

Consejo Abierto

N.º 13

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

NOVIEMBRE
DICIEMBRE
1996

- CONSEJO MEDICO
- ANTONIO MOSCOSO SANCHEZ
- CONVENIO C.R.D.O. / CAJAS RURALES
- MARIANO MARAVER Y LOPEZ DEL VALLE
- CUATRO AÑOS DE PRESIDENCIA
- NUEVA ETAPA DE CONSEJO ABIERTO



editorial

Bienvenida al Nuevo Consejo y Felices Fiestas 1996



Cuando este número de consejo Abierto llegue a sus manos, nuestro Consejo Regulador de la Denominación de Origen "La Mancha", tendrá un renovado órgano rector.

Las elecciones, en este momento, están en pleno apogeo y nuestra premura editorial no nos permite esperar su resultado para comunicárselo a nuestros lectores.

Queremos no obstante, hacerle llegar desde nuestras páginas, la bienvenida a los nuevos componentes de este Consejo Regulador.

Las candidaturas que están en juego, nos hacen suponer que algunos antiguos vocales volverán a estar con nosotros y que otros, que nos acompañaban desde los inicios de la fundación del Consejo, ya no participarán, seguramente, de nuestras tareas e inquietudes.

Consejo Abierto, que es portavoz del Consejo Regulador en cuanto al mismo como institución y no de las personas que lo componen, quiere dar con esta bienvenida su voto de confianza a su nuevo órgano rector, poniéndose desde ya a la disposición del mismo y ofreciéndole su colaboración.

Para los que no conozcan la estructura de nuestro Consejo Regulador, diremos que los vocales que lo compondrán, representarán los siguientes sectores:

Por el Censo "A":

- 5 Vocales en representación de Sociedades Cooperativas y Agricultores.

Por el Censo "B":

- 3 Vocales en representación de Agricultores Independientes.

Por el Censo "C":

- 2 Vocales en representación de las Bodegas de Elaboración.

Por el Censo "D":

- 6 Vocales en representación de las Bodegas Embotelladoras.

También formará parte del Consejo:

- 1 Vocal Técnico designado por la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha.

Entre los primeros 16 vocales citados, se elegirá al nuevo Presidente del Consejo Regulador que regirá los destinos de nuestro organismo durante un período de cuatro años.

Pero, como ya hemos dicho en otras ocasiones, la andadura y los fines previstos de este Consejo Regulador, no variarán en sus bases fundamentales por los resultados de estas elecciones.

Tenemos la confianza y la seguridad que durante este período electoral todos los sectores implicados en el mismo han sabido elegir, entre sus filas, a los mejores hombres que poseen y que puedan representarlos, dejándonos la pauta, así, que los componentes que asuman las riendas de nuestro Consejo, serán personas del vino y de la viticultura, capaces de defender los intereses de todos y cada uno de los inscritos en este organismo.

Sólo nos queda, en esta corta editorial, desearle al nuevo Consejo la mejor de las suertes en su mandato y que el mismo le permita llevar a cabo con éxito todas aquellas gestiones que se proponga, en beneficio del sector.

Enviamos también desde esta página, los mejores deseos de felicidad y prosperidad a todos nuestros lectores para estas Fiestas 1996 informándoles que, gracias a la colaboración de las Cajas Rurales de Albacete, Cuenca, Ciudad Real y Toledo (a las que brindamos nuestro agradecimiento), nuestra Revista Consejo Abierto seguirá publicándose puntualmente durante el próximo año 1997.

Alcázar de San Juan
Diciembre 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 Consejo Médico
- 5 Entrevista a
Antonio Moscoso Sánchez
- 6 Vendimia 1996-97
- 8 Concursos 1996
- 10 Convenio con las
Cajas Rurales
- 11 Mariano Maraver y López
del Valle
- 13 Cuatro años de presidencia
- 15 La nueva etapa de
Consejo Abierto

Portada:

Variedad Cencibel

Imprime:

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

Depósito Legal:

M-8666 - 1989
Prohibida la venta

noticias breves

IMPORTANTE EXITO DE LOS VINOS DE LA MANCHA EN EL REINO UNIDO

Los pasados días 24 y 25 de Septiembre se presentaron en el Reino Unido los vinos de la Denominación de Origen "La Mancha".

Dichas presentaciones tuvieron lugar en Londres y Manchester, respectivamente, con gran afluencia de público especializado: compradores, importadores, representantes y prensa técnica y de comunicación de masas.

La reunión del día 24, en la ciudad de Londres tuvo una presencia masiva de visitantes especializados, dado que a la misma asistieron 51 empresas de entre las más importantes del sector.

El día 25, se celebró la presentación en Manchester, en el lujoso ámbito de Mere Country Club de esa localidad a la que asistieron 37 compradores británicos de primera fila.

LOS VINOS MANCHEGOS EN DINAMARCA

A las 10 horas del día 4 de Octubre próximo pasado, tuvo lugar en el edificio de la bolsa de Copenhague el acto de apertura del Salón del Vino Español, con la representación de ocho bodegas y cooperativas acogidas a la Denominación de Origen "La Mancha", de las que dimos plena cuenta en nuestro número anterior. Visitaron el mini-stand de nuestros vinos 60 importadores daneses que tras las preceptivas catas, tuvieron palabras de elogio para los productos de nuestra Denominación. Durante el acto, que duró hasta las 18 horas del mencionado día, tuvieron lugar varias gestiones comerciales que culminaron en una serie de pedidos "en firme"



que ayudarán, sin duda, a posicionar nuestro vinos con más fuerza en el difícil mercado de Dinamarca (En la fotografía el Embajador Español y el Presidente del Parlamento danés).

PRESENTACION DE VINOS Y QUESOS MANCHEGOS EN SEVILLA

El pasado Miércoles 27 de Noviembre, tuvo lugar la presentación de Vinos y Quesos con Denominación de Origen "La Mancha" en el hotel Príncipe de Asturias, de Sevilla.

El acto fue presentado por el director de los servicios informativos de ONDA CERO de dicha ciudad, quien agradeció la afluencia masiva de medios de comunicación, distribuidores, compradores, consumidores y personalidades representativas de la vida social en Sevilla, que en un número superior a los 200 asistentes, abarrotaron el salón destinado a dicho encuentro.

Nicolás López Treviño y Alfonso Alvarez, presidentes respectivamente de las Denominaciones de Origen de Vinos y Quesos, hicieron un panorama general de la actualidad técnica y de la calidad de los productos que representaban. Los más importantes quesos de La Mancha se dieron del brazo con algunos de los mejores vinos de la región, entre los que nombraremos: *Lorenzete*, *El Yugo*, *Allozo'95*, *Yuntero'91*, *Don Fadrique'89* y *Estola'85*.

IMPORTADORES INGLESES EN LA MANCHA

Entre los días 18 y 20 de Noviembre La Mancha recibió la visita en Misión Inversa, de 15 importadores ingleses de vinos, seleccionados por la Oficina de Vinos de España en Londres. Los mismos visitaron 6 bodegas enclavadas en las cuatro provincias que integran nuestra Denominación de Origen. El día 18 participaron de una cata comentada de 40 vinos en la sede de nuestro Consejo Regulador. Esta visita culmina para el presente año, las acciones promocionales que se ven llevando a cabo para nuestros vinos en el Reino Unido.

ULTIMA HORA

VOCALES ELECTOS AL CONSEJO REGULADOR

| CENSO A | CENSO B | CENSO C | CENSO D |
|--|---|--|--|
| Agustín Jiménez Fernando Villena Gabino Bascañán Manuel Castellanos Juan Luis Lozano | Francisco Molina Alfonso Morcillo Patricio D. Bernardos | Carlos Tinajero José Luis Gutiérrez | Nicolás López Treviño Eugenio Ortiz Alfonso Monsalve Antonio Sánchez Agustín Rubio Carlos Enrique Ayuso |



Dr. Juan
Antonio
Jiménez
Escribano

Consejo Médico

EL VINO: ALIMENTO, NUTRIENTE Y DIETA

Alimento, es toda sustancia que introducida en el organismo sirve para la **Nutrición** de los tejidos o para la producción de calor.

El vino como dijimos antes, es una solución hidroalcohólica ácida, tamponada y una dispersión coloidal de más de trescientas sustancias, minerales, orgánicas en estado sólido, líquido y gaseoso de las cuales un centenar son volátiles y olorosas, con un pH que varía entre 3 y 4 unidades, de carácter reductor frente al oxígeno y la presencia de etanol oscila entre 9 y 16 por ciento.

El contenido en **Etanol** del vino, así como la presencia de azúcares, fundamentalmente, le dan al vino su poder calórico. Así tenemos, que cada gramo de alcohol aporta aproximadamente 8,4 calorías, por lo que aquellas personas que consuman unos 500 c.c. de vino de 12° al día, ingieren unas 420 calorías, equivalente a unos 50 gramos de alcohol.

Además del etanol, en el vino, están presentes otros alcoholes, aunque en mucha menor cuantía, así tenemos: Glicerina, trialcohol que se encuentra en una proporción aproximadamente a los 6 a 11 gramos, por litro; dándole consistencia. Isoamílico,

alcohol de cadena larga que junto a otros alcoholes de cadena larga, proporcionan al vino el bouquet. Sorbita y manita, alcoholes dulces.

Otras de las sustancias, presentes en los vinos son los **Azúcares** restantes de la fermentación alcohólica, que no fueron transformados en alcohol, así tenemos: **Monosacáridos** (glucosa, fructuosa...).

La ingesta de vino, aporta además al organismo, **Minerales** contenidos en el vino, en una proporción total aproximada, de 1,5 a 4 gramos por litro:

- ✓ **Calcio:** De 50 a 100 mgrs. por litro., las necesidades del organismo se cifran entre 400 y 500 mgrs. al día, dependiendo de la edad, estado, etc.
- ✓ **Potasio:** De 1,5 a 2 grs. por litro, el organismo necesita un aporte diario de 1 gr.
- ✓ **Magnesio:** De 50 a 150 mgrs. por litro. El organismo precisa unos 300 mgrs. diarios.
- ✓ **Hierro:** De 10 a 15 mgrs. por litro, muy variable de unos vinos a otros. En la mujer se precisan unos 16 mgrs. por día en el hombre unos 9.
- ✓ **Otros minerales que contienen los vinos, son:** Cobre, sodio, cloruros, fosfatos, sulfatos, yodo, cinc, silicio, bromo, litio, etc.

Todos ellos necesarios, para el normal funcionamiento del organismo.

Las Vitaminas, son otras de las sustancias presentes en los vinos y que son fundamentales para el organismo humano.

Fundamentalmente son: La Vitamina B1 Tiamina, B2 (Riboflavina), B6 (Piridoxina), B12 Cianocobalamina, H (Biotina), PP (Nicotimida), Acido Pantoténico, Acido Fólico, Colina, etc.

Los Compuestos Nitrogenados, las Proteínas, se encuentra en el vino en una proporción alrededor del 3 % del total de los componentes nitrogenados. Los más abundantes en los vinos son los **Polipectidos y Peptonas**, que llegan al 90 % del total de los componentes nitrogenados.

En el vino se encuentran gran número de aminoácidos, el más importante es la **Prolina**, estando presentes en el vino el resto de los aminoácidos esenciales.

Por último, vamos a hacer referencia a otro grupo de sustancias presentes en el vino, que tienen un especial interés para el organismo humano. Son los **Polifenoles**, estos le confieren al vino su color y parte del sabor astringente, entre ellos, tenemos:

- ✓ Las flavonas, o pigmentos amarillos.
- ✓ Los antocianos, o pigmentos rojos.
- ✓ Las flavanas

Su interés, especial para el organismo humano, radica fundamentalmente en las proantocianidinas, por su efecto protector sobre el sistema cardiovascular. No sólo porque disminuyen las tasas de colesterol en sangre, sino también influyen en la evolución de la elasticidad de la pared arterial, produciendo un efecto de protección del colágeno y elastina.

Que será tema de otra exposición.

Antonio Moscoso Sánchez

El Subdirector General de Denominaciones de Calidad y su visión del vino de La Mancha

Antonio Moscoso Sánchez es conocido de todos los que tienen que ver con el sector de la vitivinicultura, dado que cumplió funciones en el antiguo INDO (hoy Subdirección General de Denominaciones de Calidad), desde el año 1974. Ocupa en estos momentos el cargo de Subdirector General de dicho organismo y con él, hablamos del vino de La Mancha y de otras cosas.

Consejo Abierto: *¿A qué se debe que el INDO se llame ahora Subdirección General de Denominaciones de Calidad?*

Antonio Moscoso: Como es lógico, el mundo de las Denominaciones de Origen ha evolucionado en toda Europa.

Como sabe, el producto que inició la defensa de los nombres geográficos fue el vino, España, desde el Estatuto del Vino del año 32 y después con el Estatuto del año 70 y su Reglamento del 72, tuvo una visión que políticamente podríamos llamar excelsa, dado que con su Cláusula Adicional 5.ª abrió una vía para el régimen de protección de otros productos agrarios y agroalimentarios. De esa forma, desde su entrada en la U.E. en 1986, abrió el debate para que hubiese una línea de protección para esos productos, cosa que en Europa no existía. Hoy en día hay otra serie de indicaciones que no son solamente Denominaciones de Origen, tales como Indicaciones Geográficas, Productos Tradicionales, Especialidades Tradicionales Garantizadas, la Especificidad, las Denominaciones Genéricas, etc... Y esto ha sido lo que ha llevado a cambiar el nombre del INDO por el que actualmente ostenta.

Consejo Abierto: *¿Esto le da a la Subdirección General más competencias que las que tenía el INDO, dado que con las transferencias a las Autonomías las mismas, aparentemente, se le habían mermado?*

Antonio Moscoso: Mermado, no. Más bien debiéramos decir que con las transferencias en materia de agricultura, sus competencias habían cambiado. Lo cual no significa que el INDO no tuviese entonces y esta Subdirección no posea ahora, las competencias que en materia de defensa, a nivel nacional e internacional, de las Denominaciones e Indicaciones Geográficas y de Calidad he señalado antes. También dependen las Denominaciones de Origen de carácter supra autonómico, es decir las que con su territorio abarquen más de una Comunidad Autónoma. A partir del año 1988, los Consejos Reguladores que dependan del Ministerio deberán cumplir lo dispuesto en la Norma Comunitaria 45.011, en el sentido que serán ellos los que tendrán que certificar ante la U.E., la calidad de los productos que amparan y será esta Subdirección General la encargada de avalar la seriedad de estas certificaciones.

Consejo Abierto: *En sus más de 20 años en esta Institución, usted conoce los vinos de la Denominación de Origen "La Mancha" desde casi la fundación de su Consejo Regulador. ¿Cómo eran, cómo son y qué futuro les ve a estos vinos?*

Antonio Moscoso: Como bien dice, conozco los vinos de La Mancha desde antaño y he participado en muchas catas profesionales de los mismos. Últimamente he colaborado como catador en todas las Grandes Selecciones que ha efectuado la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha. **A través de esas expe-**

riencias, puedo decir que la evolución positiva que han tenido esos vinos es impresionante. Desde los primeros concursos en los que se veían vinos con grandes defectos hasta el presente en el que **los vinos de La Mancha, sobre todo sus tintos jóvenes, pueden calificarse de excelsos.** Parece mentira que todavía no lo conozca todo el mundo y haya ese papanatismo de que solamente existen vinos buenos en Burdeos, en Borgoña u otras Denominaciones más afamadas. Existen unos vinos increíbles, elaborados con las variedades autóctonas, nuestra Cencibel y Airén y otras variedades complementarias. Hay vinos tintos de una categoría impresionante, los jóvenes como ya he dicho y también los crianzas y los reservas. Los reservas han venido después, porque era más difícil su elaboración, pero también han sabido acoplarse al tema de la crianza en madera, que es muy complicada. En la Gran Selección 96, en la que también participé, he tenido oportunidad de catar excelentes Reserva y Gran Reserva, cosa que con anterioridad era difícil de encontrar. La calidad ha mejorado extraordinariamente, porque se han mejorado también los sistemas de elaboración, con grandes inversiones por parte de las bodegas y cooperativas.

La asignatura pendiente está en el aumento de la comercialización, que crezca el número de empresas que esté en el mercado y que esos vinos estén en todas partes con agresividad y sobre todo con continuidad. Que sean constantes en el empeño de sacar adelante estos vinos que están a la altura de los mejores de Europa y deben estar los elaboradores convencidos de esa calidad porque eso es cierto y esa calidad innegable. Yo estoy catando continuamente vinos de todo el mundo

y la calidad de los vinos españoles en general y los de la Denominación de Origen "La Mancha" en particular, es altísima. Hay que dar la batalla porque es una batalla que ganaremos con esfuerzo, claro, pero la ganaremos.

Consejo Abierto: En el Reglamento del C.R.D.O. "La Mancha" está introducida la elaboración de Vinos Espumosos de Calidad. ¿Usted los ha catado? ¿Qué opina de ellos?

Antonio Moscoso: Pues me ha parecido un excelente vino espumoso. Es un vino que tiene todo lo que tiene que tener. Se ha elaborado con suficientes medios y poniendo buenas técnicas en su ejecución. De ello sale un vino como éste, el D'Cuevas Santoyo, que se pasa con pértiga a la mayoría de los vinos espumosos. Esto puede extrañar pero es así. Sabiendo hacer las cosas, han logrado un vino elaborado por el sistema tradicional que sorprende, por-

que es un vino armonioso, equilibrado y con todos los componentes que debe tener este tipo de vino, como para ganar un concurso juzgado por profesionales muy seleccionados. La gente puede creer que en este tipo de concursos puede haber cierto tongo y no es así. Son unos concursos a ciegas, con catadores muy preparados y solo de esa selección salen los mejores vinos. En la Gran Selección, por ejemplo, no intervienen apenas catadores de Castilla-La Mancha; Los jurados son catadores de muy diversos puntos de España y con un criterio de universalidad en cuanto a vinos, que es lo que asegura un estricto cumplimiento en su trabajo y en sus opiniones.

Consejo Abierto: Usted acaba de llegar de Africa del Sur, en donde se celebró la elección para Director General de la O.I.V. A dicho cargo y a propuesta de España, se postulaba el amigo Pau Roca. ¿Cómo quedaron esas elecciones?

Antonio Moscoso: Era para el puesto de mayor responsabilidad dentro de la O.I.V., dado que el cargo de Presidente en la misma es más bien de tipo representativo. Una vez más ha ganado un francés. Pero entiendo que con nuestra candidatura española, hemos dado un paso adelante en el sentido de empezar a romper con esa tradición. Si Pau Roca sigue trabajando en la O.I.V., entendemos que en un plazo no demasiado largo, podrá llegar a ocupar ese puesto.

Conclusiones: Antonio Moscoso Sánchez es un amigo del vino. Un hombre del vino y experto catador profesional. Las opiniones que ha vertido sobre nuestros vinos de La Mancha, son muy importantes por venir de quien vienen. Cabe acotar que a nuestro criterio, la Subdirección General de Denominaciones de Calidad, está en las mejores manos.

Consideraciones sobre la campaña 1996 - 1997



Pedro Antonio del Toro

Establecer consideraciones sobre el resultado cuantitativo y cualitativo de los vinos obtenidos en la campaña en curso, nos lleva irremediamente a analizar co-

mo se ha producido el ciclo vegetativo de la planta.

Hemos de recordar que, tras la recolección pasada, la planta quedó exhausta, debido a la escasa pluviometría acusada en los años 94 y 95, y con unas expectativas de futuro verdaderamente nefastas, principalmente en las plantaciones de secano estricto, en las que se pensó que habría que arrancar por el pobre aspecto que presentaban, con pámpanos raquíuticos en longitud y sección.

Afortunadamente, a la recolección sucedió un otoño pobre y un invierno generoso en aguas que propició nuevas expectativas en el sector vinícola. Todos esperábamos con ansiedad el momento de la

brotación y la planta nos sorprendió haciendo (una vez más, como no) un alarde de generosidad y ofreciéndonos una cosecha abundante, aunque algunas heladas previas y posteriores se encargaron en algunas zonas de menguarla. Llega la cierna, y nuevamente la climatología, con viento de Levante que se extendió a lo largo de varias semanas, dificultó la cuaja de la cosecha.

La primavera fue también bastante húmeda, seguida de un verano suave y poco caluroso, lo que facilitó el desarrollo vegetativo de la planta, que dedicó gran parte de su esfuerzo en asegurarse la supervivencia, en base a desarrollar hoja y madera abundante para generar reservas suficientes para campañas venideras,



resultando un espectáculo inusual y casi olvidado el verdor y pomposidad de la planta, incluso en el mes de agosto, cuando los rigores estivales son más acusados.

El final del verano resultó especialmente húmedo, lo que no reportó ningún beneficio a la cosecha, ya que desencadenó brotes de podredumbre en las parcelas en las que los propietarios fueron muy generosos en los riegos de apoyo, siendo mínimo el daño en resto de parcelas, en las que en breve tiempo se cortó o no apareció. También hay que decir que las variedades tintas, por sus características, no se vieron afectadas por la podredumbre o al menos nosotros no lo detectamos.

Así pues, hecho este análisis del desarrollo vegetativo de la planta y la influencia de la climatología en él, podemos centrarnos ya en los resultados y en las expectativas generadas por los productos obtenidos.

En el aspecto fitosanitario, pudimos apreciar que en algunas zonas muy concretas y al final del verano, coincidiendo con los días previos a la recolección, hubo

ataque de cenicilla, que en algún momento pudo confundirse e incluso solaparse con podredumbre, al afectar al racimo y deteriorar el hollejo.

En el aspecto de maduración del fruto, la vendimia se atrasó al menos quince días sobre lo esperado, debido quizá a la necesidad de la planta de trabajar para sí, como expusimos más arriba, y al verano poco riguroso que vivimos, y se desencadenó incluso antes de lo esperado debido a los brotes de podredumbre, al menos en las variedades blancas.

En el aspecto cuantitativo, en la zona que nos afecta, la cosecha ha sido bastante más corta de lo que en brotación mostraba

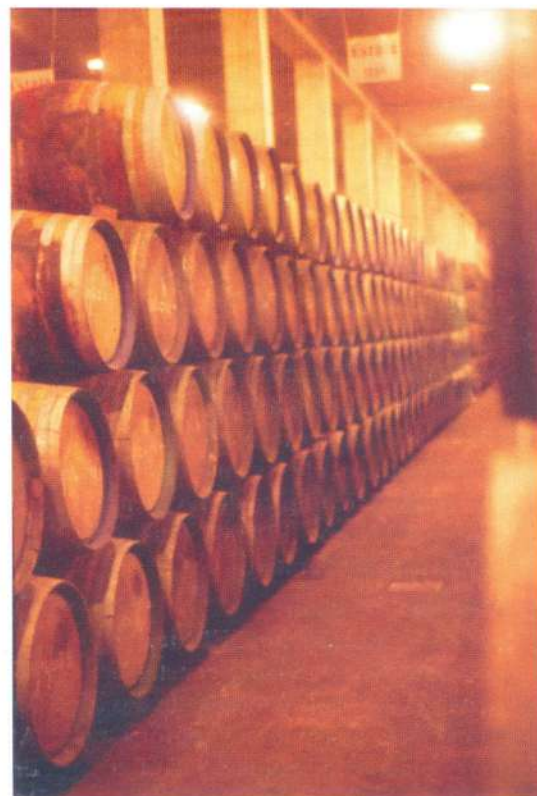
la planta y lo que esperábamos en la cierna, pudiendo estimarse, teniendo en cuenta que es una apreciación totalmente subjetiva y sin poder apoyarla en los datos estadísticos de la Administración competente, en un 60 % de una cosecha normal.

Por último, en el aspecto cualitativo de los mostos y los vinos de ellos obtenidos, hemos de decir que este año nos ha sorprendido con mostos muy equilibrados en líneas generales, con acidez total alta y pH normales, lo cual ha minimizado las actuaciones de corrección en ácidos, con una carga de compuestos fenólicos correcta, quizá algo alta en el último tercio de vendimia. Ha habido un aspecto un tanto particular en la evolución del contenido en azúcar apreciado fundamentalmente en la entrada en bodega de las uvas, y es un salto importante de casi 2 ° Be. de incremento hacia la mitad de la recolección. También hay que resaltar que los brotes de po-

dredumbre y cenicilla que se apreciaron no se puede considerar que haya afectado a la calidad global de los vinos elaborados en este año, debido en parte al porcentaje bajo de los frutos afectados, en parte al buen hacer de los técnicos de cada bodega, que han sabido aislar esas partidas y minimizar mediante las prácticas adecuadas los defectos de esos mostos.

Como conclusión, estimamos que la Campaña 96/97 se va a saldar con vinos tintos de gran calidad, de muy buen cuerpo y color, con aromas frutales acusados y de extraordinario bouquet, de gran conjunción y muy equilibrados, que nos van a permitir alardear de excepcionales vinos jóvenes y excelentes vinos de crianza y reserva, y de vinos blancos y rosados frescos, afrutados, sabrosos, de tonos vivos y adecuados que, sin llegar a la calidad de los tintos, con toda seguridad van a satisfacer plenamente al consumidor, tanto si este lo es de vinos jóvenes como de tradicionales.

Pedro Antonio del Toro
Director Técnico de
Bodegas Ayuso, S. L.



Vino y Cultura

Los Concursos anuales del C.R.D.O. "La Mancha"

Que el vino es cultura, es una verdad indiscutible. Así lo prueban los distintos concursos que, anualmente, viene realizando el Consejo Regulador "La Mancha", en apoyo de la expansión cultural que rodea al sector vitivinícola y como manera de premiar a aquellos que, pese a desempeñar tareas ajenas a la elaboración del vino, engrandecen con su labor artística o empresarial, el enaltecimiento de nuestros productos con Denominación de Origen.

Cinco concursos fueron convocados por el Consejo Regulador para este año 1996 que, como siempre, vienen atrayendo a infinidad de participantes, por lo jugoso de algunos de sus premios y por la repercusión que los mismos han cobrado a nivel nacional.

III Concurso "Vinos de La Mancha", para Hostelería, Restauración y Tiendas Especializadas

❖ **Primer Premio:**

Para el Restaurante "Un alto en el Camino", de Madridejos (Toledo), por su amplísima y elegante oferta y por ofrecer al consumidor un magnífico escaparate y ubicación. (Dotado con 350.000 Ptas. y Trofeo Conmemorativo).

❖ **Segundo Premio:**

Al "Mesón Portales", de Manzanares (Ciudad Real), por su amplísima y singular oferta complementada exclusivamente con una restauración típica de La Mancha. (Dotado con 175.000 Ptas. y Trofeo Conmemorativo).

❖ **Mención de Honor:**

Al "Hotel Restaurante El Ideal", por su profesionalidad y constante esfuerzo en la promoción de los vinos y la gastronomía regionales. (Dotado con Diploma y Trofeo Conmemorativo).

IV Concurso Nacional de Periodismo "Vinos de La Mancha"

❖ **Primer Premio:**

Al artículo "Paisaje tras el vino", de D. Raúl Torres. (Dotado con 600.000 Ptas. y Trofeo).

❖ **Segundo Premio:**

Al artículo "Señor, señorito y paisano", de D. José González Lara. (Dotado con 400.000 Ptas. y Trofeo).

II Certamen Literario "Vinos de La Mancha"

❖ **Primer Premio:**

Al poema "Cántico esperanzado", de D. Santiago Romero de Avila García-Abadillo, de Ciudad Real. (Dotado con 275.000 Ptas. y Trofeo).

❖ **Segundo Premio:**

Al poema "Lugares para un cántico", de D. Ramón Molina Navarrete, de Ubeda. (Dotado con 125.000 Ptas. y Trofeo).

❖ **Mención de Honor:**

Al poema "Sonata en sol mayor", de D. Jerónimo Calero Calero, de Manzanares.

III Concurso Nacional Fotográfico "Viña y Vinos de La Mancha"

❖ **Primer Premio:**

A la colección completa de fotografías realizada por D. Valentín Morón Jiménez, de Toledo. (Dotado con 250.000 Ptas.).

❖ **Segundo Premio:**

A la colección completa de fotografías realizado por D. Manuel Fernández Luna, de Toledo. (Dotado con 150.000 Ptas.).

II Concurso Nacional de Pintura "Vinos de La Mancha"

❖ **Primer Premio:**

Al cuadro "Mesa de trabajo en La Mancha", de D. Martín Ballesteros Esteban. (Dotado con 1.000.000 Ptas.).

❖ **Segundo Premio (Ex-aequo):**

Al cuadro "Uvas tintas", de D. Ángel Pintado Sevilla.

Al cuadro "Campesino", de Dña. Margarita Gámez.

Plan de Jubilación SPI

No dejes
para mañana
lo que puedas
hacer hoy.



Plan de Jubilación SPI

Aquí tiene un cuadro orientativo de los capitales garantizados y estimados que obtendrá cumpliendo las siguientes condiciones:

- Edad de Jubilación: 65 años.
- Crecimiento lineal de las aportaciones: 5% anual.
- Aportación mensual: 10.000 ptas.

| edad de entrada | aportación total | capital final garantizado | capital final estimado* |
|-----------------|------------------|---------------------------|-------------------------|
| 30 | 7.770.000 | 18.096.172 | 28.119.547 |
| 35 | 6.210.000 | 12.876.877 | 18.635.831 |
| 40 | 4.800.000 | 8.790.690 | 11.876.140 |
| 45 | 3.540.000 | 5.662.365 | 7.160.671 |
| 50 | 2.430.000 | 3.400.262 | 4.037.309 |
| 55 | 1.470.000 | 1.785.990 | 1.997.345 |

* Se supone obtener una rentabilidad del 9%

Estamos muy cerca de usted.

Cuéntenos su caso y le daremos una solución rápida, fácil y segura.

Para más información, diríjase a su oficina de la Caja Rural.
Estamos a su disposición.

CAJAS RURALES DE

ALBACETE
CUENCA



CIUDAD REAL
TOLEDO

Plan de Pensiones RG-UNO

Hombre
prevenido
futuro
asegurado.



Plan de Pensiones RG-UNO

Aquí tiene un cuadro guía del ahorro fiscal que puede obtener.

AHORRO FISCAL*

| ingresos sujetos a I.R.P.F. | aportación al plan de pensiones | deducción fiscal | ahorro sobre aportación al plan |
|-----------------------------|---------------------------------|------------------|---------------------------------|
| 2.000.000 | 150.000 | 36.750 | 24,50% |
| 2.000.000 | 200.000 | 49.000 | 24,50% |
| 3.500.000 | 250.000 | 75.000 | 30,00% |
| 3.500.000 | 500.000 | 150.000 | 30,00% |
| 5.000.000 | 500.000 | 175.360 | 35,07% |
| 5.000.000 | 750.000 | 260.360 | 34,71% |
| 7.000.000 | 500.000 | 210.950 | 42,19% |
| 7.000.000 | 750.000 | 310.950 | 41,46% |
| 7.000.000 | 1.000.000 | 410.950 | 41,10% |
| 10.000.000 | 500.000 | 264.700 | 52,94% |
| 10.000.000 | 750.000 | 392.200 | 52,29% |
| 10.000.000 | 1.000.000 | 519.660 | 51,97% |

* Según legislación vigente.

Para más información, diríjase a su oficina de la Caja Rural.
Estamos a su disposición.

CAJAS RURALES DE

ALBACETE
CUENCA



CIUDAD REAL
TOLEDO

El Convenio C.R.D.O. "La Mancha" / Cajas Rurales

Un importante éxito para el sector vitivinícola

Tras casi un año de negociaciones lentas, motivadas por la dificultad de reunir a los máximos responsables de las Cajas Rurales de Albacete, Ciudad Real, Cuenca y Toledo, el pasado 8 de Noviembre tuvo lugar la firma de un Convenio de colaboración entre dichas entidades financieras y el Consejo Regulador de la Denominación de Origen "La Mancha".

No podemos menos que calificar de **importante éxito de nuestro Consejo la concreción del mencionado acuerdo**, dado que el mismo representa el otorgamiento de un importante paquete de medidas económicas por parte de las Cajas Rurales hacia el sector vitivinícola de La Mancha acogido a nuestra Denominación de Origen, complementado con una serie de apoyos destinados al propio funcionamiento del Consejo.

El contenido de este Convenio, colofón de las actividades económicas que para este año llevarán a cabo los responsables de nuestra Denominación de Origen (hoy en funciones), viene a ser, a grandes rasgos el siguiente:

- Subvención de la publicación Consejo Abierto.
- Subvención a la modernización de los sistemas informáticos del Consejo y su interconexión con las Cajas Rurales.
- Subvención de mailings de apoyo para la promoción conjunta "Vinos de la Denominación de Origen "La Mancha" y "Queso Manchego".
- Subvención a la compra de estímulos por el Consejo Regulador.
- Otorgamiento de seguro de accidentes para los agricultores del Consejo, clientes de las Cajas Rurales.
- Tratamiento preferente en la contratación de Seguros Agrarios.



Firma del Convenio entre el Presidente de C.R.D.O. "La Mancha" y los responsables de las Cajas Rurales

- Tramitación de ayudas y subvenciones agrícolas, ganaderas y de cualquier otra índole.
- Concesión de Tarjetas de Gasóleo Bonificado y Tarjeta Visa.
- Préstamos de Campaña.
- Préstamos de Campaña para socios de cooperativas vitivinícolas.
- Préstamos para inversiones.
- Préstamos hipotecarios.
- Préstamos de consumo para cualquier necesidad.
- Planes de Pensiones.
- Planes de Jubilación.

Este vasto plan de acciones ofrecido por las Cajas Rurales a los asociados a nuestro Consejo Regulador, sería imposible de detallar en nuestras páginas, por lo prolijo y extenso de su contenido, pero el mismo hace necesario que lo analicemos desde el punto de vista social, por las ventajas que entraña para el sector.

El Consejo Regulador "La Mancha" buscó, desde sus inicios, una colaboración seria y eficaz con diversas entidades financieras que, a cambio de gestionar los cobros de los recibos de los asociados al mismo, dieran contrapartidas interesantes y repartieran, de manera lógica, parte de sus beneficios entre el sector de la vitivinicultura, generador de gran parte de la riqueza regional.

Pero ello no fue fácil y era normal que así sucediese: los requerimientos sec-

toriales y los del propio Consejo no podían ser atendidos con sensibilidad por instituciones ajenas a la propia región.

La sensación de seguridad, de estar en buenas manos, de poder confiar en los gestores del dinero privado, necesaria para nuestra gente del campo, tenía que emanar de sectores que, como el Consejo Regulador y las Cajas Rurales de las provincias que conforman nuestra Denominación de

Origen "La Mancha", conocieran a fondo la problemática de sus convecinos.

Creemos, sinceramente, que los resultados del Convenio firmado, se harán palpables en un corto lapso y estamos seguros que nuestro Consejo Regulador haciendo, una vez más, gala de su serio afán para el desarrollo y mejoras del sector en la Región de su competencia, logró un acuerdo que trascenderá en el tiempo.

Se hace necesario mencionar que el Convenio en cuestión fue firmado con efectos retroactivos al 1 de Enero de 1996 y que su vigencia es válida hasta el 31 de Diciembre de 1997. El mismo será renovable por otro período similar de dos años, salvo que exista denuncia en contrario por alguna de las partes firmantes.

La mecánica para la obtención de cualquiera de los servicios ofertados por las Cajas Rurales a nuestros socios inscritos, podrá ser recabada en la Sede del propio Consejo Regulador y/o en cualquiera de las oficinas de las entidades financieras mencionadas.

Felicitemos desde estas páginas al Consejo Regulador de nuestra Denominación de Origen por el éxito conseguido con la firma de este Convenio de Colaboración y felicitamos también a los responsables de las Cajas Rurales provinciales, por su política de apoyo al sector vitivinícola manchego.

Mariano Maraver y López del Valle

*El Consejero de Agricultura y Medio Ambiente
de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha,
habla con Consejo Abierto*



D. Mariano Maraver y López del Valle

Consejo Abierto: Después de largos años vuelve a Castilla-La Mancha ocupando, otra vez, un cargo de gran responsabilidad. ¿Qué evolución notó en el sector vitivinícola de la Denominación de Origen "La Mancha" en ese lapso?

Mariano Maraver: Fundamentalmente una magnífica mejora en el producto final. Creo que se ha efectuado en ese Consejo una labor muy importante de mejora en la tecnología de elaboración. Los vinos de hoy y su presentación, no tienen nada que ver con lo que eran hace 13 años. Existen hoy grandes empresas con fuertes facturaciones y sigue estando más concentrada que entonces, la oferta en manos de las cooperativas.

Consejo Abierto: Esas mejoras no se han hecho solas. ¿Sería difícil cuantificar qué parte de ellas se han efectuado por el esfuerzo de las bodegas, cooperativas y Consejo Regulador y qué parte significó la ayuda que para ello prestara la Junta de Comunidades?

Mariano Maraver: Yo creo que la Junta y mi antecesor supieron aprovechar muy bien la coyuntura que significó para el sector la integración plena de España en la Unión Europea.

Yo me acuerdo cuando en el año 85, recién salido yo de Castilla-La Mancha, venía con un Ministro alemán visitando, con el entonces ministro de Agricultura español, Carlos Romero, algunas empresas de Castilla-La Mancha. En ese momento se propuso aprovechar todas las posibilidades económicas del FEOGA que ofrecía la entrada en la U.E. para mejorar fundamentalmente la producción industrial del sector.

Mi época era la de las grandes naves y depósitos. Esa época se ha transformado en una más brillante, de alta tecnología: acero inoxidable, controles de temperatura en fermentación, importantes sistemas de envasado, etc. El sector ha hecho su esfuerzo, concienciado por el Consejo Regulador y apoyado por el mismo y la Junta de Comunidades.

Consejo Abierto: ¿Y cómo ve la comercialización?

Mariano Maraver: Creo que sigue siendo el gran reto. Así como se pasó de la época de las grandes naves y depósitos de hierro a la de la tecnología, ahora se tendría que pasar a la época de las personas. Hoy hay que gastarse el dinero fundamentalmente en gerentes comerciales. Teniendo el mar de vinos de calidad, que tenemos en La Mancha y la mejor relación calidad

precio del mundo. A mí me gustaría que las cooperativas hicieran uso de la normativa que tenemos, que nos permite pagarles hasta un 50 % de los sueldos de los gerentes y comerciales que nombren.

Consejo Abierto: Usted sabe que esa problemática es difícil de resolver. Hay cooperativas que no pueden ni siquiera pagar el 50 % de un sueldo medio y los gerentes y comerciales de primera línea cobran altos emolumentos. ¿No habría que ir por otro lado, tal vez por las cooperativas de 2.º grado?

Mariano Maraver: Yo creo que España como país, tiene todavía poca tradición en el sentido comercial, quitando algunas honrosas excepciones, como el de los cítricos de Valencia y el buen quehacer comercial de algunos sectores de la economía catalana. En España hace tiempo que estamos abocados a solucionar los problemas de comercialización del sector, pero aún así, llevamos muchos años de retraso. Hace quinientos años en el mundo anglo-sajón o en los Países Bajos, el comercio estaba ya asentado, cosa que no ocurría en nuestro país. Eso pesa como una losa sobre nosotros.

Afortunadamente, en los últimos años, se ha dado un salto muy espectacular. Ha empezado más por la empresa privada, que hay muchas en el sector alimentario, pero no es tan extraño que también haya recelos en las cooperativas. Yo he conocido empresas privadas en la zona que hace cuatro años controlaban a comisión a su director de exportación. Hoy esas empresas tienen a ese director como figura básica de su organigrama y tienen como un 20 % de su facturación, que eso significa muchos millones, en el negocio de la exportación. Una empresa privada está más dinamizada y puede tener más capacidad de reacción, porque no tiene que responder delante de una asamblea como las cooperativas. Yo a las cooperativas no las culpo de nada en ese ir un poco por detrás, pero sería

imperdonable que no utilizaran estas líneas de financiación para comerciales y gerentes, a los cuales de esa manera se le podrían pagar retribuciones muy importantes y ello permitiría tener personal altamente cualificado.

Dese cuenta que podemos financiar hasta 6 millones de pesetas por empresa y persona a contratar, lo que significa que podría llegar a contratarse a un gerente por un sueldo de hasta 12 millones anuales.

Lo que hace falta a nuestro mundo cooperativo en el sector vitivinícola es un cambio generacional. Hoy, más que nunca, los hijos de esos cooperativistas tienen una formación que no han tenido otras generaciones, muchos de ellos son incluso titulados superiores en la Universidad de Castilla-La Mancha. Yo estoy esperando que ellos mismos nos pidan la posibilidad de autobecarles para que ocupen los lugares que les corresponda en cada una de las empresas. Nosotros durante tres años les pagaríamos hasta el 50 % de sus sueldos. Podemos hacerlo.

Sin embargo, para lo que va de este año 1996 se ha pedido muy poco para esto, a tenor de un 80 % para ayudas industriales y solo un 20 % para ayudas a la comercialización.

Consejo Abierto: *Usted ha tenido un puesto de gran responsabilidad en el MAPA y posteriormente también ha estado en la empresa privada, en una sociedad de comercialización de primera magnitud. Esos cargos le han permitido tener una visión muy panorámica del sector en nuestro país. ¿Cómo ve, desde ese punto de vista, la realidad de nuestro Consejo Regulador en relación con el resto de España?*

Mariano Maraver: Desde mis ocho años como Director de Política Alimentaria del MAPA asistí, a una evolución de un sector que es básico en nuestra economía, como es el alimentario, que significa un tercio de la economía de España. Pasamos de ser el país del estigma de la colza a un país que no creía en sus posibilidades, que sería invadido por productos extranjeros cuando entrásemos en Europa, a ser un país que hoy tiene una balanza comercial positiva, que tiene un sector agroalimentario que es ejemplar por su diversidad y por su capacidad de reacción. Yo creo que eso es lo que se puede decir con carácter general de España cuando se vuelve del sector privado, donde tuve la suerte de aprender, sobre todo en lo referente a mercado exterior, trabajando con un conjunto de 20 empresas líderes. Desde esa misma perspectiva, puedo decir que para los vinos de La Mancha, de alta calidad y por supuesto

con Denominación de Origen, hay grandes cuotas de mercado. También debo decir que hay mucho que ganar en cuanto a vinos de mesa, en donde hay países que nos ganan en esa misma relación calidad/precio. Ya hay alguna empresa de la región que se está posicionando y tiene sus plantas de embotellado en el Este de Europa, por ejemplo. También es un contrasentido que en La Mancha no se vendan en bodega vinos a más de 400 pesetas la botella, cuando otros de inferior calidad se venden en otras regiones a más de 1.000. Debemos, insisto, trabajar en las dos vertientes: colocar nuestros vinos de gran calidad y vender directamente, envasado, ese mar de vino de mesa que poseemos. Deben buscarse nuevos mercados y entrar con paso firme en los mismos.

Consejo Abierto: *En la Gran Selección 96, La Mancha se llevó 17 de los 19 premios otorgados para toda la región. ¿Qué opina de ello?*

Mariano Maraver: En La Mancha hay gran extensión de bodegas y viñedos. En la gran cantidad de vino que se produce, está la diversidad. En estos momentos se elaboran grandes vinos en casi todas las cooperativas y bodegas manchegas. Resulta difícil competir con ello. De cualquier manera me alegro por la Denominación de Origen "La Mancha", porque sin duda se merece esos galardones.

Consejo Abierto: *Esta entrevista nos sorprende en plena campaña de elecciones para los Consejos Reguladores. ¿Cómo ha visto esta campaña?*

Mariano Maraver: Yo no las he visto tan politizadas como algunos dicen. Creo que en esta oportunidad se ha demostrado mayor profesionalización por parte de los sectores implicados: han llegado a consenso todas las organizaciones agrarias y las cooperativas. Noto que esta vez han ido buscando a las mejores personas que puedan defender sus intereses. Esto le dará mayor profesionalidad a la actividad de los Consejos Reguladores permitiéndoles, en un futuro, ser las auténticas interprofesionales de cada región que representan.

Consejo Abierto: *Hace tiempo que los medios de comunicación no hablan de la O.C.M. del Vino. ¿Cómo está esa situación?*

Mariano Maraver: Está relativamente aparcado, gracias al bloqueo que se ha instado con Francia, sin olvidarnos que el mérito es un éxito del sector en Castilla-La Mancha y del Consejero que estaba en aquel entonces, Fernando López Carrasco.

Se quería hacer una reforma de la O.C.M. destruyendo el ecosistema natural de nuestra región. Antes que pensar en arrancar viñedos hay que pensar en que el vino es producto natural que proviene de la vid y se deben disminuir las producciones de los países que están utilizando sacarosas para chaptalizar.

Consejo Abierto: *¿Cómo está la relación con el Gobierno Central? ¿Los cambios políticos han dañado las relaciones entre la Junta y los responsables del MAPA?*

Mariano Maraver: De ninguna manera. Por lo menos en cuanto al tema de la O.C.M., la Ministra está perfectamente concienciada de lo que se debe hacer. Inclusive está luchando fuertemente por el tema de la reimplantación de viñedos, con los que trataremos de recuperar las más de 100.000 hectáreas que se han secado irreversiblemente en los últimos cuatro años, sino además, recuperarlas para modernizar el sector. No para aumentar la producción, sino para adecuarla suprimiendo excedentes, de tal forma que los países productores de la Unión Europea, compitamos en una más o menos, igualdad de condiciones.

Consejo Abierto: *El Consejo Regulador "La Mancha" tiene un nuevo Reglamento que permite, cuando llegue el caso, dividir el mismo en sub-denominaciones o subzonas. ¿Qué opina de ello?*

Mariano Maraver: Un Consejo Regulador es, entre otras cosas, una gran marca colectiva que ampara un tipo determinado de productos. La Administración debe tener alguna tutela sobre los mismos, pero debe dejar que como mayores de edad que son, hagan lo mejor en interés de la región que representan. Yo personalmente creo que todavía el Consejo Regulador "La Mancha", puede hacer una mejor labor sin subdenominaciones, sin separarse en una atomización por el momento innecesaria.

Consejo Abierto: *Para terminar, Don Mariano, ¿qué tipo de ayudas tiene prevista su Consejería, para el sector, para el año 1997?*

Mariano Maraver: Como ya dijimos antes, hay ayudas previstas para la creación de las figuras de gerentes, comerciales y equipos de ventas. También vamos a colaborar con los gastos que se produzcan relacionados con la promoción y la publicidad, creación de consorcios, conciertos de exportación, etc. Todo ello y todo lo que se cree en beneficio del sector tendrá el apoyo de esta Consejería.

Cuatro años de Presidencia

Nicolás López Treviño hace un balance de su mandato



Nicolás López Treviño, hombre de campo, dedicado al vino desde la infancia, capaz de manejar con soltura los aperos de labranza y de presidir cooperativas, asociaciones de primera magnitud y esta Denominación de Origen, nos habla del sector y de este Consejo Regulador.

Consejo Abierto: *¿Cómo ha sido esta legislatura?*

Nicolás López Treviño: Durante estos algo más de cuatro años que presido el Consejo, he tenido una legislatura muy intensa. No vaya a juzgar por mis palabras que yo he gestionado esa intensidad. La coyuntura vino así y creo que se ha aprovechado al máximo la misma; se han logrado viejas aspiraciones que, por las circunstancias que fueran, los Consejos anteriores no las habían conseguido.

Consejo Abierto: *¿Puede nombrar algunas de esas aspiraciones logradas?*

Nicolás López Treviño: Creo que la más importante ha sido la construcción de la Sede, por la que tanto luchó el Consejo desde su creación. El Consejo estaba ubicado anteriormente en dos fincas de la calle Canalejas, siempre de alquiler y en un medio ambiente muy poco representativo para su categoría.

Esa aspiración se convirtió en realidad. Hemos construido y adquirido en propiedad una Sede que creo colma todas nuestras aspiraciones, con Salas de Reuniones tanto para el Consejo como para asambleas y, fundamentalmente, con una Sala de Catas que ha permitido desarrollar también una

actividad didáctica entre diversos estamentos, para la formación y el perfeccionamiento del conocimiento de los vinos.

También está el Museo del Vino, una obra particularmente especial y necesaria para nuestra región. Es un museo que ha despertado la curiosidad de un gran público, especializado en vinos y neófitos que se acercan para ver y tocar el gran abanico de nuestros vinos embotellados con Denominación de Origen.

El nuevo Reglamento fue otro logro importante. Nos costó mucho trabajo conseguir su aceptación por parte de la Consejería de Agricultura de la Junta y de la Subdirección General de Denominaciones de Calidad. Pero ahí lo tenemos determinando, entre otras cosas, el reconocimiento de nuestros Espumosos de Calidad con Denominación de Origen que, realmente, nos llenan de orgullo por su calidad.

También puede considerarse un logro importante la continuidad que estamos consiguiendo en la convocatoria de los Concursos Literario, de Periodismo, de Hostelería, de Pintura y de Fotografía, por la repercusión cultural que los mimos conllevan.

Consejo Abierto: *El Reglamento tiene otra novedad interesante; la posibilidad de dividir el ámbito actual del Consejo en otras subzonas o subdenominaciones. ¿Qué opina usted de ello?*

Nicolás López Treviño: Esa es otra cuestión que tuvimos que acometer tras largas meditaciones. Dejar abierta la posibilidad de esa división era una necesidad. Pero quiero decirle que yo, personalmente, no tengo mucha fe en esas posibles divisiones y le voy a decir por qué. Ya existen otros Consejos que se han subdividido y de acuerdo a mi criterio ello no ha funcionado. No se si aquí en La Mancha seríamos capaces de llevar a cabo ese cometido con fortuna.

El día 24 de Noviembre hay elecciones para vocales del Consejo y espero que los que salgan elegidos tengan el acierto y la suerte necesaria para llevar adelante esa tarea de las subdivisiones si deciden emprenderla. Yo le repito que soy escéptico en cuanto a ello y la experiencia me tiene demostrado que eso no funciona.

Consejo Abierto: *En este mismo número de Consejo Abierto, viene una entrevista con Mariano Maraver, actual Consejero de Agricultura de la Junta de Comunidades. En dicha entrevista se le pregunta su criterio sobre las subdivisiones y él opina*

como usted; cree que no sería el momento de atomizar el Consejo y piensa que trabajando en bloque y unidos, como se viene haciendo hasta ahora, las posibilidades del Consejo son mucho mejores; a la hora de efectuar promociones, lograr subvenciones y apoyos y sobre todo, para hacer frente a la invasión de productos extranjeros que ya nos viene bombardeando y que estará en su apogeo no más allá de principios del siglo que viene.

Nicolás López Treviño: Yo coincidí totalmente con el Consejero. Hace muchos años que lo conozco y siempre hemos coincidido. A veces con algunas discrepancias, como es natural, pero siempre hemos llegado a un acuerdo en nuestros criterios. A nivel nacional e internacional estamos viendo que las uniones son las que triunfan, las que en definitiva se "llevan el gato al agua". Si el Consejo Regulador se divide, creo que lo único que haremos será crear pequeños reinos de Taifas que debilitarán el conjunto logrando de esa manera que muchas de las acciones que venimos llevando a cabo y que son necesarias, no puedan hacerse.

No quiero dejar con esto la idea de que yo estoy en contra de las Subdenominaciones. Si fuera así no habría luchado para incluir su posibilidad en el Reglamento del Consejo, pero creo que por ahora y hasta que no pase un largo tiempo, subdividirse sería contraproducente.

Consejo Abierto: *Volviendo al Consejo ¿qué más cosas importantes se hicieron durante su mandato que estamos dejando en el tintero?*

Nicolás López Treviño: Le dije que han sido cuatro años muy intensos. Se han logrado muchas cosas, por ejemplo la modernización de nuestros sistemas informáticos que nos permiten un control exacto de todas las actividades del Consejo y de sus más de 28.000 socios inscritos en cualquier momento.

Aparte de ello, debe tenerse en cuenta, que entre bodegas embotelladoras y elaboradoras, tenemos más de 500 asociados. La labor de control y la informatización de esos controles, es muy importante y son la base de nuestro Consejo.

Aparte de ello, hace muy pocos días, hemos firmado un Convenio de colaboración con las Cajas Rurales de Albacete, Ciudad Real, Cuenca y Toledo que, entre otras cosas, nos permitirá modernizar aún más nuestros sistemas informáticos.

Otra cosa importante ha sido el poder dotar a nuestros Veedores con vehículos de propiedad del Consejo. Ello ha aumentado sensiblemente la eficacia de sus tareas. Antes estaban obligados a utilizar sus vehículos propios para recorrer a diario toda la extensión de nuestra Denominación. No debe olvidar usted que aquí tenemos distancias que cubrir que a veces superan los 150 kilómetros. Obligarles a utilizar sus coches era una injusticia y una pérdida de efectividad.

Consejo Abierto: *Ese Convenio con las Cajas Rurales a que usted hacía referencia hace un momento, ¿es de importancia?*

Nicolás López Treviño: De alta importancia. Creo que sin duda podríamos catalogarlo como otro acierto del Consejo. Hemos firmado un Convenio por dos años, renovable. Los términos del mismo abarcan muchos renglones, que no vamos a detallar aquí, pero entre los que citaremos, aparte de la informática ya dicha, otras líneas de financiación para promociones, la subvención necesaria para continuar editando Consejo Abierto, importantes planes de préstamos, ahorros, de jubilación, de pensiones y otro sin fin de posibilidades que harán más grata la relación comercial entre nuestros asociados y esas entidades financieras.

La reedición de Consejo Abierto también es otro logro del Consejo. Después de un largo período sin aparecer, por problemas de financiación, volver a tener una revista que nos permita comunicarnos con los socios del Consejo y con una infinidad de otros estamentos públicos y privados, es una gran alegría para nosotros.

Consejo Abierto: *Sabemos que durante su mandato se intensificaron las acciones de promoción exterior e interior de los vinos de la Denominación de Origen "La Mancha". ¿Podría contarnos algo al respecto?*

Nicolás López Treviño: Posiblemente me falle la memoria, pero creo que se han hecho unas 12 presentaciones en el extranjero: Finlandia, Francia, Alemania, Reino Unido, Dinamarca, Holanda... Sin contar nuestra asistencia a ferias, entre las que tengo que destacar los tres años consecutivos en la London Wine, que nos ha permitido estar bastante bien posicionados en el Reino Unido.

Se han realizado también gran cantidad de Misiones Comerciales, directas e inversas. Estamos gran cantidad de tiempo al año, atendiendo a compradores y periodistas que nos visitan de todo el mundo.

A nivel nacional, aparte de otra infinidad de gestiones y presentaciones, catas y cursillos, estamos acometiendo la promoción conjunta de nuestros vinos con los quesos manchegos. Creemos que es un buen "maridaje", como se nos ha dado por llamar y que rendirá frutos rápidos e importantes.

Dentro del tema promocional y volviendo a la importancia de nuestra Sala de Catas, hay que hacer especial hincapié en los cursos que en ella se imparten. Son cursos a tres niveles; básico, medio y superior, que dotan a los asistentes de un conocimiento profundo de los vinos en general y de los manchegos en particular.

Estos cursos de cata, se dirigen a toda clase de público, pero nosotros los hemos enfocado puntualmente hacia la hostelería.

Consejo Abierto: *¿Hasta qué punto estas acciones han dado sus frutos?*

Nicolás López Treviño: En cuanto al panorama internacional no hay más que ver nuestros datos sobre las exportaciones. Pese a lo que se dice sobre el descenso del consumo del vino, nuestras exportaciones aumentan notoriamente mes a mes.

Del mercado interno tampoco nos podemos quejar. Realmente estamos ocupando, paso a paso, el lugar que nuestros vinos se merecen por su relación calidad/precio.

Consejo Abierto: *Estamos a 13 de Noviembre, todavía en pleno ajetreo electoral. ¿Cómo ha vivido esta campaña?*

Nicolás López Treviño: Para serle sincero, esta campaña la he vivido en un plan un poco "pasota". Ya tengo unos cuantos años y las cosas se viven distintas que en plena juventud. No obstante ello, aprovechándose de mi amor por el vino y la región, me han pedido que entre en la lid y aquí estoy, encabezando una candidatura, la de UCAMAN, por el censo de embotelladores-exportadores. Si por casualidad vuelvo a ser elegido, disfrutaré un poco de todos esos logros de los que hemos hablado.

Consejo Abierto: *Durante su mandato se han producido cambios en el Gobierno Central y en el autonómico. ¿Han repercutido de alguna forma en el Consejo Regulador?*

Nicolás López Treviño: Ninguno de los dos cambios nos han producido problemas. El que más nos podía haber preocupado fue el cambio de el Consejero de Agricultura, Fernando López Carrasco. Pero en su sustitución nombraron a Mariano Maraver y López del Valle, con el cual, como ya le dije antes, mantengo y mantiene el Consejo, una perfecta sintonía.

Nosotros no podemos menos que estarle muy agradecidos a la Consejería de Agricultura, tanto a la anterior como a la actual. Hay un afán de colaboración por parte de todos que realmente le está haciendo mucho bien al sector.

Consejo Abierto: *Si volviera a ser Presidente del Consejo, ¿cuál sería su sueño por realizar?*

Nicolás López Treviño: Continuar con algo que ya está en marcha: insistir en el aumento de las exportaciones y continuar trabajando para el perfeccionamiento cons-

tante de la calidad de nuestros vinos, que ya se encuentra a unos niveles difíciles de superar. Hace unos años era impensable creer que con las variedades de uva del Consejo, se iban a poder elaborar unos vinos de tanta calidad.

Consejo Abierto: *Hablando de variedades ¿no cree usted que es una pérdida de tiempo que algunos bodegueros se empleen en elaborar variedades con uvas que no son típicamente manchegas, con uvas que no son las que identifican plenamente los vinos de esta Denominación de Origen?*

Nicolás López Treviño: Entiendo que en muchos casos es un problema de modas y en otros casos un tema de demandas.

Yo no tengo nada en contra, por ejemplo, de la Cabernet Sauvignon, pero creo que si no hubiese sido por la serie de Falcon Crest y la Sra. Channing y compañía, ahora mismo no estaría nadie demandando esa uva. La Cabernet Sauvignon tiene sus bondades, que duda cabe, pero todavía no he visto que haya dado grandes resultados en cuanto a su adaptación a nuestra región, su suelo y su climatología. Sigo pensando que nuestras variedades reinas son la Cencibel y la Airén.

Consejo Abierto: *¿Cómo ha sido esta vendimia en general?*

Nicolás López Treviño: Para ello primero tenemos que hablar del viñedo.

El mismo se ha recuperado en forma impensable de las sequías y heladas que sufriera en años anteriores. La vendimia ha sido más corta que una normal, pero ha dado una excelente calidad de frutos. Si el invierno sigue así, el año que viene tendremos una vendimia normal.

Pese a ello, esta vendimia nos ha permitido abaratar sensiblemente, en relación con el pasado año, los precios de nuestros vinos. Ello, sin duda, permitirá que no se repitan situaciones, tales como las importaciones de terceros países y países comunitarios que se efectuaron el año pasado y que tanto dañaron e irritaron al sector.

Este año se estabilizarán los precios y ello permitirá que existan vinos de mesa a precios razonables para el consumidor, que aumente el consumo interno y que se vuelvan a recuperar mercados exteriores para la exportación de nuestros graneles.

Dejamos a Nicolás López Treviño en su despacho. Podríamos quedarnos horas hablando del vino y del Consejo. No sabemos en estos momentos si continuará en la Presidencia del Consejo Regulador de la Denominación de Origen "La Mancha", pero sin duda y sin menospreciar a los que puedan venir a sucederle, ha dejado el listón muy alto, en cotas difíciles de superar.

La nueva etapa de Consejo Abierto

Desde el mes de Marzo de 1989 en el que vio la luz el "número 1" de nuestra publicación, y hasta la fecha, han pasado casi siete años.



Consejo Regulador hacia sus lectores, para transformarse en un vaso comunicante, que permita un diálogo fluido en ambos sentidos.

De nada nos vale hablar sin obtener réplicas y de poco sirve presuponer lo que nuestros lectores quieren leer, sin tener la base de la viva voz de sus demandas.

Siempre que hemos tenido oportunidad de hacerlo, explicamos la filosofía de nuestra revista. Su propio nombre es lo suficientemente claro para determinar el espíritu que llevó en su momento al Consejo Regulador a decidir su creación.

El Consejo Regulador no es un organismo cerrado a cal y canto, solo visitable por algunos iniciados; lleva una política de puertas abiertas que se ha mantenido vigente desde el primer momento de su creación y de esto han pasado más de veinte años.

Mantener informados a sus socios inscritos, de todo lo que el Consejo hace y de lo que opinan los componentes del mismo ha sido, es y será, la aspiración de los que lo han regido, lo rigen y lo regirán.

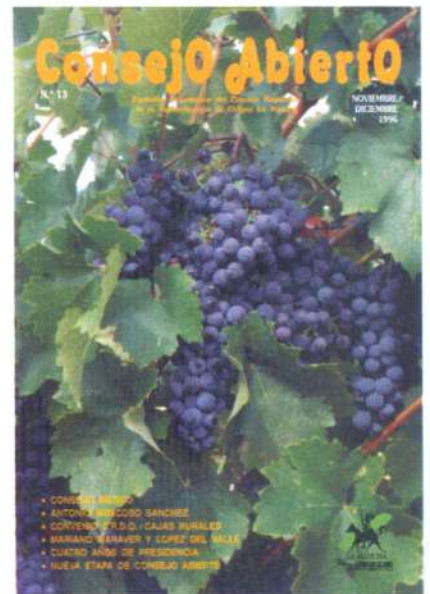
Pero la visión que se tiene desde afuera del mismo, aunque la misma provenga de sus socios inscritos y amigos, puede ser distinta de la que tenemos los responsables de este medio de comunicación. Por eso se hace necesaria la participación de los lectores, para que con sus opiniones, críticas adversas o favorables, sus sugerencias y sus curiosidades, nos den la exacta visión de cómo estamos haciendo las cosas.

En números anteriores de Consejo Abierto, en los de su primera etapa, ya intentamos obtener esta comunicación directa con nuestros lectores. Ello, lamentablemente, no tuvo la respuesta adecuada y poco o nada recibimos a cambio de nuestra invitación a participar. No sabemos si atribuir el silencio de entonces a una mala gestión de comunicantes por nuestra parte, o al hecho de que las cosas que hacíamos y decíamos en nuestra revista colmaban las necesidades de nuestros lectores.

Sin tener la corroboración de vuestra opinión, cualquiera de las dos posibilidades anotadas anteriormente, pueden pecar por modestas o por pedantes y por lo tanto no ser válidas.

Queremos saber qué opinan de nuestra revista. Deseamos conocer su punto de vista sobre los artículos y entrevistas que en ella publicamos. Debemos determinar qué es lo que creen que le sobra o le falta a la misma.

Solo así, con vuestra ayuda y cuando lleguen vuestras opiniones, sabremos si realmente estamos comunicando con vosotros.



Desde que reciban este número 13 de Consejo Abierto tendrán 30 días para enviarnos sus cartas. Haremos una selección de ellas, publicaremos las que sean de mayor interés general y, si fuese necesario, introduciremos en nuestra publicación, las modificaciones que nos fuesen sugeridas.

Escriban a la Redacción de Consejo Abierto. Envíen sus cartas con la sinceridad que les estamos pidiendo. No olviden que al igual que el Consejo Regulador de la Denominación de Origen "La Mancha", Consejo Abierto es de todos los que lo conforman. Participe en hacer mejor lo suyo.

Durante este lapso en el Consejo Regulador de la Denominación de Origen "La Mancha" irrumpió la modernidad reflejada, físicamente y entre otras cosas, en las nuevas instalaciones de su sede social, en su Museo del Vino, en la informatización de todos y cada uno de sus departamentos y, porqué no decirlo, en la propia imagen exterior de su medio de comunicación Consejo Abierto.

Pero no son solamente las apariencias externas las que han cambiado. La actual imagen del Consejo es acorde con la sintonía de su nueva forma de actuar y de llevar adelante sus proyectos y la nueva estructura de Consejo Abierto está de acuerdo con la actualidad que emana de su órgano editorial.

Quisiéramos poner en marcha desde aquí (el último número del año 1996), una página a disposición de nuestros lectores y socios inscritos, porque son ellos los que forman, sin saberlo, nuestro Consejo Editorial.

Consejo Abierto debe dejar de ser un medio de comunicación que va desde el

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.
- Llévalas contigo.



CAJA RURAL