

Consejo Abierto

N.º 12

Periódico Informativo del Consejo Regulador
de la Denominación de Origen La Mancha

AGOSTO - SEPTIEMBRE 1996

- SEMINARIOS DE EXPORTACION
- CONSEJO MEDICO
- GRAN SELECCION
- LOS VINOS CON CRIANZA
- VOCALES CON SOLERA



Editorial

El 26 de Junio pasado, tuvo lugar en la sede de nuestro Consejo el Seminario *"Iniciación a la Exportación para los Vinos de la Denominación de Origen La Mancha"*, patrocinado por el ICEX (Instituto Español de Comercio Exterior) y por el propio Consejo Regulador de la Denominación de Origen "La Mancha".

Este Seminario, forma parte del vasto programa de formación que el Consejo tiene planteado para con sus bodegas y cooperativas inscritas, con el objeto de adecuar la política de comercio exterior de las mismas, a la realidad competitiva de las nuevas relaciones entre países que se viene agudizando desde nuestro ingreso pleno a la Unión Europea.

Los expertos en mercados internacionales, vaticinan que para el año 2000 habremos perdido el 40 % de nuestro mercado en favor de los productos europeos. Esta noticia no puede ser desofda por nuestro Consejo Regulador, que se ve en la necesidad de ayudar, mediante este tipo de seminarios formativos e informativos, a dotar de la agresividad necesaria a los responsables comerciales de las empresas del sector que conforman esta Denominación de Origen.

El Instituto de Comercio Exterior (ICEX), tampoco hace oídos sordos a esta necesidad imperiosa. De esa manera y aún teniendo en cuenta los recortes presupuestarios para el año en curso, tiene un presupuesto aprobado para La Mancha superior a los 9 millones de pesetas para las acciones demandadas por nuestro Consejo hasta el presente y promete continuar con su política de apoyo a las empresas de nuestro sector que lo demanden.

La exportación de nuestros embotellados aumentó, en el año 1995 y en relación con 1994 en más de un 53 %.

En lo que va de este año, estos guarismos han sido superados. Durante todo el año 1995 exportamos un total de 468.014 cajas y hasta Julio ya llevamos 322.426 cajas lo que hace presuponer, sin temor a equivocarnos, que superaremos la cifra de 600 mil antes de que finalice 1996.

Pero como decíamos, no podemos detenernos en estas alegrías que pueden ser momentáneas. Nuestro sector tiene que estar preparado para afrontar un duro camino en su andadura por el comercio internacional. Las condiciones básicas para

ello están dadas: el resto de los países productores de la U.E. no pueden mejorar nuestra oferta ni en lo relativo a precios ni a calidad. Pero los mismos cuentan con estructuras y sistemas de comercialización exterior que, todavía, les queda lejana a algunas de nuestras bodegas y ese es el escollo que debemos superar.

Saber elegir países, importadores y distribuidores; controlar el posicionamiento de nuestros productos en los distintos mercados o como

invertir en estudios de marketing y en promoción son parte, entre otras cosas, de la labor que el Consejo asume, con estos seminarios y otros cursos de exportación que se seguirán impartiendo, como parte de la labor didáctica que se ha propuesto realizar.

Estos seminarios, seguirán siendo apoyados por otras acciones que significan "la práctica de las actuaciones en materia de exportación".

Así, insistiremos en nuestra política de misiones directas e inversas, en nuestros planes de comunicación basados en la asistencia a ferias y degustaciones en el exterior, en el

continuo mantener en contacto a nuestros elaboradores con compradores de todo el mundo, con el objeto de preparar a los nuestros para la dura tarea de la apertura del camino y su posterior asentamiento en los mercados compradores internacionales.

No sólo debemos pensar en las exportaciones como en una manera más de vender. Las exportaciones son una proyección de nuestro país y de nuestra región en el exterior y son embajadoras de nuestra cultura y raíces.

No podemos olvidar tampoco, el efecto eco que producen las ventas en el exterior, al crearle una fama internacional a nuestras marcas que repercute, directamente, en el resultado de las gestiones comerciales que realicemos en España.

Por todo ello no solamente invitamos, sino que conminamos, a nuestros bodegueros para que participen en todas las gestiones que, relativas al comercio exterior, lleve a cabo este Consejo Regulador, con el fin de obtener, en un corto lapso, los resultados que nuestra economía y nuestra región merecen.



Consejo Abierto

Alcázar de San Juan
Agosto - Septiembre de 1996

Edita:

C.R.D.O. "La Mancha"

Presidente:

Nicolás López Treviño

Secretario:

Alfonso Alonso Ramos

Administración:

Avda. de Criptana, 73
13600 Alcázar de San Juan
(Ciudad Real)
Telf. 54 15 23 - Fax 54 65 39

SUMARIO:

- 2 Editorial
- 3 Noticias breves
- 4 Promociones en el Exterior de los Vinos con D.O. "La Mancha"
- 5 Consejo Médico
- 6 Gran Selección 96
- 7 Vinos Tintos de Crianza, Reserva y Gran Reserva
- 10 Vocales con Solera
- 11 Vino y Restauración
- 12 El Control de Calidad de los Vinos con D.O. "La Mancha"
- 14 Los Vinos de La Mancha en "Fercam 96"
IX Concurso a la Calidad de Vinos Nuevos de la D.O. "La Mancha"
- 15 IX Concurso a la Calidad de Vinos Embotellados con D.O. "La Mancha"

Portada:

Racimo de uvas. Clase Airen

Imprime:

Ind. Gráficas MATA, S. L.
Ferrocarril, 4
Telf. y Fax (926) 54 09 35
Alcázar de San Juan
(Ciudad Real)

Déposito Legal:

M-8666 - 1989
Prohibida la venta

noticias breves

AVANCE "VENDIMIA 96"

Después de cuatro años de intensa sequía la pluviometría del año 1996 permite paliar, en parte, la desmejora que se venía produciendo en nuestros viñedos.

La aludida sequía, empeorada por alguna que otra helada de importancia, había bajado la producción de nuestra cosecha hasta un 60 o 65 % en relación con una vendimia normal.

La problemática que ello produjo en cuanto a los precios y la venta de los vinos de nuestros productores, es por todos sabida y por suerte parece estar en vías de solucionarse.

Según informan nuestras bodegas, las cooperativas y los Servicios Técnicos del Consejo la "Vendimia 96" comenzará, en algunas zonas de nuestra región, a partir de los primeros días de Septiembre del año en curso.

Las mismas fuentes estiman que la producción de la vendimia 96 alcanzará alrededor de los 13 millones de hectólitros en Castilla-La Mancha.

Esta vendimia, pese a ser mayor que la de los malos años anteriores, continuaría siendo inferior en un 40 % en relación con una cosecha normal.

PROMOCIONES Y CONCURSOS

Se aproximan las fechas de participación en los Concursos convocados por el Consejo Regulador, que como todos saben son:

II Campaña de Difusión de Marcas de Vino Embotellado con D.O. "La Mancha" (Fecha de presentación antes del 30 de Septiembre).

II Certamen Literario "Vinos de La Mancha" (Fecha de presentación antes del 31 de Octubre).

III Concurso Vinos de La Mancha para Hostelería, Restauración y Tiendas (Fecha de presentación entre el 10 y el 31 de Octubre).

III Concurso Nacional Fotográfico "Viña y Vino de La Mancha" (Fecha de presentación entre el 10 y el 31 de Octubre).

II Concurso Nacional de Pintura "Vinos de La Mancha" (Fecha de presentación entre el 10 y el 31 de Octubre).

IV Concurso Nacional de Periodismo "Vino de La Mancha" (Fecha de presentación antes del 15 de Noviembre).

Las Bases y Condiciones de estos Concursos se pueden solicitar al Consejo Regulador, Avda. Criptana, 73 13600 Alcázar de San Juan (Ciudad Real). Teléfono (926) 54 15 23 - Fax (926) 54 35 39

PROMOCION, EN VIDEO DE LOS VINOS DE "LA MANCHA"

Un vídeo elaborado por los Servicios Técnicos de la Diputación Provincial de Ciudad Real, que bajo el lema "La Uva, el Fruto Divino", ha sido editado para el Consejo Regulador de la Denominación de Origen "La Mancha" y reproducido en número de 3.000, está siendo distribuido a lo largo y ancho de las tierras de España y transponiendo fronteras, se hace llegar a otros territorios en los que el Gobierno tiene establecidas Oficinas Comerciales.

El objetivo de este lanzamiento está basado en difundir la cultura del vino y unos conocimientos relativos a las viñas y vinos asentados en tierras de **La Mancha**, desde los albores del Siglo XIII en el que aparecen las primeras citas históricas.

El reportaje, a través de la imagen y el sonido relata, desde los orígenes de la vid y el vino hasta nuestros días, los procesos seguidos a través de diversas culturas y las técnicas empleadas hasta el halagador presente en el que los vinos de **La Mancha** se demandan por su constatada calidad.

Sobre la constitución de estos vinos, en el vídeo se relata el proceso seguido desde la escrupulosa recogida de la uva hasta la controlada fermentación del mosto y su transformación en vino, derivando en un efecto reconfortante para, quien con moderación, lo bebe sorbo a sorbo; con calma.

Gracias al convenio establecido con la Diputación de Ciudad Real, la colaboración del P.I.P. (Patronato de Intereses Provinciales) y la propia del Consejo Regulador, ha sido posible que los Ayuntamientos de las cuatro provincias manchegas, cuyos términos municipales gozan de la protección de esta Denominación de Origen, las bodegas inscritas, así como las Casas Regionales que representan a **La Mancha**, en distintas provincias españolas, la prensa escrita y los medios audiovisuales de la nación, reciban, a través de este magnífico reportaje, el mensaje de unos vinos que desde **La Mancha** surcan lejanías porque -como dice la Biblia- alegran el corazón del hombre.

"BACO ESPECIAL" PARA UNA BODEGA DE LA MANCHA

Los vinos de **Vinícola de Castilla, S. A.**, que han sido galardonados en innumerables ocasiones con premios y distinciones que atesoran historia, calidad y cultura vitivinícola, han sido nuevamente galardonados por la Unión Española de Catadores, concediendo a la calidad de sus **Vinos Jóvenes**, el "**Baco Especial 1996**", por ser la bodega que en las diez ediciones celebradas ha obtenido 7 premios.

Don Luis Hidalgo, Presidente del Jurado Calificador, valoró e invocó la alta tecnología que hoy exhiben los elaborados de **La Mancha** y en concreto "los tintos, en tierra de blancos, lo que podría ser una paradoja, pero es, -siguió diciendo-, una realidad que celebramos".

El Consejo Regulador "La Mancha", se siente orgulloso de esta distinción tan merecida como gratificante, que pone de relieve como se revalorizan y prestigian empresas acogidas a la Denominación de Origen "La Mancha", que transmiten una imagen clara de tecnología, calidad, pureza y la impresión, siempre agradable, de que el consumidor lo demanda por calidad. Valoración que en justicia les otorgan los más prestigiosos Comités de Cata del mundo vitivinícola.

Promociones en el Exterior de los Vinos con D.O. "La Mancha"

Degustaciones, misiones inversas y presentaciones de la D. O. "La Mancha" en Dinamarca y Reino Unido, forman parte del programa de promociones del Consejo Regulador para ampliar y consolidar la presencia de sus vinos en el extranjero.

La importancia del mercado exterior es prioritaria para el Consejo Regulador de la Denominación de Origen "La Mancha", por las consecuencias y repercusiones directas e indirectas que el mismo tiene para la economía regional del sector.

Con ese criterio, el Consejo Regulador ha concretado la realización de tres acciones de gran importancia para esta Denominación de Origen, con la colaboración del ICEX (Instituto de Comercio Exterior de España) y las Oficinas Comerciales de España en el Reino Unido y Dinamarca.

En el Reino Unido se llevarán a cabo las siguientes acciones:

❖ **24 de Septiembre:**

Degustación de vinos con Denominación de Origen "La Mancha" en el Mere Golf & Country Club (cerca de Manchester).

❖ **25 de Septiembre:**

Degustación de vinos con Denominación de Origen "La Mancha" en la Oficina Comercial de la Embajada Española en Londres (66 Chiltern Street, W1).

❖ **9 / 12 de Noviembre:**

Misión Inversa "A".

❖ **16 / 19 de Noviembre:**

Misión Inversa "B".

La presencia de los vinos de La Mancha con Denominación de Origen en el Reino Unido, es una realidad más que demostrable. Inglaterra es el comprador más fuerte que tienen los vinos embotellados de La Mancha, tal como veremos en el siguiente gráfico de exportaciones, con datos que abarcan el período comprendido entre el 1.º de Enero y el 31 de Julio de 1996.



Como podemos observar, las cifras hablan por sí solas y arrojan un total de 136.396 cajas para el Reino Unido, 71.500 para Suecia, 53.256 para Holanda y 15.079 para Alemania. El resto, un conjunto de 19 países suman un total de 46.195 cajas.

Pero la parcela que pretendemos ocupar en el Reino Unido es aún mayor que la que poseemos por el momento.

Entendemos que a través de nuestra insistencia en el mercado, efectuando degustaciones, asistiendo a ferias y organizando misiones directas e inversas, podemos triplicar nuestra presencia en un corto lapso.

Si las Misiones Comerciales Directas, en las que nuestros bodegueros viajan y están en contacto con la prensa especializada y los grandes compradores del país son más rentables que una asistencia a feria, debemos hacer especial hincapié en la conveniencia de las Misiones Comerciales Inversas, en las que son los compradores mayoristas y los medios de comunicación, los que se desplazan hasta nuestra zona de producción y elaboración, con el objeto de tomar contacto directo con nuestros empresarios del sector.

De esa manera y con ese criterio se han programado las Misiones Comerciales Inversas que señalamos en el calendario de actividades al comienzo de nuestro artículo.

Las bodegas que viajarán al Reino Unido, para las degustaciones que se efectuarán en Manchester y Londres, los días 24 y 25 de Septiembre próximo, serán las siguientes:

❖ **Bodegas J. Santos, S. L.**

❖ **Bodegas Ayuso, S. L.**

❖ **Sociedad Cooperativa Agraria Virgen de las Viñas**

❖ **Viñedos y Reservas, S. L.**

❖ **Caserío Vigón, S. A.**

❖ **Bodegas Hermanos Morales, S. A.**

❖ **S.A.T. 2289 Santa Rita**

Si la situación con el Reino Unido es buena y está en camino de mejorar notoriamente, nuestras relaciones con Dinamarca están en sus comienzos.

Desde principios de año y hasta el 31 de Julio, nuestra exportación a Dinamarca ha sido solamente de 9.752 cajas.

Está claro que la cifra no es nada desdeñable y que por sí misma significa que estamos bastante bien representados en ese mercado. Pero cubrir la etapa de asistencia a ferias con el objeto de ampliarlo y consolidar lo existente, se hace necesario.

De esa forma, el Consejo Regulador y algunas de sus bodegas inscritas, estarán presentes en el *Salón del Vino Español de Copenhague*, que se celebrará el próximo día 4 de Octubre en la capital danesa.

En dicho evento participarán las siguientes bodegas:

❖ **Cosecheros Embotelladores, S. A. (CESA)**, de Noblejas (Toledo), representada por *Anka Vinimport*.

❖ **Vinícola de Castilla, S. A.**, de Manzanares (Ciudad Real).

❖ **Cooperativa Nuestro Padre Jesús del Perdón**, de Manzanares (Ciudad Real), representada por *Fdb. Svenborg Vinkompagni-Peter Schoonbrood*.

❖ **Bodegas Centro Españolas**, de Tomelloso (Ciudad Real), representadas por *Drveholm Winw Brokers*.

❖ **Bodegas J. Santos, S. L.**, de Quintanar de la Orden (Toledo), representadas por *House of Wine* y *Gonzales Backlund*.

❖ **Caserío Vigón, S. A.**, de Ciudad Real.

❖ **Cooperativa Cristo de la Vega**, de Socuéllamos (Ciudad Real).



Dr. Juan
Antonio
Jiménez
Escribano

FISIOLOGIA DEL BUEN BEBER

El vino es la bebida resultante de la fermentación alcohólica de la uva del mosto fresco de uva.

Es una solución hidroalcohólica ácida, tamponada y una dispersión coloidal acuosa de más de trescientas sustancias, minerales, orgánicas en estado sólido, líquido y gaseoso de las cuales un centenar son volátiles olorosas, el valor de pH varía entre 3 y 4 unidades, tiene carácter reductor frente al oxígeno y la presencia de etanol oscila entre 9 y 16 % en volumen dependiendo de la variedad, tipo y denominación de origen. Todos estos componentes son los que le dan al vino sus características organolépticas.

Uno de sus principales componentes es el **Etanol**, es el producto resultante junto con el CO₂ de la fermentación alcohólica de los azúcares contenidos en el mosto. Es una sustancia no tóxica por sí misma, sino en función de la cantidad que se ingiera, pero además el vino, está compuesto de otras sustancias que tienen efectos sobre el organismo.

Así tenemos:

- **Azúcares:** Glucosa, fructosa, fundamentalmente, en distintas proporciones según los tipos de vino.
- **Ácidos:** Los propios de la uva, como el tartárico, cítrico y málico y otros productos de la fermentación como succínico, láctico y acético.
- **Minerales:** Que forman parte del organismo, Ca, K, Fe, Cu, Na, Zn, etc.
- **Vitaminas:** Sobre todo grupo B y en pequeñas cantidades la vitamina C.
- **Aminoácidos:** El más importante en el vino es la Prolina sobre todo muy presente en la variedad Cabernet Sauvignon. Además están presentes los ocho aminoácidos esenciales.
- **Proteínas:** Especial atención por su repercusión en el organismo merecen otros componentes de los vinos, nos referimos a los Polifenoles: estos tienen una importancia sensorial que le confiere a los vinos su color y un cierto

Consejo Médico

grado de sabor astringente. Entre ellos están: las flavonas, o pigmentos amarillos; los antocianos, o pigmentos rojos; las flavanas que son poco coloreadas.

Nosotros, después nos vamos a centrar fundamentalmente, en un grupo de sustancias dentro del grupo de los polifenoles, las proantocianidinas que son unos derivados de las catequinas y son responsables de la acción protectora del vino sobre el sistema cardiovascular.

Quizás el producto que más nos interesa, junto con los anteriores, desde el punto de vista médico, el **Alcohol Etilico o Etanol**.

Tras ser ingerido, es absorbido por el aparato digestivo, sobre todo en el intestino delgado, (duodeno y yeyuno) y en menor cuantía en el estómago, distribuyéndose a todos los compartimentos extra e intracelulares en la misma proporción que en la sangre. Por difusión pasa la membrana celular, por ello la acción es rápida y de corta duración en ingestiones moderadas. La concentración de alcohol en sangre, alcoholemia, varía si el estómago está lleno de alimentos (disminuye), según el grado alcohólico de la bebida, según el tiempo que se tarde en la ingesta, etc.

Una vez absorbido el alcohol en el tubo digestivo, pasa al tejido sanguíneo distribuyéndose uniformemente, atraviesa la membrana citoplasmática y ejerce rápidos efectos sobre las células. El 10 % se elimina por difusión a través de los pulmones y riñón, y el resto es metabolizado por hígado a razón de 7 a 9 gramos de etanol por hora.

En el **Hígado**, existen tres vías metabólicas que conducen a la oxidación y metabolización del alcohol, apareciendo como metabolitos resultantes tres sustancias: el dióxido de carbono, agua y acetyl-coa, todo ello dirigido por diferentes isoenzimas alcohol deshidrogenasa que constituyen la vía más eficiente y el factor principal en la dinámica del catabolismo del alcohol.

La segunda vía hepática, es la **Smoe** (Sistema Microsómico de Oxidación del Etanol), que gana importancia en altas concentraciones de etanol el metabolismo del etanol en los microsomas incrementa la lipogénesis y la producción de lipoproteínas y puede contribuir así a la hiperlipidemia, fundamentalmente a expensas de los triglicéridos.

La tercera vía es la xantina-oxidasa-catalasa, de escasa importancia en el hombre. Existe también una tercera vía no

oxidativa, formando ésteres etílicos de ácidos grasos sobre todo en órganos dañados por ingestiones abusivas de alcohol, pancreas, corazón y cerebro especialmente.

La cantidad de alcohol que se metaboliza por unidad de tiempo es constante para cada persona y se estima en unos 100 mgrs. por kilogramo de peso y hora, al ser el hígado el órgano en el que tiene lugar la mayor parte del catabolismo del etanol, es también el órgano que se lesiona fundamentalmente, por la abusiva ingestión de alcohol, por dos razones sobre todo: Una por soportar altos niveles de acetaldehído y dos por el incremento del cociente NADH/NAD.

Por ello se altera la glucogénesis iniciada a partir de los aminoácidos derivados de la hidrólisis de las proteínas, aumentando en definitiva el nivel de glucemia. Se produce también, una acidosis láctica por la producción de ácido láctico a partir del piruvato, interfiriendo en el riñón la eliminación de ácido úrico, causa de aparición de Gota.

Otra de las fundamentales consecuencias para el hígado, es la formación de grasas, sobre todo, triglicéridos.

La vía más eficiente es la **Alcohol Deshidrogenasa**.

El nivel de acetaldehído es el responsable de gran parte de los efectos secundarios de la ingestión abusiva de alcohol, al bloquear por su cantidad los sistemas enzimáticos de eliminación y originar distintos trastornos al alcanzar un nivel de saturación en sangre y distintos tejidos.

No es el momento, de hacer un análisis bioquímico profundo del metabolismo del alcohol en el hígado, queremos centrarnos más en la repercusión sobre los distintos órganos que tiene el consumo de alcohol.

En varias ocasiones se ha hecho referencia, a consumo moderado y a consumo abusivo, de alcohol. ¿Qué es consumo moderado de bebidas alcohólicas? Definir una cantidad es complicado, existen infinidad de factores que pueden hacer variar esta cifra, raza, factores genéticos que hacen variar los sistemas enzimáticos, factores ambientales, de clima, alimentación, trabajo, etc.

Podemos definir, en principio, que en un **Adulto Sano**, un consumo moderado de alcohol implica un consumo de unos 500 c.c. de un vino de 12° por día, esto equivale a unos 50 gramos de alcohol y a unas 420 calorías, sobrepasar esa cantidad podemos considerarlo como un uso abusivo de bebidas alcohólicas, sin olvidar que hay algunas circunstancias especiales que incluso en adultos sanos, recomiendan la nula ingestión de alcohol como es en la carretera.

Gran Selección 96

Como es habitual, la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha, realizó la Gran Selección 96, para premiar este año a los mejores vinos, quesos y aceites de la región.

En cuanto a los vinos, que es lo que nos atañe, y sobre un total de 19 premios otorgados, los vinos con D.O. "La Mancha" recibieron: 5 Medallas de Oro; 5 Medallas de Plata; 6 Medallas de Bronce y 1 Mención de Honor.

BLANCOS

ROSADOS

TINTOS
JOVENES

TINTOS DE
CRIANZA

TINTOS
RESERVA

TINTOS GRAN
RESERVA

MEDALLAS DE ORO



Viña Alambrada 95
Bodegas Hnos. Rubio, S.L.
(Villasequilla)



Viña Q
Bodegas Ayuso, S.L.
(Villarrobledo)



Castillo de Alhambra
Vinicola de Castilla, S.A.
(Manzanares)



Torre de Gazate 92
Coop. Vinicola de Tomelloso
(Tomelloso)



Viña Cuerva 86
Bodegas Naranjo, S.L.
(Carrion de Calatrava)

MEDALLAS DE PLATA



Veronés
S.A.T. Santa Rita
(Mota del Cuervo)



Tomillar
Coop. Virgen de las Viñas
(Tomelloso)



Veronés
S.A.T. Santa Rita
(Mota del Cuervo)



Cueva del Granero 92
B. Cueva del Granero, S.A.
(Los Hinojosos)



Estola 85
Bodegas Ayuso, S.L.
(Villarrobledo)

MEDALLAS DE BRONCE



Benengeli 95
Enomar, S.L.
(Mota del Cuervo)



Allozo
B. Centro Españolas, S.A.
(Tomelloso)



Cast. de Manzanares
Vinicola de Castilla, S.A.
(Manzanares)



Arb. de Castillejo 91
Bodegas Torres Filoso
(Villarrobledo)



Sembrador 87
Evaristo Mateos, S.L.
(Noblejas)



Señorío de Guadianeja
Vinicola de Castilla, S.A.
(Manzanares)

MENCION DE HONOR



ESPUMOSOS

D'Cuevas Santoyo
Brut Nature
Viñedos y Reservas, S.L.
(Villanueva de Alcardete)

Vinos Tintos de Crianza, Reserva y Gran Reserva

ELABORACION, ENVEJECIMIENTO Y LEGISLACION EN LA MANCHA



Félix
Aguado
Maqueda

Obtener un vino destinado a la crianza y envejecimiento es algo que hay que empezar a pensar desde el momento en el que se planta la viña.

Hablaremos a lo largo del presente artículo del clima y suelo, de la variedad, de la elaboración y cuidados, de las reacciones que tienen lugar dentro de la bodega, de la muy necesaria permanencia en la botella y por último y por tratarse de un producto con un alto valor añadido, de su legislación.

De una parte tenemos el clima que nos determinará el estado de maduración de la uva. En este caso La Mancha cumple con este requisito primordial. El carácter continental del clima debido a la altitud y al rodeo de relieves montañosos, hacen que los veranos sean largos, calurosos y secos y los inviernos fríos

y escasos de lluvia, mientras que en la primavera y el otoño se concentran la mayoría de los valores pluviométricos. De todas las estaciones, quizás la que asegura el estado de maduración óptimo sea el verano, salpicado con algunos fenómenos tormentosos.

No podemos olvidar la importancia del terreno. En La Mancha predominan los suelos pardo-calizos muy escasos en materia orgánica. Es tal su pobreza que muchas de las plantaciones son francas de pie porque la filoxera no ha sido capaz de prosperar. Esta falta de recursos, unida a una escasa pluviometría condicionan el rendimiento de la viña, no así lo que para la obtención de un vino destinado al envejecimiento nos resulta necesario. Una maduración correcta, una vendimia sana y un alto contenido en compuestos polifenólicos son ingredientes imprescindibles para el fin que perseguimos.

La variedad española por nobleza y por vocación más indicada es la Tempranillo de Rioja o también llamada Cencibel en La Mancha. Se encuentra extendida por toda la geografía española y reconocida internacionalmente, ya que en Francia se recomienda como vidueño mejorante en los departamentos mediterráneos, aunque su cultivo sufre la competencia de otras

variedades al resultar menos productiva.

En los últimos años se ha empezado a cultivar una variedad de reconocido nombre internacional, se trata de Cabernet-Sauvignon. Su fuerza y la austeridad y dureza del clima y suelos de La Mancha acrisolan caldos de calidad excelente.

Los racimos de la Cencibel son largos, estrechos, cilíndricos y su tamaño entre mediano y grande. Las bayas son medianas, esféricas, de color negro azulado, hollejo espeso, pulpa carnosa y piel jugosa. El contenido en azúcar alto, para proporcionar caldos ricos en alcohol. Desde el punto de vista tecnológico para poder envejecer un vino tinto debe estar bien provisto de sustancias polifenólicas entre las que destacan los antocianos y los taninos.

Por tanto recurrimos a maceraciones largas sabiendo que en un principio va a dar lugar a vinos ásperos. Desde su nacimiento tienen clara vocación de envejecer bien, llegando su plenitud tras un período de estancia en la bodega y otro en la botella.

Es indispensable que tenga una buena graduación alcohólica, ya que durante el envejecimiento se producen pérdidas de alcohol, también porque un vino de este tipo



debe ser austero, comprometido y se sirve en las comidas con platos a base de carnes rojas para las que es necesario el acompañamiento de un vino con una graduación alcohólica alta, que tolera el gusto sabroso del plato, dejando en la boca un recuerdo completo y amplio.

En su paso por la madera comienza el redondeamiento que queremos obtener al finalizar en la botella. A través de las duelas de los toneles de roble se produce una penetración de aire en el seno del vino dando lugar a una microoxigenación, gracias a la cual reaccionarán taninos del vino y de la madera junto con los antocianos propios del vino, polimerizándose y estabilizándose. Así se pierde su carácter áspero y aparece la redondez.

Existen otras reacciones no menos importantes aunque se den en menor medida, como son hidrólisis de ciertos componentes y esterificaciones de ácidos y alcoholes. Entre las esterificaciones la más importante es la formación de acetato de etilo, sien-

do su presencia necesaria al dar prueba de envejecimiento, sin que tampoco alcance valores muy altos porque ofrece un gusto desagradable.

Además de las reacciones mencionadas anteriormente entre componentes del vino y la madera, el roble entrega principios odorantes, que recuerda a la vainilla y que armonizan muy bien con el gusto de los vinos añejos.

Hasta ahora hemos hablado de la barrica de roble como algo hecho y conocido. El volumen viene de antiguo y por la necesidad de comercializar el vino, y comercio significa transporte de mercancías. Mientras que en unas zonas se utiliza la cántara como unidad de carga humana, la barrica de unos 220 litros servía como unidad de transporte en carruaje.

Fueron los romanos los primeros en utilizar la cuba de madera para el transporte de vino, más si como sabemos conquistaron la Galia y utilizaron los robles franceses.

De una parte estimamos la proximidad entre las vides y el bosque de roble, por otra su estructura definida por radios medulares que rompen los anillos anuales. Mientras otros árboles aunque parezcan más compactos, no consiguen el carácter duro e impermeable resistente a la filtración y al golpe. Todas estas condiciones son las que hacen la madera de roble la más adecuada para el envejecimiento del vino.

En la etapa de botella el vino termina de adquirir su bouquet. Se atribuye al ambiente reductor tras un largo período de vidrio. Prueba de la adquisición de este perfume es que si el vino se airea levemente, esta fragancia desaparece o se modifica.

Con respecto a su permanencia en tonel y botella y según su titulación llamamos vino Tinto de Crianza al que tiene una edad mínima de dos años, de los cuales uno debe ser en barrica o botella. Son vinos de Reserva los que han permanecido entre roble y botella 36 meses, con una duración mínima de doce meses en roble. Y por último son vinos Tintos Gran Reserva los que han permanecido un mínimo de 24 meses en roble, seguida y complementada por un envejecimiento en botella de 36 meses.

No queda más que decir que todo el esmero puesto en la plantación de las viñas y en la elaboración y crianza de los vinos constituye un lenguaje de comunicación entre las generaciones que se dedican a este fin y la persona que los prueba. Un sorbo de vino transmite toda la delicadeza de una poesía si fuera literatura, y toda la emoción de una sinfonía si fuera música.

Trabajo realizado por:
Félix Aguado Maqueda,
basado en distintas publicaciones del sector

SERVICIOS PARA SU SERVICIO

- Domiciliaciones de liquidación de coop., nóminas y pensiones.
- Tarjetas. Visa y ServiRed de Caja Rural.
- Cajeros automáticos.
- Cuenta Joven.
- Crédito vivienda e inversiones.
- Seguros agrarios.
- Convenios con instituciones públicas y privadas.
- Servicio a Cooperativas.
- Departamento de moneda extranjera.
- Servicio al sector agropecuario.
- Cheque gasóleo y gasolina.
- Seguros de vida y generales.
- Libreta ahorro-vivienda.
- Ctas. corrientes y libretas de ahorro.

Nuestros clientes conocen bien nuestra propuesta de servicios y productos financieros.

Servicios, a medida de su negocio, actividad laboral o profesional... a su servicio.

Por eso, Caja Rural sigue colaborando eficazmente con Uds., porque nuestra vocación es la de ofrecerles servicios... para su servicio.

Caja Rural.



CAJA RURAL

Tales con

¿Cómo está el listón para calificar los vinos con D. O. "La Mancha"?

En Consejo tan amplio como es, naturalmente el de nuestra Denominación de Origen, se han reunido por lógica hasta vinícolas de segunda calidad hasta vinos de segunda marca. Pero todos ellos son amparados por el mismo. Desde vinícolas de respeto y no desmerecen nunca el marchamo de calidad que les otorga la contraetiqueta. No se debe olvidar que dentro del Consejo hay un Comité de Cata que periódicamente revisa la calidad de esos vinos y si alguien se ha salido de las reglas marcadas por el Consejo, se le impone la sanción que corresponde y por supuesto no puede ostentar la Denominación de Origen "La Mancha".

¿Es superior?
¿Es que en el pasado, al principio, cuando se creó el Consejo, se importaron vinos en el Consejo poco tiempo de

Hace veintitantos años, nadie hubiera esperado que de nuestras variedades principales, Airen y Cencibel, se conseguirían las calidades que tienen hoy nuestros vinos.

La inversión que han hecho las bodegas y las cooperativas en tecnología, ha tenido mucho que ver con ello.

¿Evolución del Consejo de vinos, sino como el año 1974 hasta nues-

C. A.: ¿Cómo ha sido tu relación, cuando eras bodeguero, con la restauración de Castilla-La Mancha?

P. R.: No han sido malas. Hoy en día la mayoría de los vinos de la región, están presentes en las cartas de vinos de los restaurantes de la zona. Antiguamente no era así, era muy difícil encontrar un vino de Rioja y muy difícil hallar uno de La Mancha.

C. A.: ¿Cómo ves la comercialización en La Mancha? ¿Está a la altura de la competitividad necesaria como para vender esos vinos que está elaborando?

P. R.: Pues la capacidad de ventas da la capacidad de medios. Cuando no existen muchos medios económicos no se pueden tener las infraestructuras necesarias para lograr una buena comercialización: un jefe de exportaciones, un equipo de ventas, etc. Pero a esto muchas empresas y cooperativas, lamentablemente, no pueden dar. Hay una serie de empresas punteras que quince, que sí han logrado estar a los lados. Las demás van de a poco, que llegarán a altas cotas, de un tiempo demasiado tiempo.

C. A.: ¿Cómo ves la imagen de nuestra Denominación, en el mundo del vino?

P. R.: Hablar del mundo del vino no resulta a la vez

Creo que de alguna manera, al darle un empujón a su visión y ponerlo junto, con el objeto de dotar a esa imagen de la sensación de lujo y prestigio que debiera rodearla.

C. A.: ¿Qué opinión tienes de las promociones exteriores que se están llevando a cabo? ¿Debe continuarse ese camino o piensas que habría que ir por otros derroteros?

P. R.: Creo que el Consejo está trabajando muy bien en ese sentido, tanto en sus relaciones comerciales directas como indirectas. Ha conseguido también lograr el apoyo de otras instituciones, tales como el IC y algunas Diputaciones Provinciales, para llevarlas a cabo.

La asistencia a Ferias es tan importante. El Consejo ha logrado vender vinos de La Mancha, no sean vendidos y, aunque los compradores van todo lo que pretendemos que otros vinos están ahí, que se vende por calidad y por precio. Está sembrando y sembrando.

No creo que el Consejo deba cambiar su política de precios, ampliarla, pero mejorar los medios de

C. A.: Ahora que se va a crear la empresa Regional, ¿cómo ves a ser para el futuro?

P. R.: Por razones de oportunidad, tengo desde

Vino y Restauración

Consejo Abierto, entrevista a Manuel Seller, propietario y restaurador de "Un Alto en el Camino", un restaurante de carretera que se sale de lo normal.

Consejo Abierto: Has comenzado tu carrera en la gastronomía en el año 1953, ¿qué hizo que te independizaras y desde cuando estás aquí, en "Un Alto en el Camino"?

Manuel Seller: Con "Un Alto en el Camino" comencé en el año 72. Lo hice porque preferí ser cabeza de ratón y no cola de león.

Cuando estaba trabajando para terceros, llegaba un gerente o un director de turno que sólo miraba los números fríamente y no se acordaba de la profesión. Eso es muy duro cuando se ama el trabajo que se realiza. He visto despedir a excelentes cocineros, porque la dirección de un establecimiento interpretaba que había gastado en una comida más mantequilla que la que ellos pensaban que era lo normal. Esas cosas no las podía aguantar. Por ese tipo de cosas decidí independizarme y ponerme a trabajar por mi cuenta.

C. A.: Como restaurador, ¿cómo te llevas con los vinos de La Mancha?

M. S.: Desde que estoy en la profesión, entiendo que una de las obligaciones del restaurador es la de educar al cliente. La carta de vinos de mi restaurante está estructurada para ello. Saber comunicarle al cliente cual es el vino que le conviene tomar con cada comida. Tenemos la responsabilidad de educar (entre comillas) al cliente, dándole lo mejor, que a mi criterio son los vinos de La Mancha, que pueden consumirse a precios muy accesibles.

C. A.: ¿Por qué razón entonces, un vino que en bodega vale 250 pesetas, se pone a más de 1.200 en un restaurante?

M. S.: Entiendo que eso es un error por parte del restaurante, porque de alguna manera "está quemando la mesa". Un restaurador debe velar por el bolsillo del cliente, sino éste se va a buscar mejores precios en otro lado y por otra parte ayudamos, poniendo precios lógicos en nuestras cartas de vinos, a aumentar un consumo que viene decreciendo.

C. A.: ¿Cómo es el servicio por parte del bodeguero? Me refiero en cuanto a distribución y atención al cliente.

M. S.: Cuando el año pasado se convocó el premio a la restauración por el Consejo Regulador, hicimos un comunicado al respecto, hablando de las necesidades de apoyo en cuanto a publicidad y marketing que teníamos los del sector...

C. A.: Pero, ¿cuáles son esas necesidades?

M. S.: Algunos no cumplen con su distribución. Yo, con alguna bodega, me he visto mal para tener sus vinos en mi restaurante. He tenido que salir a buscar algunos vinos, consultar libros y preguntar en el Consejo Regulador. Cuando los pedidos no son muy grandes, y los restaurantes rara vez hacemos grandes pedidos, tenemos verdadera dificultad a la hora de hacernos con cierto tipo de vinos.

Por eso estoy trabajando en hacer una especie de museo del vino en mi establecimiento, con representatividad de todas las bodegas envasadoras de la región, con el objeto de darle un buen servicio al

cliente. Pero ese es un proyecto en el que estoy trabajando en estos momentos y del que ya hablaremos más adelante.

C. A.: Es sin duda un proyecto interesante y en su momento nos gustaría que habláramos más profundamente de él. Pero, ¿has hablado con la Junta de Comunidades sobre ese proyecto, con el objeto de obtener alguna subvención?

M. S.: Todavía no. Solamente he conversado al respecto con el Secretario del Consejo, el señor Alfonso Alonso.

Con la Junta hablaremos cuando tengamos los proyectos, planos y estudios correspondientes, terminados.

C. A.: ¿Existen algún otro tipo de problema entre bodegueros y restauradores?

M. S.: En principio creo que hay una responsabilidad por parte de la hostelería, en cuanto al servicio de los vinos. La hostelería, en lugar de tener todos sus camareros destinados al servicio de las comidas, debiera tener uno en cada establecimiento, dedicado exclusivamente al servicio de los vinos. Un camarero que pase por lo menos una vez al año, por algún curso de cata o por alguna escuela, en donde aprenda todo lo que tiene que saber con respecto al vino.

Un camarero que sepa en qué condiciones está almacenado el vino, que si el vino tiene algún problema no lo lleve jamás hasta una mesa. El hosteler tiene la obligación de formar a su personal. Si no tiene medios, tiene que arbitrar las medidas necesarias para obtener becas o lo que fuera imprescindible para esa formación. Un mal servicio del vino, puede tirar por la borda una marca importante.

C. A.: ¿Qué capacidad tiene tu restaurante?

M. S.: Es muy pequeño. Tiene lugar para unos cuarenta comensales. De cualquier manera, si esto se masificara a mí no me gustaría.

C. A.: Prefieres tener un negocio pequeño pero a tu aire. ¿La comida que ofreces es fundamentalmente manchega?

M. S.: Nosotros tenemos un menú de degustación manchego y luego dos menús de la casa. Al mismo tiempo tenemos todas las comidas regionales, unos veinticinco platos. También tenemos una carta con cocina mediterránea y mucha cocina de autor.

No debemos olvidar los postres, que también son de autor y se cambian todos los días. Por ellos no servimos cenas y cerramos los sábados, estamos hasta altas horas de la noche en el obrador, trabajando en los postres que se servirán al día siguiente.

C. A.: ¿Cuántos vinos de la Denominación de Origen "La Mancha" hay en tu carta de vinos?

M. S.: Creo que tengo unos sesenta, pero esta es una carta vieja y estamos preparando otra que todavía tendrá más cantidad. Como ves, soy un enamorado de los vinos manchegos.

CONCLUSIONES: Vemos y creemos que es un enamorado de los vinos de la Denominación de Origen "La Mancha". Hemos topado con un profesional de primera, que ha sabido unir perfectamente lo mejor de nuestros vinos con lo más exquisito de la restauración de nuestra región. Más no podemos pedirle.



El Control de Calidad de los Vinos con D.O. "La Mancha"

UN EXTRICTO TRABAJO EN PRO DEL CUMPLIMIENTO DE LA LEY

Decimos en el libro "*Nuestra Bodega*", editado por este Consejo Regulador, que el primer antecedente en defensa de los vinos de nuestra región se remonta al año 1308.

En ese año, los habitantes de Alcázar de San Juan acudieron al Gobierno para quejarse de "*que algunos traían vino de otras tierras, previo comprar el permiso de los freyres, cuando allí abundaban caldos de la cosecha propia*".

Ya se defendía lo manchego en aquellos tiempos y esa tarea la continúa efectuando nuestro Consejo Regulador, incansablemente, en nuestros días.

Pero defender un nombre y el producto de una región, no puede efectuarse sin defender y controlar a su vez, la calidad del producto que amparamos con nuestra Denominación de Origen

Existen todavía algunos interesados en poner en duda, basándose en la gran extensión de viñedos y producción que ampara nuestro Consejo, la viabilidad y efectividad de nuestros controles de calidad

Invitamos a ellos a visitar nuestro Consejo y a acompañar a nuestros responsables del Servicio de Control de Calidad a cualquiera de las numerosas inspecciones que llevan a diario a cabo, para que comprueben "in situ", la labor que realizamos al respecto

El Servicio de Control de Calidad del Consejo Regulador de la Denominación de Origen "La Mancha", es el más potenciado del Consejo y su potenciación se basa en el hecho de que él es uno de los pilares máximos y más importantes del mismo

Para que se entienda su importancia transcribiremos, literalmente, el contenido de Artículo 14.º, del **Capítulo V**, del Reglamento de nuestra Denominación de Origen y de su Consejo Regulador, aprobado por Orden de 17 de Julio de 1995.

Artículo 14.º

1.º- *Para poder hacer uso de la Denominación de Origen "La Mancha", todos los vinos elaborados en su Zona de Producción, en bodegas inscritas, deberán superar un proceso de calificación de acuerdo con la normas de calificación de vinos de este Consejo Regulador y lo dispuesto en el Reglamento de la C.E.E. 823/1987, de*

Consejo, de 16 de Marzo, por el que se establecen disposiciones específicas relativas a Vinos de Calidad Producidos en Regiones Determinadas (V.C.P.R.D.) y en el Real Decreto 1576/1988 de 22 de Febrero, por el que se establece la normativa a que deben ajustarse las Denominaciones de Origen, y las Denominaciones de Origen Calificadas de Vinos y sus respectivos Reglamentos,

2.º- *El proceso de calificación se efectuará para cada partida, por lote homogéneo y deberá ser realizada según el Reglamento y Normas para la Composición y Funcionamiento del Comité de Calificación de Vinos del Consejo Regulador de la Denominación de Origen "La Mancha", que serán aprobadas por la Consejería de Agricultura y Medio Ambiente de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha.*

3.º- *Los vinos calificados deberán mantener las cualidades organolépticas características de los mismos, especialmente en cuanto a color, aroma y sabor. En el caso en que se constate alguna alteración en estas características en detrimento de la calidad o que en su elaboración o crianza se hayan incumplido los preceptos de este Reglamento o los señalados en la Legislación vigente, será descalificado por el Consejo Regulador, lo que llevará consigo la pérdida de la Denominación.*

Asimismo, se considerará descalificado cualquier producto obtenido por mezcla con otro previamente descalificado.

4.º- *La descalificación de los vinos podrá ser realizada por el Consejo Regulador en cualquier fase de su elaboración o crianza, y en el interior de la Zona de Producción. A partir de la iniciación del expediente de descalificación deberán permanecer en envases identificados y debidamente rotulados bajo el control del Consejo.*

Resulta evidente que lo que dice nuestro Reglamento, no resultaría más que una proposición de intenciones, si no fuese por la intervención del Servicio de Control de Calidad de la Denominación de Origen "La Mancha".

Para abundar en ello explicaremos, paso a paso, todas y cada una de las tareas que se desarrollan en dicho Servicio

El Consejo Regulador, de acuerdo con la Legislación Vigente, tiene encomendadas funciones de Control y Vigilancia en lo referido a:

- a) En lo territorial por su Zona de Producción y Crianza.
- b) En razón de los productos, protegidos por la Denominación, en cualquiera de sus fases de producción, elaboración, crianza, circulación y comercialización.
- c) En razón de las personas inscritas en los diferentes registros.

Estas funciones son realizadas por el Servicio de Control de Calidad y Vigilancia que, con sus propios Veedores, tiene atribuciones:

- 1) Sobre los viñedos ubicados en la Zona de Producción.
- 2) Sobre las bodegas situadas en la Zona de Producción y Crianza.
- 3) Sobre la uva y vinos de la Zona de Producción y Crianza.
- 4) Sobre los vinos protegidos en todo el territorio nacional.

También es misión del Servicio de Control de Calidad la realización y actualización de los informes previos a la inscripción de:

- ❖ Registros de Viñedos.
- ❖ Registros de Bodegas de Elaboración.
- ❖ Registros de Bodegas de Almacenamiento.
- ❖ Registros de Bodegas de Crianza.
- ❖ Registros de Plantas de Embotellado.

Estas funciones son informatizadas totalmente por los servicios del propio Consejo.

Los controles del viñedo se realizan durante visitas regulares, comprobando que el viñedo inscrito cumpla con lo establecido en el Reglamento del Consejo, en lo referente a prácticas culturales, poda, variedades, etc,

Durante la campaña de elaboración, se visitan las bodegas, con el objeto de comprobar la procedencia de las uvas, su estado sanitario y las técnicas empleadas en la propia elaboración.

Todas las firmas inscritas en el Registro de Viñedos, presentan una vez terminada la recolección y antes del 30 de Diciembre de cada año, declaración de la cosecha obtenida en cada uno de los viñedos inscritos, indicando el destino de la uva y en caso de venta el nombre del comprador. Asimismo se declaran si se produjeran distintos tipos de uvas, la cantidad obtenida de cada una de ellas.

A su vez, las firmas inscritas en el Registro de Bodegas de Elaboración deberán declarar antes del 30 de Diciembre y referidas al 30 de Noviembre, las cantidades de mosto y vino obtenido, diferenciando los tipos que elaboren y consignando la procedencia de la uva y el destino de los productos obtenidos, indicando comprador y cantidad.

Todos estos datos, informatizados, permiten cotejar con exactitud la producción y la elaboración de viñedos y bodegas elaboradoras inscritas.

La etapa siguiente a realizar por nuestro Servicio de control de Calidad es referida a la "toma de muestras de los vinos declarados con Denominación de Origen". Para ello deberá realizar en cada bodega, las siguientes tareas:

- ✓ Comprobar la Declaración de Producción, para verificar si es coincidente con los datos que obran en poder del Consejo Regulador.
- ✓ Comprobar el libro de movimiento de vinos con Denominación de Origen, en cuanto a entradas, salidas y saldos.

- ✓ Tomar las muestras de un conjunto de vinos declarados con Denominación de Origen, de los que se llenan cuatro botellas que, lacradas y etiquetadas, son firmadas por el responsable de la bodega y el propio veedor

El destino de las cuatro botellas es el siguiente: una queda en poder de la bodega y las tres restantes, en poder del veedor, son enviadas al Comité de Cata del Consejo, a la Estación

de Viticultura y Enología de Alcázar de San Juan (para su análisis químico) quedando la tercera en depósito, por si se hace necesaria su utilización posterior.

La tarea siguiente, queda en manos del Comité de Cata del Consejo, cuyas funciones hemos descrito extensamente en el número 11 del mes de Mayo de esta misma revista Consejo Abierto.

Pero no terminan ahí las obligaciones de nuestro Servicio de Control de Calidad controlar contraetiquetas, etiquetas (para verificar si cumplen con la Legislación Vigente), mantener informados a los elaboradores y embotelladores de las nuevas normas que aparezcan al respecto de sus actividades, llevar el control de las reservas, añadas y crianzas de los vinos y controlar el movimiento que pueda producirse entre bodegas, son algunas de las demás funciones que realizan los componentes del Servicio de Control de Calidad del Consejo Regulador.

Todas estas tareas (y muchas otras más que no describimos para no hacer esta nota demasiado prolija), son llevadas a cabo diariamente y a veces en medio de condiciones climáticas nada llevaderas, por los responsables de nuestro Servicio de Control de Calidad. Por eso y gracias a ello, nuestros vinos con contraetiqueta de la Denominación de Origen "La Mancha", tienen la garantía de origen y la calidad que le son propios.



Los Vinos de La Mancha en "Fercam 96"

En la recientemente celebrada **FERCAM 96 "Feria Regional del Campo y de Muestras de Manzanares (Ciudad Real)"** tuvo lugar el **XXVI Concurso Regional de Calidad de Vinos**, en el cual los de la Denominación de Origen "La Mancha" volvieron a demostrar su altísima calidad.

En dura competencia con los vinos de las demás Denominaciones de Origen que conforman el sector castellano-manchego, los vinos de nuestro Consejo Regulador, presentados por las Bodegas *Vinícola de Castilla, S. A.* y por la *Cooperativa Nuestro Padre Jesús del Perdón*, ambas de Manzanares (Ciudad Real) y por la *S.A.T. 2289 "Santa Rita"* de Mota del

Cuervo (Cuenca), se llevaron la mayoría de los premios otorgados.

De esta forma, el Jurado presidido por el Jefe de Comercialización e Industrialización Agroalimentaria de la Consejería de Agricultura y Medio Ambiente de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha entregó un total de 13 medallas, de las que correspondieron a las bodegas citadas de nuestra Denominación de Origen las siguientes:

VINOS BLANCOS:

Bronce: "Verones 95"
S.A.T. 2289 Santa Rita

VINOS ROSADOS:

Bronce: "Castillo de Alhambra 95"
Vinícola de Castilla, S. A.

TINTOS JOVENES:

Oro: "Castillo de Alhambra 95"
Vinícola de Castilla, S. A.

TINTOS CRIANZA:

Bronce: "Selección Vinícola de Castilla"
Vinícola de Castilla, S. A.

TINTOS RESEVA:

Oro: "Yuntero 90"
Coop. Ntro. P. Jesús del Perdón

Plata: "Señorío de Guadianeja Cabernet 1986"
Vinícola de Castilla, S. A.

Bronce: "Señorío de Guadianeja Cencibel 1984"
Vinícola de Castilla, S. A.

IX Concurso a la Calidad de Vinos Nuevos de la Denominación de Origen "La Mancha"

COSECHA 95 / 96

Como viene siendo habitual, el Consejo Regulador de la Denominación de Origen "La Mancha", otorgó los premios correspondientes a los vinos nuevos de sus bodegas acogidas, elaborados en la cosecha 95/96.

El Comité de Cata del Consejo Regulador, compuesto por: 2 Representantes del

Consejo; 2 Representantes de la Estación de Viticultura y Enología de Alcázar de San Juan; 2 Representantes del Centro de Capacitación y Experimentación Vitivinícola de Tomelloso y 8 Representantes de la Asociación Regional de Enólogos de Castilla-La Mancha, cató 288 muestras, provenientes de 124 bodegas elaboradoras inscritas en dicho Consejo, tras lo que llegó a los siguientes resultados:

VINOS BLANCOS:

Primero: "Coop. Cristo de la Vega"
Socuéllamos (Ciudad Real)

Segundo: "Vinícola de Castilla, S. A."
Manzanares (Ciudad Real)

Tercero: "Juan Antonio Guillermo"
Alcázar de San Juan (C. Real)

Tercero: "Coop. Virgen de las Viñas"
Tomelloso (Ciudad Real)

VINOS ROSADOS:

Primero: "Cooperativa La Unión"
Tarazona de la Mancha (Albac.)

Segundo: "Viníc. de Tomelloso, S.C.L."
Tomelloso (Ciudad Real)

Tercero: "Coop. El Rosario"
El Provencio (Cuenca)

VINOS TINTOS:

Primero: "Vinícola de Castilla, S. A."
Manzanares (Ciudad Real)

Segundo: "Coop. El Rosario"
El Provencio (Cuenca)

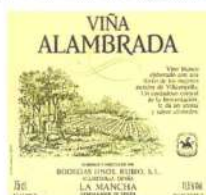
Tercero: "Bgas. Evaristo Mateos, S. A."
Noblejas (Toledo)

Tercero: "Bgas. J. Santos, S. L."
Quintanar de la Orden (Toledo)



IX Concurso a la Calidad de Vinos Embotellados con D.O. "La Mancha"

VINOS BLANCOS



PRIMER PREMIO
Viña Alambrada 95
Bodegas Hnos. Rubio, S.L.
Villasequilla (Toledo)



SEGUNDO PREMIO
Don Grumier 95
Coop. Ntra. Sra. del Pilar
Villanueva de Alcardete (Toledo)

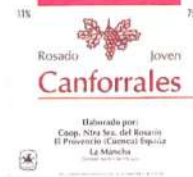


TERCER PREMIO
Lorenzete 95
Coop. Virgen de las Viñas
Tomelloso (Ciudad Real)

VINOS ROSADOS



PRIMER PREMIO
Viña Q 95
Bodegas Ayuso, S.L.
Villarrobledo (Albacete)



SEGUNDO PREMIO
Canforrales 95
Coop. Ntra. Sra. del Rosario
El Provencio (Cuenca)



TERCER PREMIO
Casa Antonete 95
Cooperativa La Unión
Tarazona de la Mancha (Albacete)

VINOS TINTOS



PRIMER PREMIO
Viña Donante 95
Cosecheros Embotelladores
Noblejas (Toledo)



SEGUNDO PREMIO
Viña Sabinar
Viñedos Mejorantes, S.L.
Villacañas (Toledo)



TERCER PREMIO
Canforrales 95
Coop. Ntra. Sra. del Rosario
El Provencio (Cuenca)

VINOS TINTOS DE CRIANZA



PRIMER PREMIO
Campo Amable 92
Coop. Ntra. Sra. de la Paz
Corral de Almaguer (Toledo)



SEGUNDO PREMIO
Yuntero 91
Coop. Ntra. P. Jesús del Perdón
Manzanares (Ciudad Real)



TERCER PREMIO
Cueva del Granero 92
B. Cueva del Granero, S.A.
Los Hinojosos (Cuenca)

VINOS TINTOS DE RESERVA



PRIMER PREMIO
Estola 90
Bodegas Ayuso, S.L.
Villarrobledo (Albacete)



SEGUNDO PREMIO
Estola 87
Bodegas Ayuso, S.L.
Villarrobledo (Albacete)



TERCER PREMIO
Sembrador 87
Bodegas Evaristo Mateos, S.A.
Noblejas (Toledo)

VINOS TINTOS GRAN RESERVA



PRIMER PREMIO
Señorío de Guadianeja
Cencibel 84
Vinicola de Castilla, S.A.
Manzanares (Ciudad Real)



SEGUNDO PREMIO
Estola 85
Bodegas Ayuso, S.L.
Villarrobledo (Albacete)



TERCER PREMIO
Señorío de Guadianeja
Cabernet 86
Vinicola de Castilla, S.A.
Manzanares (Ciudad Real)

VINOS ESPUMOSOS



PRIMER PREMIO

D'Cuevas Santoyo
Brut Nature
Bodegas y Reservas, S.L.
Villanueva de Alcardete (Toledo)

TARJETAS DE CAJA RURAL



*Utilizarlas,
es lo que
se lleva...*

... PARA TODO.

- Visa, Servired y Servired Gasoleo. Estas son las Tarjetas que Caja Rural pone en tus manos.
- Para que puedas pagarlo todo cómodamente: ropa, comida, viajes, gasolina...
- Para conseguir dinero en efectivo rápida y sencillamente. Estés donde estés. A cualquier hora y en cualquier día del año.
- De la forma más segura.
- Y para consultar tu saldo, los últimos movimientos, pedir un extracto, etc...
- Ya lo ves, las Tarjetas de Caja Rural se utilizan para todo.
- Lléalas contigo.



CAJA RURAL