previas a la plantación. Los medios mecánicos disponibles en las explotaciones actuales permiten un esmerado cuidado del suelo y una correcta preparación del terreno.



Plantación en estaca.

En relación con el sistema de plantación, hemos de olvidarnos del tan generalizado en la zona de «plantación a codo», salvo en circunstancias especiales y debemos pasar a plantaciones «a estaca» que, aunque se van generalizando paulatinamente, no gozan en muchos casos de la aceptación de los viticultores, cuando en realidad es una práctica sencilla que ofrece ventajas sustanciales. Argumentamos que, como cualquier otra labor, tiene unas condiciones de realización que deben cumplirse y que no siempre se efectúan en el campo, por lo que no es de extrañar este rechazo por parte de algunos viticultores.

Por tanto se producen dos hechos que dificultan el correcto desarrollo de las planta-

iones: por un lado la no utilización de portainjertos americanos certificados y por otro a aplicación de una variedad no seleccionada.

Esta situación está actualmente en franca regresión siendo cada vez mayores las plantaciones que se efectúan con portainjertos certificados y exentos de virus, así como, aunque en menor medida, la de la variedad.

EMPLEO DE PORTAINJERTOS ADECUADOS

Se está produciendo una evolución favorable en la elección del patrón que ha de soportar la variedad. Los análisis de suelo se están realizando asiduamente por parte de los agricultores y es una norma común. La adaptación es imprescindible y marca el futuro de la vegetación de la plantación de viña.

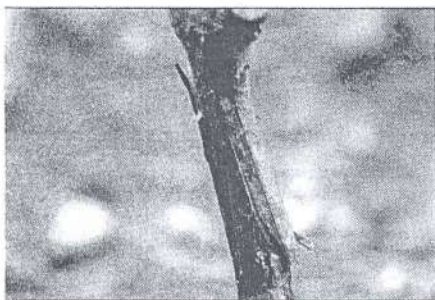
Por otro lado la gama de portainjertos se va aumentando con mayor racionalidad, adaptando con mayor rigor las condiciones que ofrece la tierra a las exigencias del patrón a utilizar, lo que producirá sin duda alguna un mejor comportamiento del material vegetal futuro.

VARIETADES

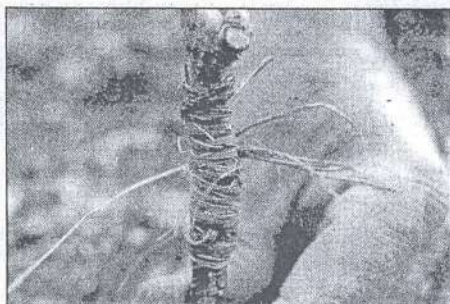
Es indudable que nuestra variedad ALREN para las blancas debe ser la base de nuestras plantaciones que, como la variedad CENCIBEL, para las tintas, garantiza una adaptación difícil de superar en nuestra Denominación de Origen. Sin embargo es necesario en muchos casos la introducción de otras variedades que ofrezcan la posibilidad de mejorar en ciertos casos la oferta y gama de vinos en nuestra Región.

INJERTO

Pocas variaciones se han introducido en este sentido. Sin embargo, van incrementándose los injertos «a la inglesa» por ofrecer mayores ventajas. Esperemos también



Injerto a la inglesa.



Injerto a la inglesa. Vendaje idóneo.

que vayan proliferando los injertos a yema dormida en el futuro y que nos producirán plantaciones más avanzadas y adelantadas, siendo un sistema que ofrece la ventaja de ganarle tiempo al tiempo.

Aún poco clarificadas las posibilidades de la utilización de planta-injerto, es muy factible que se extienda su utilización en breve plazo.

FERTILIZACION ORGANICA Y MINERAL

Tan fundamental como los apartados anteriores es, no obstante, una práctica no siempre bien entendida por el viticultor, ante la explicación de la rusticidad de la viña. Error que produce una escasez y limitación de las dosis y nos induce a abonados en postplantación que no hacen sino regular las producciones anuales, pero nunca la trayectoria del desarrollo vegetativo de la plantación. Es de desear que en este aspecto se incrementen las aplicaciones de fondo armonizando aportaciones de estiércol y de fertilización mineral, fundamentalmente en relación al fósforo y la potasa.

Hay que concienciar que los desembolsos económicos en este sentido hay que considerarlos como una inversión y no como un gasto del cultivo, produciéndonos además un ahorro posterior de fertilizantes sustancioso.

En relación a la forma de aplicación cabe destacar que existen máquinas en la actualidad, ya extendidas en la zona que facilitan considerablemente la incorporación de dichos fertilizantes al suelo.

FORMAS DE CONDUCCION

Tanto en formas bajas como en formas apoyadas, el sistema de conducción elegido debe proporcionar la consecución de los objetivos siguientes:

- Formar y dar estructura a la futura viña.

- Regularizar y armonizar la vegetación.

- Conseguir un futuro desarrollo vegetativo acorde con el suelo y la variedad y tipo de cultivo.

- Estimular el desarrollo vegetativo, tanto radicular como de yemas.

Aunque todavía existen viticultores que precipitan la entrada en producción de las cepas y no suelen realizar podas en verde (por otro lado tan necesarias en los primeros años), se constata una evolución favorable en la formación de las cepas con mayor atención a la formación de pulgares y favorecimiento de la potencialidad productiva de yemas.

DEFENSA SANITARIA

Consideramos que la problemática que pueda presentarse anualmente es fácilmente atajable en todos los casos, por lo que una programación adecuada de tratamientos debe ser suficiente para evitar mayores problemas.

FIJACION DE LA EPOCA DE VENDIMIA

Hemos incluido este último apartado sabiendo que existen ya muchos viticultores y bodegas cooperativas que perfectamente organizadas llevan efectuando muestreos periódicos en las plantaciones determinando diversos parámetros que van determinando la evolución de las uvas, incluso desde el mes de agosto. Estas prácticas consiguen la selección de vendimias en campo, así como la facilidad de elaboraciones posteriores. La extensión de estas prácticas en nuestra Denominación de Origen debe ser fundamental e indispensable. Es un trabajo más a realizar. ■

RESUMEN GENERAL

No todas las modificaciones de nuestra viticultura tradicional descritas en este artículo son aplicables de forma general, pero el estudio del comportamiento de ellas ha de clarificar positivamente el camino de desarrollo deseable para nuestra Denominación de Origen. El seguimiento continuo de la experimentación, así como de las explotaciones que están introduciendo estas nuevas técnicas, permitirá sin duda alguna aumentar las perspectivas de éxito final y de la adecuación del producto terminado siempre enfocado en la búsqueda de la calidad, principio y final de todas nuestras actuaciones. ■



C.R.D.O.

LA MANCHA

Resumen de las reuniones del Consejo y Trabajos de las Comisiones

Resumimos los acuerdos de los Plenos de Consejo, referidos desde la fecha de Toma de Posesión de los Vocales elegidos en las votaciones, hasta el 31 de diciembre.

Acta núm.	Fecha	Acuerdos
110	03-05-88	Toma de Posesión de los Vocales elegidos como resultado de las Elecciones para la composición del Consejo Regulador, celebradas en 24 abril 1988. La Mesa de edad para la votación del nuevo Presidente está compuesta por: Presidente: Don Fermín Ayuso Roig. Secretario: Don Fernando Nieto Barreda. De esta votación, resulta elegido Presidente Don Jesús Moreno García en representación de Bodegas Treviño, S. A.
111	23-06-88	Oficio 7.366 de la Junta de Comunidades por el que comunica incompatibilidad del Señor Moreno para desempeñar funciones en nombre de empresas privadas. Oficio 7.616 por el que comunican se celebre reunión de Consejo para nueva elección de Presidente ante esta incompatibilidad.
112	11-07-88	Se designa Presidente del Consejo Regulador a Don Salvador Jareño Cañas de Tomelloso (Ciudad Real). Se acuerda que todas las declaraciones a los medios de comunicación tanto habladas como escritas y que tengan relación con el Consejo, las realice en exclusiva el Presidente y en su ausencia el Secretario en funciones.
113	18-08-88	Se celebra reunión monográfica del Consejo para estudiar la disminución de cosecha que se prevé por inclemencias climatológicas y otros incidentes, según los datos recabados a: — Consejería de Agricultura de Castilla-La Mancha. — Cooperativas y Sociedades Agrarias de Transformación. — Cámaras Agrarias Locales. — Organizaciones Profesionales Agrarias. Constatada esta disminución, que se estima en más de un 50 %, se acuerda solicitar a diferentes Organismos la concesión de ayuda para paliar esta enorme disminución de ingresos que se producirá en la Vitivinicultura de la Denominación de Origen. La cosecha, aunque mermada, se estima será de una buena calidad.
114	07-09-88	En reunión mantenida en la Consejería de Agricultura de Toledo, con el Pleno de Consejo, se presenta el Programa Básico de Acciones de este Consejo Regulador, que consta de los siguientes 10 puntos fundamentales: 1.º Actualización del Reglamento. 2.º Creación de Equipo de Control de Calidad y así como del Comité de Cata. 3.º Informatización de Administración y Servicios. 4.º Actualización y Mecanización Registro Viticultores. 5.º Actualización y Mecanización Registros de: Bodegas de Elaboración Bodegas de Almacenamiento. Bodegas de Crianza. Exportadores. Plantas Embotelladoras. 6.º Construcción de Nuevo Edificio-Sede del Consejo Regulador.

115	18-10-88	7.º Plan General de Promociones, Publicidad y asistencia a Ferias Nacionales e Internacionales. 8.º Creación de Comisiones de Trabajo. 9.º Publicación de Boletín Informativo a los inscriptos. 10.º Realización de Cursos de Reciclaje y Formación a nuestros Técnicos y Conferencias varias. Se acuerda asistir a IKOFA en el Stand de la Consejería de Agricultura en la República Federal Alemana. Se aprueba la creación de diversas Comisiones de Trabajo que son: — Comisión de Reglamento. — Comisión de Edificio. — Comisión de Calificación de Vinos (Comité de Cata). — Comisión de Control de Calidad y Expedientes. — Comisión de Homologaciones. — Comisión de Presupuestos y Relaciones Laborales.
116	21-12-88	Propuesta y aceptación de Secretario en la persona de Don Alfonso Alonso Ramos. Informe de los portavoces de las diferentes Comisiones de los trabajos desarrollados hasta la fecha.

INFORME DE LAS COMISIONES

<i>Reglamento</i>	
16-11-88	Se han revisado modelos de Reglamentos y se ha llegado ya hasta la redacción del artículo 33.3.
22-11-88	
30-11-88	
<i>Edificios</i>	
18-11-88	Se han estudiado las gestiones realizadas por el anterior Consejo y se ha solicitado audiencia al Excmo. Señor Alcalde de Alcázar de San Juan para exponer nuevos criterios.
09-12-88	
<i>Cata</i>	
20-12-88	Se elabora el proyecto de Reglamento y Normas para composición y funcionamiento del Comité de Calificación de vinos de la Denominación de Origen «LA MANCHA».
<i>Control de Calidad y Expedientes</i>	
22-11-88	Para examen y selección del equipo de Control de Calidad de reciente creación y normas generales de actuación de dicho servicio, así como el curso que se les impartió sobre actuación, legislación y normativa.
07-12-88	
15-12-88	
<i>Homologaciones</i>	
03-12-88	Apertura de pliegos de condiciones y ofertas de cápsulas y homologación de fabricantes que suministrarán a bodegas inscritas durante 1989.
<i>Presupuestos y Relaciones Laborales</i>	
24-11-88	Elaboración de normas de obligado cumplimiento, para nuevas inscripciones y/o cambios de titularidad en los distintos registros del Consejo.
19-12-88	Estudio de situación laboral de todo el personal. Informe al Señor Presidente de organigrama de trabajo y funcionamiento interior del personal. Propuesta de ratificación del Señor Secretario y actualización funcionamiento servicios técnicos. ■

ULTIMA HORA

- El Catrasto Vitivinícola Comunitario, se iniciará el próximo mes de abril, por lo que desde estas páginas rogamos a todos nuestros viticultores inscritos presten la máxima colaboración a los representantes de ARVE-88. UTE Empresa seleccionada, para un mejor desarrollo del mismo.
- Los viticultores que no tengan abonado aún el recibo TASA del Consejo, lo podrán requerir en las oficinas de Recaudación correspondiente o solicitándolo al Consejo Regulador.
- Los viticultores, antes de realizar sus seguros agrarios, deben comprobar su inscripción en el Registro del Consejo Regulador. ■



EDITA:
CRDO La Mancha

PRESIDENTE:
Salvador Jareño Cañas

SECRETARIO:
Alfonso Alonso Ramos

Director:
B. Alvarez Yácoma

Redacción:
Miguel Espadas
Carlos Tinajero
S. Jiménez
C. Gardés
Javier A. Camacho
Angel Bernal Bermiguet

Diseño:
Penta 5

Fotocomposición:
Cromotex
Pantoja, 5

Impresión:
Central de Artes Gráficas

Tirada:
25.000 ejemplares.

EDITA

C.R.D.O. LA MANCHA

Canalejas, 37 Apartado 194 Telef. (926) 54 15 23 - 54 15 92 Fax: (926) 54 65 39
13600 ALCAZAR DE SAN JUAN