

# Consejo Abierto

Nº 14

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

JULIO  
1997



*El Vino es Salud*  
*Riego localizado del Viñedo*  
*El Corcho*  
*Plan de promociones 1997*



## EDITORIAL

**T**ENEMOS, otra vez en nuestras manos, un nuevo número de Consejo Abierto.

Causas ajenas a nuestra voluntad, no le han permitido a esta publicación estar con ustedes en la fecha prevista, por lo que nos excusamos formalmente.

Pero, una vez expresadas nuestras disculpas, entendemos que debemos "ir al grano" en cuanto al fondo de esta editorial.

Como todos ustedes saben, después de las elecciones celebradas a finales del año pasado, un nuevo grupo de Vocales compone nuestro Consejo Regulador, pero se mantiene la figura del Presidente del mismo, en la persona de D. Nicolás López Treviño.

Pese al retraso de esta edición de Consejo Abierto, hemos podido trabajar duro en el resto de nuestras obligaciones habituales en pro de la defensa y promoción de los vinos que amparamos.

Detalle puntual de todas estas actividades daremos en el contenido de este mismo número, con el objeto de tener perfectamente informados a nuestros lectores en general y a los socios inscritos en particular, de las acciones que hemos llevado a cabo en el primer trimestre de este año.

Conferencias, recepción de **misiónes comerciales inversas, catas**, gestiones para lograr temas tan importantes como pudiera ser el MASTER DE VITICULTURA, ENOLOGÍA Y MARKETING DE VINOS que, con una duración total de 260 horas lectivas, dio comienzo a finales del pasado mes de mayo gracias a la colaboración de entidades tan importantes como la UNESCO, la Unión Europea, Consejería de Agricultura de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha y las Cajas Rurales Provinciales de Albacete, Ciudad Real, Cuenca y Toledo, han ocupado gran parte de nuestro tiempo.

Dicho Seminario, es impartido para los Directivos, Técnicos y Empresarios relacionados con el sector Vitivinícola,

por 15 profesores de primera línea, elegidos entre los más importantes de nuestro país.

El coste de este Máster era sensiblemente elevado en un principio (el mismo asciende a 530.000 pesetas por alumno), lo que lo hacía solamente accesible a las grandes bodegas de nuestra región. Ello nos impulsó a solicitar distintas subvenciones que arrojaron los siguientes resultados: la UNESCO y la U.E. subvencionan a cada participante con 315.000 pesetas, el CONSEJO REGULADOR y la JUNTA DE COMUNIDADES los subvencionan asimismo con 107.500 pesetas y las restantes 107.500 pesetas que quedan como saldo y corresponden a la Cuota de Inscripción son financiadas a los matriculados hasta en doce meses de plazos por las CAJAS RURALES PROVINCIALES colaboradoras.

Hacemos hincapié tan extensamente en esta Editorial sobre el tema que nos ocupa, porque entendemos que con el Máster en Viticultura, Enología y Marketing del Vino vamos a ayudar, ayudándonos entre todos, a mejorar la capacidad técnica de los responsables de los viñedos y de los vinos y su comercialización de nuestra región.

La calidad actual de los vinos de esta Denominación no tiene discusiones. Ello está avalado por el sinfín de premios que los mismos reciben en España y más allá de sus fronteras. Pero no podemos dormirmos en los laureles. Todas las calidades, aun las más exquisitas, son mejorables. Si a través del apartado de Viticultura de este Máster logramos elevar la calidad de nuestras uvas y nuestras vendimias lograremos, sin duda, elevar asimismo el baremo de calidad de los vinos que con ellas se elaboran.

Si por intermedio de la profundización de los conocimientos de Marketing que reciban los responsables comerciales de nuestras bodegas a través de ese mismo Máster, logramos aumentar el volumen de ventas y un incremento del espacio del merca-

do comprador, estaremos dando un paso más en beneficio del sector regional, que nos llevará a ocupar, más ágilmente, el lugar de primera categoría que, por derecho propio, nos corresponde en el mercado vinícola mundial.

De nada nos sirve recibir, como ya hemos dicho, primeros premios, medallas de oro y plata, menciones y galardones que se atesoran en las oficinas de las bodegas inscritas, si no se aumenta el volumen de venta de nuestros vinos embotellados con Denominación de Origen.

Los socios de este Consejo, que asistan a ferias nacionales e internacionales, tendrán que notar la creciente penetración que tienen los vinos europeos en nuestro país y el imparable aumento de la comercialización de otros extracomunitarios (argentinos, chilenos y australianos) en nuestros mercados potenciales de los países vecinos.

A ello no podemos oponernos, son las leyes de libre mercado que hemos elegido para nuestro sistema de vida. Pero contra ello, debemos esgrimir la realidad de la extraordinaria relación precio/calidad que tienen los vinos de nuestra Denominación de Origen "La Mancha", saliendo a competir con ellos, sin complejos, con firmeza, y con la seguridad que otorgan el saber elaborar y el saber vender.

Nuestra región está recibiendo, cada vez más, el reconocimiento y la ayuda de distintos y variados estamentos, económicos y sociales, regionales y de nivel nacional e internacional, para suavizarnos el andar por el duro camino hacia el triunfo.

No lo desaprovechemos. Estamos en el momento oportuno. Debemos mejorarnos y mejorar todo lo que rodea a nuestro sector vitivinícola. Con empeño, fuerza de voluntad, rigor en todas las acciones que emprendamos y con el convencimiento y seguridad que nos dan los propios vinos que elaboramos en esta querida región, lo lograremos. ■

# Consejo Abierto

Alcázar de San Juan  
Julio 1997

**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:**

	<i>Pág.</i>
Editorial .....	2
Noticias Breves .....	3
El nuevo Consejo Regulador.....	4
El Vino es Salud .....	5
Comisiones de Viñedos y Reglamento .....	6
Riego localizado en el Viñedo .....	7
El Vino de La Mancha y la Cultura .....	12
Los planes de Pensiones de las Cajas Rurales ....	14
El Vino de La Mancha en la Literatura .....	15
El Corcho .....	16
Exportaciones .....	17
Mesón .....	18
Bodega Portales .....	18
La Fiesta del Vino .....	19

**Portada:**

Mosaico antiguo "Bodega española tradicional"

**Imprime:**

Artes Gráficas ANTONA, S.A.  
C/ Padre Ocaña, 2  
Tel. 32 12 61 - Fax 32 23 12  
16400 TARANCON  
(Cuenca)

**Depósito Legal**

CU-224-1997  
Prohibida la venta

## NOTICIAS BREVES

Muchas son las noticias que se han producido desde el último número de Consejo Abierto. Resultará imposible, por lo tanto hacer una reseña completa de todas y cada una de ellas. Trataremos, pese a ello, de contarles "a vuelo de pájaro" qué ha ocurrido de noticiable en este lapso de silencio que nos impusimos muy a nuestro pesar.

**ENERO 1997**

— Homenaje a D. FERMIN AYUSO ROIG, vocal del Consejo desde su fundación, que deja su colaboración con el mismo por razones de edad, pero entregando el relevo (de muy alto listón) en manos de su hijo Carlos.

— Visita de importadores daneses a las bodegas de nuestra Denominación.

— Analizado el período 1995/96, se observa que las exportaciones de nuestros vinos con D.O., han aumentado un 11% en este último año.

— Comienza a sonar el "Resveratrol" como sustancia anticancerígena contenida en el hollejo de las uvas.

**FEBRERO 1997**

— Se anuncia el PLAN DE PROMOCIONES DE LA D.O. LA MANCHA 1997, para el exterior. En dicho Plan se informa sobre la participación en distintas Ferias en Suecia, Reino Unido y Dinamarca, como asimismo la realización de un Catálogo Genérico traducido al Holandés, Inglés y Alemán, de los vinos de La Mancha, la creación de un Departamento de Exportación del propio Consejo y la realización de distintos Cursos de Comercio Exterior, entre otras cosas.

**MARZO 1997**

— Presentación y entrega de premios para los vinos de La Mancha con quense. Acto que tuvo lugar en el Parador Nacional de Cuenca.

— Curso de Cata, en la sede del C.R.D.O. La Mancha, dirigido a los componentes de la Asociación Cultural de Toledo.

— Destaca la presencia de nuestros vinos en VINORDIC'97 (Estocolmo-Suecia).

**ABRIL 1997**

— Importante impacto de los vinos de La Mancha en la FERIA DE LOS VINOS DE ESPAÑA EN LONDRES.

— En el primer trimestre de 1997, La Mancha aumenta sus exportaciones de vino embotellado en un 18%.

— LA GUIA TOYOTA DE LOS 300 MEJORES VINOS DE ESPAÑA selecciona, en el Grupo de vinos Tintos, a 10 marcas de distintas bodegas de nuestra Denominación de Origen.

**MAYO 1997**

— Cata Comentada para 50 estudiantes de la Facultad de Filosofía y Letras de la Universidad de Castilla-La Mancha, en la Sede del Consejo.

— Jornada Técnica sobre el Riego de la Vid, impartida por D. FELIX YAÑEZ BARRAU y que transcribimos íntegramente en este número de Consejo Abierto.

— Se presenta el "MASTER DE VITICULTURA, ENOLOGIA Y MARKETING DEL VINO", curso que tendrá un año de duración.

— Se presentan los vinos de La Mancha, a una misión comercial Canadiense.

— Tres vinos de nuestra Denominación, son preseleccionados para los Premios Zarcillo.

— Exito de los vinos de la Mancha, en la LONDON WINE TRADE FAIR 97 (Londres)

— Encuentro entre sectores vitivinícolas de Guanajuato (Méjico) y bodegueros de La Mancha.

— Los vinos de La Mancha, acaparan los premios de la Gran Selección 97. Nos llevamos 13 de los 18 premios concedidos.

**JUNIO 1997**

— Se promocionan los vinos de nuestra Denominación, entre los ejércitos de la OTAN.

— Se pone en marcha el PROYECTO DE INVESTIGACION SOBRE EL CONTENIDO DEL RESVERATROL, en los vinos de la Mancha.

— La Campaña Vitivinícola 96/97, es calificada como MUY BUENA en la D.O. La Mancha.

— Seminario de Exportación de los Vinos de La Mancha en el mercado británico.

— El Consejo Regulador de la Denominación de Origen La Mancha, imparte un Curso Superior de Cata a los componentes suecos de la Escuela Superior de Hostelería de Gotemburgo.

— Medalla de Bronce y Medalla de Plata para nuestro vinos RAMA CORTA y ALLOZO, respectivamente, en VINEXPO 97 (Burdeos-Francia).

**JULIO 1997**

— Se anuncian las Jornadas "EL MUNDO DE LA CALIDAD", que se efectuarán en tres etapas con el siguiente programa:

Julio-Jornada Informativa: El Mundo de la Calidad.

Octubre/Noviembre-Jornada Formativa: Programas para la Calidad.

A partir de Enero 1988-Jornadas de Implantación: Arrancar, Impulsar y Conseguir Resultados. ■

# EL NUEVO CONSEJO REGULADOR

**P**resentamos a todos nuestros lectores a los Vocales que componen el nuevo Consejo Regulador de la Denominación de Origen "La Mancha". Las tareas de los mismos son múltiples y no vamos a entrar aquí a detallarlas. Sabemos que todos tienen la capacidad y los conocimientos suficientes para llevar adelante nuestro Consejo, porque son todos los hombres del vino y de la viticultura y porque aman La Mancha y al sector que representan.



Por orden de la Consejería de Agricultura y Medio Ambiente de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha de 26 de Agosto de 1996, se convoca a Elecciones a Consejos Reguladores. Como resultado de las mismas, fueron elegidos los vocales que se encuentran fotografiados en esta página.

## ELLOS SON DE (IZQUIERDA A DERECHA Y DE ARRIBA A ABAJO)

- D. José Luis Gutiérrez Pulpón, por el Sector Elaborador (Censo "C")
- D. Manuel Castellanos Fiel, por el Sector Viticultor Cooperativas (Censo "A")
- D. Afonso Monsalve Muñoz, por el Sector Embotellador (Censo "D")
- D. Eugenio Ortiz-Villajos Fernández, por el Sector Embotellador (Censo "D")
- D. Antonio Sánchez Roda, por el Sector Embotellador (Censo "D")
- D. Carlos Tinajero Castellano, por el Sector Elaborador (Censo "C")
- D. Fernando Villena Cañas, por el Sector Viticultor Cooperativas (Censo "A")
- D. Alfonso Morcillo González, por el Sector Viticultor Independientes (Censo "B")

- D. Agustín Rubio Peña, por el Sector Embotellador (Censo "D")
- D. Carlos E. Ayuso Medina, por el Sector Embotellador (Censo "D")
- D. Francisco Molina Lara, por el Sector Viticultor Independientes (Censo "B")
- D. Gabino Bascuñan Rodríguez, por el Sector Viticultor Cooperativas (Censo "A")
- D. Agustín Jiménez Albares, por el Sector Viticultor Cooperativas (Censo "A")
- D. Alipio Lara Olivares, como Técnico Delegado por la Consejería de Agricultura
- D. Patricio Díaz de los Bernardos, por el Sector Viticultor Independientes (Censo "B")
- D. Juan Luis Lozano Garrido, por el Sector Viticultor Cooperativas (Censo "A")

## (AL CENTRO, DE ARRIBA ABAJO)

- D. Nicolás López Treviño, Presidente, por el Sector Embotellador (Censo "D")
- D. Alfonso Alonso Ramos, Secretario.



De izda. a dcha.: D. Nicolás López Treviño, Dña. Karla Slowing Barillas y D. Eugenio Ortiz-Villajos

## EL VINO ES SALUD.- EL RESVERATROL

La Dra. Karla V. Slowing Barillas, profesora del Dpto. de Farmacología de la Facultad de Farmacia de la Universidad Complutense de Madrid, explica al Dr. Eugenio Ortiz-Villajos Fernández, Vocal del Consejo Regulador, para su publicación en Consejo Abierto, el alcance del descubrimiento de las propiedades anticancerígenas de la sustancia resveratrol contenida en las uvas y el vino.

**E**l día diez de Enero de 1997 se publicó un artículo en la revista Science (vol. 275) sobre la actividad quimio-preventiva del Cáncer de un producto natural derivado de las uvas, el Resveratrol. Este hallazgo fue propiciado por un equipo de investigadores de la Universidad de Illinois de Chicago, dirigido por el Prof. Pezzuto y del que forma parte la Dra. K. Slowing.

Los medios de comunicación se hicieron amplio eco de esta noticia, que produjo cierto impacto en la opinión pública.

Este CRDO La Mancha consciente de la trascendencia de este descubrimiento y de su indudable repercusión sobre el sector vitivinícola se puso en contacto, a través del vocal Dr. Eugenio Ortiz-Villajos Fernández, con el Departamento de Farmacología de la Facultad de Farmacia de la Universidad Complutense de Madrid. Fruto de los contactos mantenidos tuvo lugar en esta sede del CR una interesante conferencia sobre el tema pronunciada por la Dra. K. Slowing el día 22 de febrero del año en curso. Posteriormente se ha establecido una estrecha relación entre el CR y la Facultad de Farmacia que ha culminado con la firma de un acuerdo para desarrollar un PROYECTO DE INVESTIGACIÓN SOBRE EL CONTENIDO EN RESVERATROL DE LOS VINOS DE LA D.O. LA MANCHA.

Los objetivos van más allá de la simple acción promocional de nuestros vinos y están dirigidos a colaborar con este grupo científico en la consecución de unos resultados esperanzadores en la lucha contra esta plaga social que es el cáncer.

La Dra. K.S. a pesar de su juventud cuenta ya en su haber con un importante curriculum. Nacida en Guatemala, posee también la nacionalidad española. Cursó sus estudios de licenciatura de Farmacia en la Universidad de San Carlos de Guatemala y a través de una beca del ICI se doctoró por la UCM en 1992 obteniendo la máxima calificación. El tema de su tesis doctoral versó sobre la actividad antiinflamatoria de diversas especies de flora de su país natal, que tiene cierta relación con sus actuales investigaciones.

Durante 1995 y 1996 se incorpora a la Universidad de Illinois, becada por la UCM integrándose en el equipo investigador antes aludido en calidad de profesor investigador invitado.

En la actualidad ostenta una plaza de Profesora asociada en el Dpto. de Farmacología de la Facultad de Farmacia de la UCM donde desarrolla una doble función docente e investigadora.

A continuación exponemos la entrevista mantenida entre la Dra. K. Slowing y el Dr. E.

Ortiz-Villajos en la que se detallan todos los pormenores de las investigaciones realizadas sobre el compuesto resveratrol.

**Dr. Eugenio Ortiz-Villajos:** ¿Nos puede explicar cómo, cuándo y dónde se gestó este proyecto de investigación en el que usted participa?

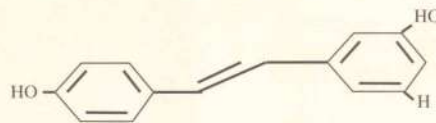
**Dra. Karla Slowing:** Este proyecto forma parte de uno más amplio que, patrocinado por el Instituto Nacional del Cáncer de EE.UU., se viene desarrollando desde hace varios años y cuyo objetivo es obtener productos naturales con propiedades anticancerígenas. Se inicia el proceso con la recolección de plantas en distintos países a las que el uso popular les ha asignado esas acciones terapéuticas; es lo que se conoce como la "validación científica de los usos tradicionales".

El proyecto concreto referido al resveratrol se inició en el año 1994 en la Universidad de Illinois, y yo me incorporé al mismo a partir del mes de enero de 1995.

**Dr. E.O.V.:** ¿Puede explicarnos las características de esta sustancia química resveratrol y sus efectos benéficos para la salud?

**Dra. K.S.:** Esta sustancia se descubrió en los años 70 como principio activo del extracto de una planta leguminosa cultivada en Perú y que los indígenas utilizaban como antiinflamatorio. Puede encontrarse en más de setenta especies vegetales, algunas de las cuáles forman parte de nuestra dieta, como los cacahuetes o las moras. Sin embargo es en la piel de las uvas donde se halla en altas concentraciones.

El resveratrol es un derivado del estilbeno, que se encuentra en el componente fenólico del vino y, por tanto, de las uvas. Su función en la planta es la de fitoalexina, que se origina como respuesta a infecciones fúngicas y otras condiciones medioambientales extremas. Su estructura química es 3, 5, 4 Trihidroxitrans-estilbeno.



Hasta ahora sólo se había comprobado la acción cardioprotectora y antitrombótica de esta sustancia, pues provoca una reducción del colesterol LDL, una disminución de la concentración de fibrinógeno y una alta actividad antiplaquetaria; pero nunca se había relacionado con el cáncer.

**Dr. E.O.V.:** ¿Qué metodología han utilizado para llegar a este descubrimiento?

**Dra. K.S.:** La primera fase experimental se inició con el aislamiento del producto, cuya

técnica es relativamente sencilla si se dispone de "Cromatografía líquida de alta resolución". Después se han realizado ensayos "in vitro" con cultivos celulares de distintas líneas cancerígenas, comprobándose la prevención y detención del desarrollo de varios tipos de cánceres (piel, mama, leucemias) En la experimentación animal "in vivo", con ratones, se ha confirmado la acción antiinflamatoria y anticancerígena del resveratrol, que actúa en las tres fases del desarrollo de los tumores (iniciación, promoción y progresión).

El resveratrol funciona como un antioxidante y antimutágeno e induce en la fase II de las enzimas metabolizadoras de fármacos o de drogas (actividad anti-iniciadora). También produce la inhibición de la enzima COX, tanto de la actividad ciclooxigenasa, como de la actividad hidroperoxidasa (actividad anti-promoción) Por último, también induce la diferenciación celular de la leucemia promielocítica humana e inhibe la tumorigénesis en un tipo de cáncer de piel de ratón (actividad anti-progresión).

Además de estas propiedades, un dato muy importante es que no se han detectado efectos tóxicos en los experimentos realizados.

**Dr. EO.V.:** Una vez superada esta primera fase experimental, ¿cuál va a ser el futuro inmediato de este descubrimiento, y qué líneas de actuación van a seguir para culminar el proyecto?

**Dra. KS:** Este estudio preliminar ha venido a demostrar que el resveratrol ejerce una acción eficaz anticancerígena en distintos tipos de tumores, en los animales de experimentación. Ahora es necesario continuar con estudios experimentales y ensayos clínicos para conocer la absorción de la sustancia y buscar la dosis eficaz a aplicar en el hombre. Esta fase clínica podría llegar a buen fin dentro de dos a cinco años, si disponemos de los recursos financieros adecuados.

En el Dpto. de Farmacología vamos a estudiar de inmediato el contenido en resveratrol de los vinos de La Mancha, para lo cual el Consejo nos ha facilitado muestras de los mismos, elaborados a partir de las variedades de uva cencibel, airén y cabernet-sauvignon.

### CONCLUSIONES

El Consejo Regulador de la DO La Mancha agradece a la Dra. Slowing su aportación científica, que demuestra la bondad de nuestros vinos, y espera que este sea el comienzo de una estrecha y larga colaboración para conseguir los objetivos que nos hemos marcado. ■

# COMISIONES DE VIÑEDOS Y REGLAM

**T**ratamos, en este artículo de Consejo Abierto, aunque muy someramente, el funcionamiento de dos de las más importantes Comisiones que forman parte de los mecanismos de control de nuestro Consejo Regulador de la Denominación de Origen "La Mancha". Dichas Comisiones están a cargo de distintos vocales del Consejo y de las mismas son portavoces, respectivamente, los señores D. ALFONSO MORCILLO GONZALEZ y D. CARLOS TINAJERO CASTELLANO.



Por Orden de 17 de Julio de 1995, emanada de la Consejería de Agricultura de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha, se aprueba, y entra en vigor, el nuevo Reglamento de la Denominación de Origen "La Mancha" y de su Consejo Regulador.

El nuevo Reglamento viene a perfeccionar los anteriores en vigor y que fueron aprobados por Orden de 2 de Junio de 1976 del Ministerio de Agricultura y modificada por la también Orden de 13 de Diciembre de 1991 de dicho Ministerio y que sufriera una modificación posterior con fecha 16 de Diciembre de 1993, esta última ya proveniente de la J.J.C.C. de Castilla-La Mancha.

Como vemos, el Reglamento de nuestra Denominación de Origen y del Consejo, ha sufrido distintas modificaciones desde sus inicios. Pero eso es lógico y no debe asombrar o preocupar a nuestros lectores. Este Consejo Regulador es un ente vivo y, por lo tanto, las leyes que lo rigen deben también ser vivas sabiéndose adaptar y adecuar al empuje de la evolución del propio sector.

Se hace necesario así, para sustentar el buen funcionamiento de nuestro Consejo, mantener vigente un control constante sobre el cumplimiento de dicho Reglamento, tanto por parte de los socios inscritos como por parte de los propios encargados de velar por dicho cumplimiento.

La Comisión de Reglamento se encarga de recoger todas aquellas inquietudes que, en un futuro, pudieran llevar a verificar nuevas modificaciones al Reglamento, para adecuarlo a la realidad del entorno.

Este estudio y análisis del Reglamento debe ser continuo y minucioso. Escuchar con atención las demandas del sector en cuanto a sus necesidades, es una obligación perentoria de la Comisión de Reglamento. Observar el entorno, adelantarse a las mejoras tecnológicas que un Reglamento más flexible en algunos casos, o más exigente en otros, podría otorgar a bodegueros y viticultores una mayor dinámica para el mejor desarrollo de sus actividades, tanto en el plano económico como en el de la calidad, que es la base en la que se fundamenta la labor de dicha Comisión.

La Comisión de Viñedos tiene, como ya hemos dicho en el encabezamiento, también una importante tarea que desarrollar para el buen cumplimiento de lo establecido en el Reglamento en cuanto a las prácticas de viticultura de los socios inscritos en nuestro Consejo.

El Reglamento de la Denominación de Origen y su Consejo Regulador es prolijo, claro y taxativo, en lo que, en sus Artículos 5º, 6º, 7º, 8º y 9º, que tratan los apartados DADES, PRACTICAS DE CULTIVO, VENDIMIA, MAXIMA y REPLANTACIONES.

En lo referido a Variedades, determina muy especialmente la elaboración de los vinos protegidos se realizará exclusivamente de las siguientes variedades:

**Blancas:** Airén, Macabeo o Viura y Chardonnay.

**Tintas:** Cencibel o Tempranillo, Moravia, Garnacha, Sauvignon y Merlot.

Expresando también que se consideran como variedades de la Airén y la Cencibel. En estos momentos se está incorporando de otras variedades mejorantes.

En cuanto a las Prácticas de Cultivo y Poda deterradas de plantación de los sistemas tradicionales de poda (*o manchega*), los de poda en espaldera y la densidad de y terea de viñedo.

El riego del viñedo está asimismo contemplado en el Reglamento y la vendimia está específicamente reseñada de modo que a través de la misma, se consigan frutos sanos y de calidad.

Las producciones máximas por hectárea y las replantaciones están también contempladas en el Reglamento.

Los Registros correspondientes a los viñedos inscritos informatizados y en dicho banco de datos se puede verificar, en cualquier momento, el estado de cualquiera de las propiedades que poseen más de 25.000 viticultores asociados al Consejo.

Los controles de campo, se realizan mediante visitas a los Viñedos, comprobando que el viñedo inscrito cumpla con lo establecido en el Reglamento, en lo referente a prácticas culturales, variedades, etc.

Durante la campaña de elaboración, se visitan asimismo los Viñedos, con el objeto de comprobar la procedencia de las uvas y el cumplimiento del Reglamento sanitario.

Todas las firmas inscritas en el Registro de Viñedos presentadas al Consejo, una vez terminada la vendimia y antes del 5 de noviembre de cada año, deben declarar la cantidad obtenida en cada uno de los viñedos, indicando el destino de la uva y, en caso de venta, el nombre del comprador. Asimismo, si en dichos viñedos se produjeran distintos tipos de uva, deberán declarar la cantidad obtenida de cada una de ellas.

Estas informaciones son *cruzadas* en su momento con las de los elaboradores, con el fin de obtener los parámetros necesarios que permitan al Consejo Regulador comprobar que no se cometieron infracciones a las Leyes que el Reglamento determina.

De todas estas cosas y de otras más se encarga la Comisión de Viñedos que vela, en forma constante, para que se cumpla el Reglamento y para que de esta forma se obtengan los mejores resultados que darán origen a los vinos amparados por esta Denominación de Origen, con la mayor rentabilidad a los inscritos. ■



# RIEGO LOCALIZADO EN EL VIÑEDO

**Control de respuesta a coeficientes de cultivo establecido en función de las necesidades de producción, respetando la calidad enológica necesaria para la elaboración de vinos de calidad.**

YAÑEZ BARRAU, F. DUQUE MARTINEZ, M.C. BRAVO DE MINGO. J. Centro Regional Vitivinícola. Servicio de investigación Agraria. Consejería de Agricultura y Medio Ambiente de la JUNTA DE COMUNIDADES DE CASTILLA-LA MANCHA.

## INTRODUCCIÓN

Hasta finales del año 1995, la irrigación de los viñedos destinados a la producción de uva para la elaboración de vinos estaba regulada por la LEY 25/1970 (Estatuto de la Viña, del Vino y de los Alcoholes) que en su artículo 42 lo prohíbe con carácter expreso. Dicha prohibición era mantenida, a pesar de la incorporación de nuestro país a la entonces Comunidad Económica Europea, como consecuencia de los términos en que fue redactado el tratado de adhesión a partir de dicho momento era de aplicación la normativa vitivinícola europea a excepción de aquellos aspectos en los que fuera más restrictiva nuestra legislación.

Recientemente el citado artículo ha sido derogado situando al viñedo español en igualdad de condiciones que el resto del viñedo comunitario en lo referente a prácticas de cultivo.

Consecuencia de la anterior situación es la escasez de referencias bibliográficas con respecto a las cuestiones que puede plantear el adecuado uso de las técnicas de riego, dosis globales de agua distribución a lo largo del ciclo vegetativo, necesidades hídricas en función del tipo de viñedo, incidencia sobre la calidad, etc. Hablar de riego del viñedo, es hablar de algo complejo por la diversidad de situaciones que podemos encontrar y que van a condicionar su manejo, para conseguir una producción equilibrada y enológicamente aceptable, el clima y el tipo de suelo tienen marcada importancia, pero, la densidad de plantación, el portainjerto, la variedad cultivada, el sistema de conducción y la carga dejada en la poda, marcarán diferencias significativas.

No menos importante será el sistema de riego utilizado, puesto que, impondrá la eficacia con que el agua es puesta a disposición de la planta.

A lo largo del presente trabajo se pretende analizar los resultados obtenidos con una serie de criterios agronómicos, aplicados con el fin de poder determinar coeficientes de cultivo válidos para viñedos de CASTILLA LA MANCHA. Ayudó para su desarrollo, las excepcionales condiciones de sequía registradas durante los años 1994 y 1995. Especialmente durante este último año, donde, como veremos, las lluvias apenas tuvieron incidencia durante el período vegetativo.

## MATERIAL Y MÉTODOS

### — MATERIAL

Para el planteamiento del presente estudio se utilizó una de las parcelas experimentales del Centro de Capacitación y Experimentación vitivinícola de TOMELLOSO, donde se lleva a cabo desde hace seis años un ensayo con cinco viníferas y cinco sistemas de poda. El diseño experimental es el de bloques al azar con cuatro repeticiones para cada uno de los tratamientos. La parcela elemental es cada una de las hileras, integradas por 16 cepas que se controlan individualmente a

excepción de los extremos para evitar el efecto borde. Las variedades airen, macabeo, cencibel, garnacha tinta y cabernet sauvignon son sometidas a cinco tratamientos diferenciales de poda con lo que la parcela cuenta con un total de 100 hileras.

La plantación fue realizada en el año 1988 con portainjertos certificados 41-b que fueron injertados en campo al año siguiente. El marco establecido fue rectangular con distancia de 2,8 m. entre calles y 2,1 m. entre cepas dentro de la hilera. Ello determina una superficie por pie de 5,88 m<sup>2</sup> y una densidad de 1.700 cepas por Ha.

La conducción se realiza en espaldera de cuatro alambres con carácter general. El primero, elevado 80 cm. sobre el suelo, sujeta la estructura de la cepa, mientras que, el segundo, a 25 cm. sobre el anterior, sirve para el atado de varas los sistemas que las utilizan. Dos alambres paralelos, colocados en el extremo superior de los postes, cumplen la misión de sujetar la vegetación a 150 cm. sobre el suelo.

PODA >>> yemas V	A	B	C	D	E
rango 1°	6	4	8	12	6
rango 2°	6	4	8	12	6
rango 3°	2	2	4	—	—
rango 4°	2	2	—	—	—
rango 5°	2	2	—	—	—
rango 6°	2	2	—	—	—
<b>Total cepa</b>	<b>20</b>	<b>16</b>	<b>20</b>	<b>24</b>	<b>12</b>
<b>Total Ha.</b>	<b>34.000</b>	<b>27.000</b>	<b>34.000</b>	<b>40.800</b>	<b>20.400</b>

Tabla 1. Número de yemas en cada tratamiento.

Tratamiento A: Cordón con 4 pulgares de 2 yemas más 2 varas de 6 yemas.

Tratamiento B: Doble guyot con 2 pulgares de 2 yemas y dos varas de 6 yemas.

Tratamiento C: Cordón con 4 pulgares de 2 yemas y 4 sacas de 3 yemas.

Tratamiento D: Cordón con 6 dobles pulgares de 2 yemas.

Tratamiento E: Cordón con 6 pulgares de dos yemas.

Las labores de cultivo que se realizan, son las habituales en la zona, destacando únicamente el empleo de herbicidas como sistema de lucha contra malas hierbas en las interlíneas, donde aparecen con mayor frecuencia, puesto que es la zona donde se realizan las aportaciones de agua. Normalmente con dos tratamientos de glifosato ma. o sulfosato ma. son sufi-

cientes para su control. El resto del suelo es sometido a laboreo siendo en el centro de las calles donde se aportan los estercolados, localizados en profundidad, cada tres años en líneas alternas.

La parcela cuenta con un sistema de riego localizado con tuberías portagoteros situadas en las hileras de cepas, colgadas del primer alambre a 30 cm. de altura. De este modo, no obstaculizan ninguna de las labores de cultivo, y se consigue mantenerlas siempre fijas; cuestión de interés ampliamente demostrado, en el riego localizado de cultivos permanentes. Cada planta cuenta con dos emisores del tipo autocompensante con un caudal nominal de 2 Lts/hora a una presión de trabajo de 1 Atm. Con esta disposición se consigue una uniformidad de riego ideal.

El agua, procede de un sondeo existente en la finca y puede calificarse como de buena calidad tras los pertinentes análisis realizados. Una vez bombeada a la superficie, es almacenada en una pequeña balsa reguladora, desde donde se impulsa, nuevamente a través del cabezal de la instalación. Dicho cabezal dispone de filtros de arenas con lavado automático, filtro de mayas, inyección de fertilizantes y los correspondientes contadores de agua y soluciones nutritivas. Todo es controlado por un ordenador de riego que ejecuta los planes programados de forma automática. El suelo sobre el que se asienta el viñedo es característico de la llanura manchega: textura franco-arenosa, poco profundo (35 cm.) calizo, pedregoso, bastante permeable. pH. 8.2, pobre en materia orgánica y con contenidos bajos en fósforo asimilable y medios en potasio. La capacidad de retención de agua útil se cifra en 9,1% del peso del suelo seco, con una permeabilidad de 12,7 mm. por hora.

## —MÉTODO

Los criterios de riego se establecieron para el conjunto de la parcela independientemente de las diferentes variedades y podas. Esto nos va a permitir estudiar los efectos en cada caso. Al existir diferentes ciclos, se tomó como referencia el más largo, que corresponde a la variedad airen que presenta ligeras diferencias con las variedades macabeo, cabernet sauvignon y garnacha, resultando, en principio, la variedad cencibel la más perjudicada.

Variedad	Fecha de brotación	Fecha de semi-envero	Fecha de vendimia
airen	27 de marzo	14 de agosto	20 septiem.
macabeo	25 de marzo	07 de agosto	13 septiem.
cencibel	21 de marzo	25 de julio	22 agosto
garnacha	27 de marzo	31 de julio	18 septiem.
cabernet sauvignon	27 de marzo	05 de agosto	12 septiem.

Tabla 2. Fechas de estadios fenológicos.

Conviene, antes de exponer los criterios de riego, mostrar dos premisas fundamentales:

**A.-** Los sistemas de conducción empleados, así como las cargas reflejadas en el cuadro nº 1, en las condiciones edafoclimatológicas en que se desarrolla el ensayo, sólo son viables agrónomicamente con riego de apoyo.

**B.-** La cantidad de agua aplicada, dentro de un modelo de distribución, será factor determinante de la mejor o peor adaptación de cada carga ensayada puesto que un mayor número de yemas supondrá mayores necesidades globales.

Por estos motivos se decide, en esta primera fase, aplicar un riego uniforme con el fin de tener base experimental sobre la que plantear nuevos ajustes.

Próximo a la parcela se dispone de una estación meteorológica donde se registran distintos parámetros climáticos entre los que cabe destacar la evaporación registrada mediante tanque evaporimétrico de tipo A cuyos datos aparecen reflejados en la tabla nº 3, distribuidos por decenas durante el período vegetativo del viñedo para mejor aproximación.

El problema radica en correlacionar estas medidas de evaporación en la superficie de una lámina de agua, con las necesidades del viñedo en cada uno de los estadios fenológicos mediante coeficientes adecuados, con el objetivo de conseguir resultados satisfactorios tanto en producción como en calidad enológica de dicha producción.

El método empleado ha sido el de hacer aportaciones estimativas de agua, tomando como referencia las lecturas del tanque y la observación en todo momento de la vegetación, buscando un comportamiento adecuado en base a la experiencia que se tiene de viñedos ideales en esta y en otras zonas. La alta frecuencia de riegos asegura la mínima pérdida de agua por percolación que es controlada mediante el estudio del estado de humedad en profundidad. Es de destacar que, en este sentido, son favorables las especiales características del subsuelo de roca caliza, impermeable en algunas zonas a pesar de las costosísimas labores de preparación a las que fue sometido el terreno. En estas zonas, un exceso de aportaciones determina el crecimiento de bulbo húmedo hacia el centro de la calle al no poder hacerlo en profundidad.

Para el planteamiento de los planes de riego, los criterios empleados han sido los siguientes:

**1º.-** Los estudios climáticos de los últimos 50 años establecen la fecha probable de las últimas heladas de primavera en el 2-5 de mayo. Por ello, aún cuando en este caso las fechas de brotación fueron muy anteriores, este momento marca el inicio del riego.

**2º.-** Cada semana se comprueba el crecimiento y desarrollo de las plantas para determinar la adecuación de las dosis utilizadas. Estas son crecientes en función de las lecturas de evaporación registradas.

**3º.-** El crecimiento de los niveles de riego es sostenido en el momento de floración-cujado con el fin de evitar que un exceso de humedad se traduzca en exagerado vigor y pudiera producir corrimientos en las variedades sensibles.

**4º.-** Durante el período de máximas necesidades (15 de julio - 10 de agosto) se establecen niveles de riego que permitan el mantenimiento de los vértices vegetativos de los pámpanos evitándose asimismo un decaimiento excesivo de la vegetación incluso en las horas más calurosas del día. Evidentemente se impide así la aparición de defoliaciones.

**5º.-** A partir de la aparición del envero (modelo fenológico airen) se presta especial cuidado en disminuir al máximo las aportaciones hídricas con el fin de favorecer la maduración. Consideramos que para un adecuado desarrollo es necesario el mantenimiento de los ápices vegetativos sin que haya crecimiento, pero es necesario evitar su muerte y la aparición de defoliaciones.

**RESULTADOS**

Comentaremos en primer lugar los datos climatológicos registrados a lo largo del año 1995 y que aparecen en la tabla n° 3.

PERIODOS	T m. máx.	T m. mín.	t m m	Ep. mm.	ETO mm.	Lluvia mm.
Enero	11,7	0,95	6,3	3,9	27,23	13,9
Febrero	14,9	2,2	8,3	42	29,4	12,8
Marzo	18,2	2,6	10,2	140,9	98,63	5
Abril	21,5	4,4	4,4	18,6	127,12	4,6
mayo-1	27,8	11,2	19,5	75,2	52,64	6,5
mayo-2	25	11	17,9	73,6	51,52	3,2
mayo-3	28,1	11,2	19,1	10,9	71,33	0
junio-1	28,3	12,6	20,4	8,7	56,49	3,8
junio-2	29,6	16	22,8	84,9	59,43	10,5
junio-3	33,5	19	22,9	67,7	47,39	18,3
julio-1	29,8	16,6	23,2	90,7	63,49	0
julio-2	35,6	18,5	27	10,6	72,52	0
julio-3	38	19,2	28,6	133	93,1	0
agosto-1	33,5	18,3	25,9	99,9	69,93	0
agosto-2	34,9	18,8	26,8	80,5	56,35	3,1
agosto-3	31,4	15,1	23,2	61,7	43,19	10,9
septiem.-1	27,1	16,1	21,6	54,7	38,29	9,5
septiem.-2	23,2	11,7	17,4	48,4	33,88	5,2
septiem.-3	24,2	8,5	16,4	41,5	29,05	0
octubre-1	26,8	12,4	19,6	51,6	36,12	0
octubre-2	22,9	8,3	15,5	38,6	27,02	0,7
octubre-3	23,1	8,6	15,8	66,8	46,76	7,7
Noviembre	16,8	7	13,5	51,9	36,33	38,2
Diciembre	12,3	5	8,6	23,5	16,45	80
<b>TOTALES</b>				<b>1833,8</b>	<b>1283,86</b>	<b>224,9</b>

Tabla 3 Registro de datos climatológicos. Año 1995

En la primera columna se registran las temperaturas medias de máximas e igualmente a continuación las medias de mínimas y medias de medias. Los máximos alcanzados a partir de la segunda decena de julio determinarán parada vegetativas lógicamente pero también el bloqueo de la acumulación de materias colorantes (Champagnol F,1984) en las variedades tintas. La evaporación alcanza los niveles máximos y por lo tanto también la ETO calculada a partir del dato anterior en función de los coeficientes del tanque evaporitimétrico. Dicho coeficiente se establece en 0,7 en función de los criterios FAO para la misma situación.

La evaporación total resulta de 1833,8 mm. que se corresponde con una ETO anual de 1283,66 que pone de manifiesto la áridas condiciones en que se desarrolla el ensayo, especialmente durante este año.

Resulta obvio que no se han considerado las aportaciones debidas a las lluvias a lo largo del ciclo vegetativo. A esto nos referíamos al principio al relatar las excepcionales condiciones del año 1995. Si observamos la columna de precipitaciones, veremos la escasa importancia de las mismas aun estando acumuladas por períodos de 10 días. La mayor cantidad registrada corresponde a la tercera decena de junio con 18,3 mm. que se recogieron en cuatro jornadas diferentes y alternas. La humedad apenas llegó a unos centímetros de profundidad quedando fuera del alcance de las raíces de las plantas como se comprobó concienzudamente. Era incluso espectacular, tras las lluvias que se producían al amanecer ver la neblina de vapor ascendente con los primeros calores del día.

En la tabla número 4 aparecen las cantidades de agua aportadas en cada período según los criterios expuestos, reiterando una vez más la constante observación de la vegetación y las observaciones del estado de humedad a diferentes profundidades.

La relación entre las cantidades útiles aportadas y la ETO calculada en función de las lecturas de la cubeta nos permite obtener coeficientes de cultivo una vez considerada la eficacia del sistema de riego empleado. Dichos coeficientes estarán estrechamente relacionados con el desarrollo fenológico del viñedo. Pero no olvidemos que, en el caso que nos ocupa, serán adecuados exclusivamente para variedades de maduración tardía tipo airen.

Por último, será necesario redondearlos para hacerlos operativos en la práctica corriente de campo.

PERIODO	ETO	Fonología	AGUA	AGUA	AGUA	Kc	Kc
Decenas	mm.	estadios	Lts/cepa	mm.	UTIL mm.		corregida
mayo-1	52,64	G	40	6,8	6,12	0,116	0,1 -
mayo-2	51,52	H	60	10,2	9,18	0,177	0,2 +
mayo-3	71,33	H-1	80	13,6	12,24	0,171	0,2 +
jun-1	56,49	I	85	14,45	13,01	0,230	0,2 -
jun-2	59,43	I	95	16,15	14,54	0,244	0,25 +
jun-3	47,39	J	85	14,45	13,01	0,274	0,3 +
jul-1	63,49	guisante	120	20,4	18,36	0,289	0,3 +
jul-2	72,52	-	160	27,2	24,48	0,337	0,35 +
jul-3	93,1	5,57*	250	42,5	38,25	0,410	0,4 -
agos-1	69,93	7,24*	177	30,09	27,08	0,387	0,4 +
agos-2	56,35	8,12*	127	21,59	19,43	0,344	0,35 +
agos-3	43,19	8,67*	85	14,15	12,73	0,294	0,3 +
sept-1	38,29	10,11*	40	6,8	6,12	0,159	0,15 -
sept-2	33,88	10,88*	40	6,8	6,12	0,180	0,15 -
sept-3	29,05	11,21*	40	6,8	6,12	0,210	0,2 -
octu-1	36,12	12,21*	34,2	5,81	5,22	0,145	0,15 +
octu-2	27,02	S.	24,2	4,11	3,70	0,136	0,15 +
octu-3	46,76	S.M.	0	0	0	-	-
<b>TOTALES</b>	<b>948,7</b>		<b>1542,4</b>	<b>261,91</b>	<b>235,72</b>		

Tabla 4.- Determinación de los coeficientes de cultivo Kc

Resulta oportuno analizar ahora los resultados obtenidos en la cosecha de cada una de las variedades y tratamientos.

Las medias resultantes de los controles individuales en cada cepa quedan reflejados en la siguiente tabla n° 5

PODA >> VARIEDAD V	A	B	C	D	E
airen	9,92	13,25	13,22	11,77	13
macabeo	11,33	11,7	11,2	9,98	10,33
cencibel	10,04	11,06	11,16	10,68	8,81
cabernet	7,31	8,44	7,49	7,62	6,73
garnacha	10,11	11,5	12,56	11,5	10,62

Tabla 5.- Rendimientos medios en Kgr. por cepa.

El cuadro anterior nos muestra que, en la variedad airen, no hay diferencias significativas entre los tratamientos B, C y E, lo que demuestra que los niveles de riego son adecuados para la carga más baja, esto es tratamiento E limitando los rendimientos aun en el caso de disponer la planta de más yemas. Los tratamientos A y D resultan abusivos para el potencial disponible resultando incluso menos productivos.

En el caso del varietal macabeo las podas A, B y C tienen parecidos comportamientos observándose menor producción en el caso D con 24 yemas que resultan excesivas. La mínima diferencia existente entre los primeros tratamientos y el E (cordón Royat con seis pulgares de dos yemas) avalan su idonei-

dad en estas circunstancias, por su menor complejidad en este caso y en el anterior.

Las variedades cencibel y cabernet sauvignon ofrecen los mejores resultados con podas B, C y D demostrando las dos la necesidad de podas largas por la menor fertilidad en las yemas basales. Los rendimientos inferiores corresponden efectivamente al tratamiento E con poda más corta y menor número de yemas.

Extraño resulta el comportamiento de la garnacha que sobresale en el tratamiento C, aunque deja entrever la no necesidad de elevadas cargas por el alto rendimiento registrado en el caso E y la equiparación de los rendimientos del B (20 yemas con varas) y de D (24 yemas con poda corta).

Otro resultado interesante es la menor producción de los tratamientos A en todas las variedades con respecto a los B, consecuencia lógica de la mayor necesidad de formación de madera en los brazos y por lo tanto la mayor exigencia de recursos hídricos.

PODA	AIREN	MACABEO	CENCIBEL	CABERNET	GARNACHA
A	0,437	0,431	0,781	0,809	0,506
B	0,546	0,550	1,262	0,987	0,793
C	0,646	0,440	0,934	0,725	0,609
D	0,253	0,350	0,887	0,669	0,503
E	0,656	0,515	0,931	1,137	0,530
medias	<b>0,507</b>	<b>0,457</b>	<b>0,959</b>	<b>0,865</b>	<b>0,558</b>

Tabla 6.- Índice de vigor. Peso de la madera de poda en Kgr.

En la tabla nº 6 aparecen los pesos de la madera de poda de los diferentes tratamientos y variedades. Los datos de la variedad airen confirman la poda E como más adecuada, uniéndolo a su alto rendimiento el mayor índice de vigor mientras que una carga doble, Tratamiento D da como resultado debilidad y menor cosecha, algo similar ocurre en el caso del macabeo.

En la variedad cencibel, el tratamiento B permite obtener el más alto peso de madera mientras que en el cabernet sauvignon la poda E da el mejor resultado, ligeramente superior al tratamiento B.

La garnacha presenta el índice más alto en los tratamientos B y C siendo este último también el más productivo.

No obstante estos comentarios meramente productivos no deben contemplarse aislados de las características analógicas correspondientes que podemos ver en las tablas siguientes:

VARIETADES	PODAS	CENCIBEL					CABERNET SAUV.					GARNACHA				
		A	B	C	D	E	A	B	C	D	E	A	B	C	D	E
Alcohol	% vol.	12,8	12	12,5	11,6	13,2	12,2	12	12,3	11	12,3	13,6	13,6	13,6	13,2	13,5
Acidez total	gr/l	3,78	3,72	4,01	3,85	3,68	5,77	5,44	5,59	5,46	5,82	3,42	3,04	3,63	3,54	4,54
Acido Tartárico	"	4,7	4,3	4,5	4,5	4,2	5,6	5,4	5,4	5,6	5,5	4,4	4,3	4,2	4,4	4,8
Acido Malico	"	2,4	1,9	2	2	1,8	1,2	1,5	1,3	1,4	1,7	0,6	0,8	0,8	0,8	0,8
Int. colorante		3,28	2,18	2,82	1,44	3,27	4,78	3,55	5,71	3,80	5,47	1,05	1,33	0,97	0,58	1,35
Polifenoles	gr/l	0,84	0,74	0,86	0,53	0,98	1,03	1,07	1,12	1,11	1,12	644	810	692	644	760

Tabla 7.- Parámetros cronológicos de las variedades tintas.

Si, desde el punto de vista productivo, sobresalían los tratamientos B, C y D en la variedad cencibel, la baja intensidad colorante es causa suficiente para considerarlos inadecuados siendo el tratamiento A el que mejor equilibra los resultados de producción, alcohol, acidez y color.

En lo que respecta al cabernet sauvignon, ocurre algo similar al caso anterior con la salvedad de las características enológicas del tratamiento E, debiéndose valorar si merece la pena la mínima diferencia productiva del tratamiento A en favor de más color y mayor cantidad de sustancias polifenólicas.

Especial atención debe darse a la variedad garnacha, puesto que es la que más acusa la falta de color en sus vinos. Esta claro que debiera haber sido tratada de modo distinto a partir del envero reduciendo de modo más drástico las aportaciones de agua, pero observándola en el campo, no era extraño que aparecieran estos problemas puesto que el cuajado de los racimos fue tan perfecto que los granos de uva apenas tenían sitio para engrosar apiñándose unos contra otros.

En primer lugar podemos ya afirmar la no conveniencia de los tratamientos A, B, C y D por su baja acidez total y especialmente este último por la falta de materia colorante resultando más equilibrado el tratamiento E.

VARIETADES	Tratamientos	AIREN					MACABEO				
		A	B	C	D	E	A	B	C	D	E
Alcohol	% vol.	9,6	10,1	10,3	10	10,1	10,3	11,4	10,6	10,5	11,1
Acidez Total	gr/l	3,08	3,37	3,49	3,44	3,69	4,81	4,53	4,73	4,13	4,48
Acido Tartárico	"	1,7	1,7	1,7	1,8	1,7	3	2,5	2,9	2,5	2,7
Acido Malico	"	1,0	1,1	1,1	1,3	1,1	0,5	0,6	0,5	0,5	0,5
pH		3,73	3,54	3,51	3,40	3,43	2,99	3,19	3,09	3,05	3,00
Polifenoles	mgr/l	170	177	173	142	138	124	176	176	170	193

Tabla 8.- Parámetros enológicos en variedades blancas.

En el caso de las variedades blancas, encontramos tenores de alcohol y de acidez normales en la zona para las fechas de vendimia elegidas. Sin ser en el caso de la variedad airén las diferencias, muy grandes el elevado pH del tratamiento A junto la menor riqueza alcohólica y de acidez que el resto permiten afirmar que es inadecuado confirmándose lo expresado al hablar de los rendimientos.

La variedad macabeo se comporta de forma similar a la anterior presentando buenas características los vinos que provienen de los tratamientos B y E mejorados en este último con una mayor acidez, mejor pH y mejor estructura. La diferencia de cosecha no justifica la ejecución de otro tipo de poda en esta situación. La respuesta a los niveles de riego estudiados puede considerarse satisfactorias en el tratamiento E.

## — FERTIRRIGACIÓN

Ya hemos comentado anteriormente la incorporación de estiércol, localizado en el centro de calles alternas cada tres años. Las cantidades utilizadas son de 10 toneladas por hectárea.

Como complemento de esta fertilización básica y particularmente efectiva en el viñedo se aporta fertilización mineral N-P-K en el agua de riego dosificando micronutrientes caso de ser necesario si son apreciados estados carenciales. Los niveles utilizados se establecieron a priori considerando las nece-

sidades de la vid y los análisis del suelo en 30 Kgr. de nitrógeno, 40 Kgr. de fósforo y 90 Kgr. de potasio. La aplicación se realizó en el agua de riego con solución nutritiva preparada en la propia finca en base a la utilización de nitrato potásico y ácido fosfórico. Dicha solución tiene marcado carácter ácido con lo que contribuye de modo efectivo a evitar las incrustaciones de cal en los emisores.

El plan de abonado se inicia con el riego en base 0,3 - 0,4 - 0,9 unidades N-P-K respectivamente por día hasta el enero donde es suprimido todo el abonado.

Es importante no sobrepasar concentraciones al dos por mil en el agua de riego para evitar efectos salinizantes.

— PLAN DE RIEGO

El siguiente cuadro contiene la información de los volúmenes de agua que se hubieran aplicado durante el año 1995 usando los coeficientes de cultivo propuestos. También se establecen los riegos necesarios por períodos, la duración de los mismos y los turnos.

Mes	ETO	Kc	AGUA	RIEGO	Lts	HORAS	TURNO		RIEGOS	
	mm.	corregid	mm.	Lts/cep	DIA	2x2Lts	5 DIAS	2 DIAS	n°	horas
mayo-1	52,64	0,1	5,84	34,35	3,4	0,85	4,25	—	2	4,5
mayo-2	51,52	0,2	11,44	67,29	6,7	1,67	8,35	—	2	8,5
mayo-3	71,33	0,2	15,85	93,23	9,3	2,32	11,6	—	2	11,5
jun-1	56,49	0,2	12,55	73,82	7,3	1,82	—	3,64	5	3,5
jun-2	59,43	0,25	16,50	97,05	9,7	2,42	—	4,84	5	5
jun-3	47,39	0,3	15,79	92,88	9,3	2,32	—	4,64	5	4,5
jul-1	63,49	0,3	21,16	124,47	12,4	3,10	—	6,20	5	6,5
jul-2	72,52	0,35	28,20	165,88	16,6	4,15	—	8,30	5	8,5
jul-3	93,1	0,4	41,37	243,35	24,3	6,08	—	12,16	5	12
agos-1	69,93	0,4	31,08	182,82	18,2	4,55	—	9,10	5	9
agos-2	56,35	0,35	21,91	128,88	12,8	3,20	—	6,40	5	6,5
agos-3	43,19	0,3	14,39	84,64	8,5	2,12	—	4,24	5	4
sept-1	38,29	0,15	6,38	37,52	3,7	0,92	4,60	—	2	4,5
sept-2	33,88	0,15	5,64	33,17	3,3	0,82	4,10	—	2	4
sept-3	29,05	0,2	6,45	37,94	3,8	0,95	4,75	—	2	5
octu-1	36,12	0,15	6,02	35,41	3,5	0,87	4,35	—	2	4,5
octu-2	27,02	0,15	4,50	26,47	2,6	0,65	3,25	—	2	3,5
octu-3	46,76	—	—	—	—	—	—	—	—	—
TOTAL	948,7		265,07	1559,17					61	

Tabla 9.- Aplicación de los Kc al establecimiento de un plan de riego.

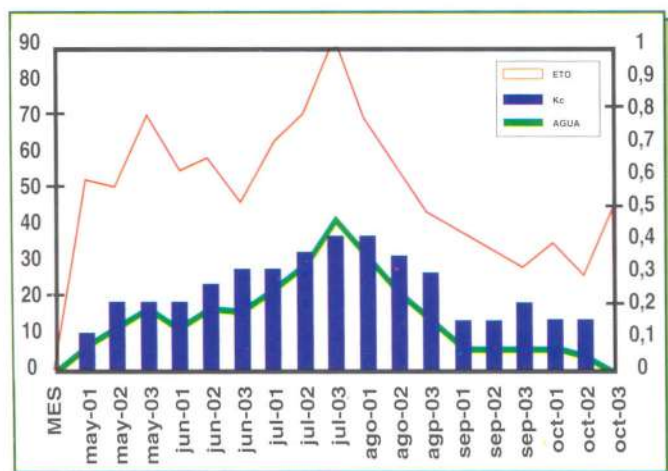


Gráfico 1.- Curvas de evaporación, aportaciones de agua y coeficientes de cultivo.

— CONCLUSIONES

PERIODO decenas	Kc corregid
mayo 1	0,10
mayo 2	0,20
mayo 3	0,20
jun 1	0,20
jun 2	0,25
jun 3	0,30
jul 1	0,30
jul 2	0,35
jul 3	0,40
agos 1	0,40
agos 2	0,35
agos 3	0,30
sept 1	0,15
sept 2	0,15
sept 3	0,20
octu 1	0,15
octu 2	0,15
octu 3	—
TOTALES	—

Podemos concluir afirmando que los coeficientes de cultivo obtenidos han tenido buen comportamiento sobre las cargas más bajas, tratamientos E, en variedades fértiles como airen, macabeo y garnacha causando falta de vigor las elevadas cargas de las podas A y D.

También ha habido respuesta adecuada al tratamiento A, en la variedad cencibel que en el cabernet sauvignon enológico destaca el tratamiento E ligeramente menos productivo que el resto.

En un año normalmente lluvioso, las reservas del suelo en primavera permitirían evitar las aportaciones efectuadas hasta la primera decena de junio lo que minoraría el gasto

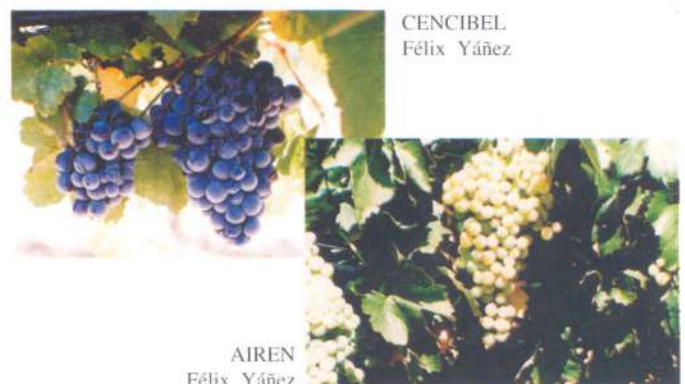
de agua en 45 mm., o lo que es equivalente 265 litros por cepa y año.

La oportuna normalidad de las lluvias otoñales eliminarían las aportaciones tras la vendimia que significaría un ahorro añadido de otros 20 mm. equivalentes a 117 lts. por pie de viña quedando el volumen de riego necesario reducido a 2000 m<sup>3</sup> por Ha. o lo que es lo mismo 1.177 lts. por cepa.

Es importante la reducción de los volúmenes de riego a mínimos que permitan el mantenimiento de la vegetación entre el enero y la vendimia para mantener la calidad enológica de la producción.

Efectuada la recolección, hay que mantener la humedad mínima necesaria para favorecer la acumulación de reservas si la climatología permite la presencia de hojas y si no se producen lluvias otoñales.

Las medias pluviométricas de los meses de mayo y junio durante el período 1984-1993 registradas en la localización del ensayo son de 42,35 y 30,07 mm. importantes cantidades a descontar caso de producirse, porque evidentemente, serían lluvias efectivas. De aquí que, en años normales, volúmenes de riego de 1.500 m<sup>3</sup>/Ha. resulten igualmente eficaces que los 2.650 manejados en este año 1995. ■



# EL VINO DE LA MANCHA Y LA CULTURA

**E**L Consejo Regulador de la Denominación de Origen "La Mancha" tiene, entre sus objetivos, una clara y rotunda vocación cultural que va más allá de las tareas habituales que sus funciones determinan.

La realización de cursos de diversa índole, la

continuidad de sus ciclos de conferencias y la abundancia de convocatorias para otorgar premios y galardones que impulsen la vitalidad del sector, deciden a CONSEJO ABIERTO a entrevistar a su presidente D. NICOLAS LOPEZ TREVIÑO, para que nos hable del tema.

**CONSEJO ABIERTO:** Nicolás, esta entrevista quiere centrarse fundamentalmente en los temas culturales que planifica y ejecuta el Consejo habitualmente. Hablar de cursos de cata, de perfeccionamiento, de comercio...

Conocer a fondo los planes del Consejo en cuanto a concursos y promociones es lo que nos ha llevado a venir a robarte un poco de tiempo. ¿Qué nos quieres contar sobre todo esto?

**NICOLAS LOPEZ TREVIÑO:** Tu pregunta puede dividirse en dos cuestiones. Primero vamos a tocar el tema de las catas. Nos estamos viendo no sólo sorprendidos por el resultado de los Cursos de Cata que impartimos, sino que estamos desbordados por ellos.

Comenzamos tímidamente, pensando que este tema no iba a tener el eco que ha tenido y nos encontramos de golpe con que, actualmente, nos faltan fechas para cumplir con todos los pedidos de cursos que nos llegan.

Los estamentos que se acercan a nosotros para aprender a conocer y catar los vinos de nuestra Denominación de Origen son varios y distintos: hostelería, restauración, médicos, estudiantes, asociaciones de consumidores y profesionales del sector que vienen del extranjero, etc...

Hay multitud de sectores que ya han efectuado la **primera fase del curso** y están esperando turno para realizar la **segunda fase** y el **último curso de perfeccionamiento**.

**C.A.:** ¿Qué es lo que despierta el interés en las catas de vino y en sus cursos, entre sectores tan dispares?

**N.L.T.:** Yo creo que hay una cierta mentalización hacia el consumo del vino de calidad, afortunadamente para el sector, totalmente distinta de la que había hace algunos años en los cuales, debido a la mala información proveniente de una

PREMIADOS EN LOS CONCURSOS 1996



campaña exacerbada contra el alcoholismo, realizada por el Ministerio de Sanidad que no supo, o no quiso, diferenciar el alcoholismo del consumo moderado y culto del vino.

Hoy en día ya hay más cantidad de médicos que apuestan por las bondades del vino. Leer la sección **Consejo Médico** de los números anteriores de esta misma revista, alcanzaría para explicar más extensamente lo que digo.

Otro tema importante, relacionado con el vino y la salud, es el que estamos tratando ahora en relación a la sustancia *resveratrol* (que contienen los hollejos de las uvas) y sus propiedades anticancerígenas. Al respecto hemos firmado un convenio entre el Departamento de Farmacología de la Facultad de Farmacia de la Universidad Complutense de Madrid y un equipo de investigadores de la Universidad de Illinois (Chicago-USA), tema del que damos debida cuenta en este mismo número, lo que unido a otros estudios con respecto al consumo de vino, hace que la gente se vaya dando cuenta que *el vino es salud y que el alcoholismo es una enfermedad que se produce por otras causas*. Quiero decir que es lo mismo que decir que las aspirinas no curan ciertas cosas porque su consumo excesivo puede producir algunos tipos de úlceras...

**C.A.:** Por eso que has respondido, es por lo que hemos querido incluir los cursos de cata en el paquete cultural que estamos tratando.

**N.L.T.:** Claro, y eso es lo que está despertando interés, afortunadamente para el sector. La juventud también se está volcando poco a poco y cada día aumenta entre ella el consumo culto del vino, sobre todo de los vinos jóvenes y de media o baja graduación alcohólica. Al respecto quiero agregar que el sector elaborador se está también mentalizando de ello y adelanta la vendimia, elabora vinos de baja graduación, suaves y aromáticos, que son los que esa juventud viene demandando.

**C.A.:** ¿Cómo ha sido el resultado de esos cursos de cata? Quiero decir si se ha efectuado algún seguimiento sobre ellos...

**N.L.T.:** Sí, se ha efectuado un seguimiento. Vamos viendo que los periodistas no especializados escriben más sobre el vino, que los médicos apoyan más su consumo moderado; que los jóvenes lo consumen con más asiduidad. Puedo decir que los resultados están siendo altamente positivos. Pero creemos que la tarea ha sido y es doblemente grata, dado que trabajando con la juventud y haciendo que ésta conozca la cultura del vino, estamos librando la verdadera batalla contra el alcoholismo. Ultimamente, también hemos recibido la visita de un grupo perteneciente a la Escuela Superior de Hostelería de Gotemburgo (Suecia), a quienes también se les dio un curso superior de cata. Realmente quedaron asombrados por la calidad de nuestros vinos y por la alta tecnología para su elaboración que tienen las bodegas de nuestra Denominación.

**C.A.:** En cuanto a cultura, debemos hablar también de los seminarios que se están dando sobre marketing, comercia-

lización, viticultura, y otros... Sobre todo este tan importante que comenzó hace un par de meses y que tiene una duración de un año ¿Podemos hablar un poco de ellos?

**N.L.T.:** El Máster a que te refieres, es el "MASTER DE VITICULTURA, ENOLOGIA y MARKETING DEL VINO"... Aquí tengo también que decir que el tema nos desbordó. Al principio, todos pensamos que nos sería difícil cubrir las 35 plazas que debíamos tener para que la realización del Máster fuese viable. En forma casi inmediata a su convocatoria, tuvimos más del doble de solicitudes para asistir al mismo. Ello nos obligó a hacer una selección muy complicada para esta primera etapa. En estos momentos estamos haciendo las gestiones necesarias para poder organizar otro, en lo posible paralelo a éste, que nos permita atender todas las peticiones que tenemos. También hemos tenido un Seminario de Comercio Exterior, en colaboración con el ICEX, para el cual contamos con la presencia de representantes del Reino Unido y ahora, el día 15 de Julio, en colaboración con VINADAPT, se impartirán otros cursos, éstos relacionados con la CALIDAD de los productos.

No te digo que todos los días pero, casi todos los días, tenemos alguna cosa. Nuestro Consejo está vivo y todo el sector lo está en nuestra región. Es por ello que a veces no damos abasto para atender a todas las peticiones que tenemos.

**C.A.:** ¿Y en el aspecto puramente cultural?

**N.L.T.:** El Consejo sigue convocando los distintos Certámenes, como viene haciendo anualmente: los de Pintura, Fotografía, Literatura, de Prensa y el de Hostelería. Este año, en cuanto a los Concursos de Pintura y de Fotografía habrá una modificación. En los mismos ya no habrá un Jurado que otorgue los premios. Este año el Consejo, asesorado por un grupo de expertos, adquirirá las obras que los mismos le aconsejen, para su colección. Al mismo tiempo, se les dará la oportunidad a los artistas participantes, para que puedan vender sus obras expuestas al público en general. El Consejo quiere crear de esta forma y para este evento, como una sala de exposiciones, como una "lonja" en la cual nosotros tenemos el primer derecho a compra, pero en la que también pueden comprar obras de arte, todos aquellos que lo deseen, al precio que los expositores hayan marcado. Quiero al respecto, dejar expresa constancia que el Consejo no intervendrá en esas posibles transacciones comerciales de los artistas y que ello será

un servicio gratuito que les dará, con el objeto de darles así, una oportunidad más en su trabajo y un aliciente mayor para que participen. Como ves, el Consejo no hace más que pensar en la promoción de la cultura del vino. Creemos que esa es la base principal que tiene que desarrollar, tanto a nivel nacional como internacional. El próximo día 23 también vamos a proceder a la entrega de Premios a la Calidad de nuestros vinos, como así también a la empresa más comercializadora y exportadora. También estamos haciendo gestiones para editar, en forma de libro, los premios literarios otorgados hasta ahora. Esperamos que, si estas gestiones llegan a buen fin, antes del final de este año presentemos esta nueva publicación.

**C.A.:** Los concursos a los que nos referimos son siempre claros y transparentes. Pero a mí, que los conozco desde sus inicios, me preocupa un tanto el premio que se otorga a la restauración por sus cartas de vinos. Siempre he tenido la duda sobre la posibilidad de que algún participante elabore una "carta de vinos muy manchega" sólo para participar en este concurso y que la misma, luego no tenga nada que ver con la utilizada a diario en su establecimiento. ¿Tenéis pensado hacer algo al respecto?

**N.L.T.:** Para el concurso de este año tenemos previsto hacer, entre los ganadores de las Cartas de Vinos, un seguimiento exhaustivo, para comprobar que dichas Cartas son de uso diario en sus establecimientos. Todo el mundo tendrá la seguridad de que la adjudicación de premios ha sido justa y merecida. Dicho concurso también se ampliará este año a las **tiendas especializadas**.

**C.A.:** ¿Cuáles serán entonces los títulos definitivos de los concursos para este año 1997?

**N.L.T.:** Estos serán los siguientes:

— 3ª Convocatoria Exposición Nacional de Pintura Vinos de La Mancha y de Fotografía Viña y Vinos de La Mancha (con las modificaciones que ya expresamos).

— 3º Certamen Literario Vinos de La Mancha.

— 4º Concurso Vinos de La Mancha para Hostelería, Restauración, Tiendas Especializadas y Alimentación.

— 5º Concurso Nacional de Periodismo Vinos de La Mancha.

**C.A.:** Creo que, en lo referente a Vino y Cultura, debíamos dar por terminada la entrevista. Quisiera, para terminar y si tienes tiempo para ello, hablar un poco del campo, de cómo está el viñedo...

**N.L.T.:** El viñedo ha tenido una reacción que fue realmente inesperada para la mayoría de los viticultores. La recuperación del viñedo ha sido extraordinaria, sobre todo en los de secano, dado que los de regadío no habían perdido productividad. Pero hay que pensar que éstos representan aproximadamente un 10% del total del viñedo y el que realmente pesa en la economía de la región es el de secano. Todos teníamos parcelas con el arranque autorizado y a la vista de cómo se presentaba el panorama, yo mismo estuve a punto de arrancar y no sabes cuánto me alegro de no haberlo hecho.

Esta cosecha va a ser buena en cuanto a cantidad y calidad, si hasta el tiempo que resta para la vendimia, no hay ningún tipo de enfermedades, o pedrisco. Aunque ya queda poco tiempo para que la cosa se desbarate. El aspecto que tiene en la actualidad el viñedo es estupendo. Yo diría que no se ve así desde el año 92 ó 93. Tuvimos, hace unos meses, un pequeño susto por la posibilidad de un brote de mildiú, pero gracias a Dios, ello quedó en nada. Se ha hecho un seguimiento profundo del tema y, como te digo, todo no pasó de un pequeño susto.

**C.A.:** ¿Cómo calculas el volumen de la vendimia para este año?

**N.L.T.:** Todavía es muy pronto y difícil adelantar porcentajes de esta vendimia en relación con las anteriores, a las que llamábamos normales. Este año los viñedos de secano tendrán, sin duda, altas producciones. En cambio, los de regadío, tendrán una merma en sus resultados. Ello no significa que se compense una cosa con otra, porque estamos hablando de extensiones que difieren mucho entre sí. Esta vendimia superará la del año pasado. Ahora bien. De ahí al "gran cosechón" de que se está hablando, hay mucho para dudar. Pero superar los 40 millones de hectolitros como se está diciendo por ahí, no me lo creo. Yo soy un poco escéptico al respecto y no creo que superemos los 36 ó 37 millones de hectolitros.

**C.A.:** Dejamos a D. Nicolás López Treviño, para que continúe con sus tareas en el Consejo. Como siempre, se nos hace corta la entrevista, dado que es un hombre de charla afable, amistosa y profunda. En el próximo número, si se deja, lo volveremos a entrevistar. ■

# LOS PLANES DE PENSIONES DE LAS CAJAS RURALES



**H**ACE no más de diez años que comenzó la carrera por un mercado financiero nuevo: el que tiene como objetivo el aseguramiento del futuro de las pensiones.

“La inseguridad ante el futuro de las pensiones públicas está estimulando el crecimiento de instrumentos de ahorro y previsión, entre los que presentan las mejores perspectivas los planes de pensiones”, afirma Mercedes Pérez, directora general adjunta de Seguros RGA y directora del Área Financiera y Pensiones.

## UN SERVICIO

Contemplando esta necesidad de los clientes de las Cajas Rurales, hace ya años que Seguros TGA se fijó como objetivo el ampliar su gama de servicios a las Cajas Rurales entrando en el mundo de la previsión social, constituyendo Rural Pensiones. “En solamente seis años Rural Pensiones se ha posicionado entre las primeras gestoras en volumen de patrimonio”, afirma Mercedes Pérez.

Las razones de esta progresión se centran en “la flexibilidad total de la gestión a la que añadimos una buena dosis de experiencia dentro del mundo del seguro y de la previsión”.

Estas opiniones se ven avaladas por los hechos. Los Planes de Pensiones individuales gestionados por Rural Pensiones, están posicionados por su rentabilidad entre los diez primeros planes”

A pesar del crecimiento experimentado por estos Planes de Pensiones, Mercedes Pérez, cree que el definitivo despegue de este producto se “puede producir con los cambios legales anunciados tendentes a mejorar, de forma manifiesta, su fiscalidad y sus problemas de liquidez”.

Actualmente, los partícipes se pueden deducir sus aportaciones con el límite de un millón o el 15% de sus rendimientos de trabajo, pero se espera que se incrementen ambos límites. La parte de prestaciones correspondiente a los rendimientos e intereses tributaría como incremento del patrimonio al máximo del 20%.

Al mismo tiempo se estudia dar liquidez a estos productos, sin penalización fiscal, en caso de paro de larga duración o enfermedad grave y con penalización fiscal a los quince años.

Con estas modificaciones normativas, hay que esperar que los Planes de Pensiones vuelvan a experimentar otro fuerte incremento en los próximos meses.

## TODOS TIPO DE PLANES

Mercedes Pérez explica que Rural Pensiones gestiona todo tipo de Planes, como de prestación definida, de aportación definida o mixtos. “RGA Fondo de Pensiones cuenta con más de 13.700 partícipes y con unos derechos consolidados superiores a 13.000 millones de pesetas”, dice la Directora General Adjunta de Seguros RGA.

A 31 de Diciembre de 1996, el crecimiento en volumen de los fondos de pensiones en España, en relación con la misma fecha de 1995, era

de 35,81%, mientras que RGA Fondo de Pensiones el volumen de activos se había incrementado en un 60,61%. Por el número de partícipes, en el mismo período de tiempo, la totalidad de los fondos de pensiones españoles habían aumentado en un 21,08% mientras que RGA Fondo de Pensiones lo ha hecho en un 58,46%.

La razón puede estar en el aumento de rentabilidad que ha tenido RGA Fondo de Pensiones. Mientras que la totalidad de los planes de pensiones individuales españoles la rentabilidad en los últimos tres años ha sido del 9,79%. RGA Fondo de Pensiones ha llegado a una rentabilidad del 13,73%. “Este éxito —afirma Mercedes Pérez— está basado en el aval que presta el respaldo de las Cajas Rurales, una política prudente de inversiones y la efectividad en la gestión de Rural Pensiones”.

## LA POLÍTICA DE INVERSIONES

Sobre la política de inversiones realizada por RGA Fondo de Pensiones, Mercedes Pérez subraya que ...“se mantiene en los criterios básicos de seguridad, diversificación y congruencia de plazos”. La mayor parte de esta inversión se materializa en activos del Tesoro y otros títulos de renta fija ...“buscando los mejores rendimientos con el menor riesgo”.

Todo ello ha hecho que la evolución del valor de las participaciones, haya evolucionado de forma sorprendente.

El valor de la participación de RGA Fondo de Pensiones cuando se constituyó en diciembre de 1988 era de 880 pesetas. El 31 de Diciembre de 1996, se ha revalorizado un 184,59% alcanzando las 2.506 pesetas, con una rentabilidad en los doce últimos meses del 24,92%. ■

# EL VINO DE LA MANCHA EN LA LITERATURA

*Resultaría fácil pensar solamente en el Quijote de La Mancha, para hablar de todas las menciones que la literatura universal hace de los vinos de nuestra región.*

Como introducción a esta pequeña serie de artículos sobre ese tema comenzaremos, sin olvidarnos del ingenioso Hidalgo, con algunas menciones que otros viajeros y escritores importantes hicieron sobre el mismo.

Charles Davillier, viajero francés, en su libro "Voyage en Espagne", publicado en Francia en 1962 y generosamente ilustrado por Gustavo Doré, quien lo acompañó en su viaje por nuestro país, habla del vino de La Mancha y de los manchegos, en una forma que voy a dejar sin comentarios para que ustedes mismo la interpreten.

Refiriéndose a un viejo refrán: "*De La Mancha el buen vino, pero el manchego ladino*" dice: "*Los manchegos, a pesar de los refranes que los muestra bajo un aspecto poco favorable, son generalmente trabajadores y sobrios*".

Lo de buenos trabajadores, lo vamos a sustentar nosotros también, aunque no podemos negar que los manchegos son buenos bebedores. No podía ser de otra manera estando, como estaban, acostumbrados a los mejores caldos desde antaño. Pedro Plasencia, acota sobre esto, que "a pesar de los miles de litros de vino que trasegaron los invitados en las bodas de Camacho, nos cuenta Cervantes, tan puntual en todo, que hubiera que lamentar ninguna pítima de consideración". (Debo advertir al lector de Consejo Abierto que "pítima" no quiere decir más que una simple borrachera).

Jean François Peyrón, fue otro viajero francés que nos visitó en el último cuarto del siglo XVIII. Extremadamente joven, pues todavía no había cumplido 25 años de edad, nos deja a su vez unas preciosas palabras para referirse a los manchegos: "La Mancha, dice, es el país más alegre de España. Los habitantes son amables, aman el baile y la música. Las mujeres son altas y esbeltas..." No vamos a poner en duda las palabras del joven Peyrón, pero sospechamos que sus referencias a la mujer manchega, aparte de ser una realidad, demuestran que eran provenientes de su típico espíritu francés y de su reconocida capacidad para trasegar los vinos exquisitos que supo encontrar en la región.

Innumerables son las menciones que hace Cervantes en su literatura, sobre los vinos de La Mancha. Gerald

Brenan Ford, hispanista británico al que situamos entre 1796 y 1858, escribió un "Manual para viajeros por España y lectores en casa", en el que hacía referencia al Quijote de La Mancha y en especial a lo que se narra en el Capítulo XIII de su Segunda Parte. El vino manchego era, según Ford, "la leche que tomó en su infancia Sancho Panza y que tan bien sabían catar aquellos dos excelentes mojonos que tuvo en su linaje por parte de padre". Transcribe a continuación el buen inglés, la aventura del rudo escudero con el Caballero del Bosque, cuando, portando este último fiambres y una buena bota de vino, invitó con ella a Sancho. Este, al catar el vino, no pudo menos que exclamar: "Oh! Hi de puta! Bellaco, y cómo eres de católico!".

— ¿Veis ahí, dijo el del Bosque en oyendo el "hi de puta" de Sancho, como habéis alabado este vino llamándolo así?

— Digo, respondió Sancho, que confieso que conozco que no es deshonra llamar hijo de puta a nadie, cuando cae debajo del entendimiento de alabarle. Pero, dígame, señor, por el siglo de lo que más quiere: ¿este vino es de Ciudad Real?

— ¡Bravo, mojón!, respondió el del Bosque. - En verdad que no es de otra parte, y que tiene algunos años de ancianidad".

Sancho no se sorprendió por el asombro del del Bosque y pasó a relatarle la historia de dos de sus antepasados que, cuando estaban catando un vino, uno le sintió gusto a metal y el otro a cordobán. Contó Sancho que entonces, para ver quién de ellos tenía razón, revisaron la cuba en la que estaba el vino y encontraron en su interior una llave que se había extraviado con su correspondiente cuerda...

Muchos otros viajeros, españoles y extranjeros han hablado, y hablan, de los vinos de nuestra región. Siglos y siglos han pasado desde que los mismos se vienen elaborando. Cómo podrían imaginar aquellos que cataban los vinos de entonces, la extraordinaria evolución que los mismos han sufrido en el curso de poco más de un cuarto de siglo. Cuando se creó este Consejo Regulador de la Denominación de Origen "La Mancha", todavía podían encontrarse en la región vinos que tal vez conservarían las mismas características que Sancho alababa. Hoy, no obstante, aquello tradicional de tinajas y pellejos, ha desaparecido para dar lugar a los modernos sistemas de elaboración. Los altos depósitos de acero inoxidable reflejan ahora el duro sol manchego. La calidad controlada de nuestros vinos, ha dado paso a una nueva generación del producto que, aún manteniendo el toque típico que alababan aquellos escritores prefirió optar por la innegable realidad, que hoy significan. ■

# EL CORCHO

**Consejo Abierto:** ¿De dónde se extrae el corcho?

**Dtor. Técnico:** El corcho se extrae del Alcornoque (*querqus suber*), árbol que tiene como característica negativa su lento crecimiento que hace que hasta, aproximadamente, 30 años no pueda realizarse la primera *saca*, separación de las planchas del árbol. Además, ni la primera *saca* (*bormizo*), ni la segunda, son utilizables para la fabricación de tapones y sólo sirven para leña u otras actividades industriales como la fabricación de decorativos, parquets, etc.

**C.A.:** Pero entonces, la productividad del alcornoque para la obtención de tapones es muy lenta.

**Dtor. Técnico:** Efectivamente. Puesto que si a lo que ya expresamos le sumamos que entre *saca* y *saca* han de transcurrir al menos 9 ó 10 años, nos encontramos que desde el momento de la plantación han de transcurrir 50 años hasta que el árbol está en condiciones de utilizarse para la fabricación de tapones.

**C.A.:** ¿La *saca* debe efectuarse por personal cualificado o puede hacerla cualquier jornalero eventual y sin experiencia?

**Dtor. Técnico:** La *saca*, que como ya hemos indicado se realiza cada 9 ó 10 años, se efectúa por verdaderos especialistas que, con un hacha, cortan la corteza del árbol ayudados por el astil de la misma (que termina en punta), para apalancarse un poco y extraer la plancha del árbol, que ha de ser lo más grande posible, siendo muy importante que no corten desde el suelo (han de dejar unos 30 ó 40 cms.), ya que esta parte, llamada *zapatos*, puede producir problemas posteriores, tales como el llamado "gusto a corcho".

**C.A.:** ¿La utilización de esa plancha de corcho es inmediata para la fabricación de tapones?

**Dtor. Técnico:** No. El proceso es mas largo. Tras la *saca* el corcho se tiene a la intemperie, para su secado, siendo recomendable un tiempo próximo al año y, excepcionalmente, de 2 ó 3 años, cuando se ha extraído corcho verde.

Luego, al corcho convenientemente seco, debe hacerse un primer hervido en agua limpia, a una temperatura aproximada de 100° C durante 20 minutos.

Posteriormente las planchas se recortan y enfardan, dado que después del hervido, las mismas adoptan una forma plana. El almacenamiento de los fardos se hace a cubierto y en un lugar aireado, pudiendo permanecer así bastante tiempo, hasta que llega el momento de trabajar ese corcho, momento en el cual hay que hervirlo otra vez y guardarlo en *bodega* (sitio cerrado, sin ventilación ni luz) durante 14 días, para darle la ductilidad necesaria para manipularlo.

**C.A.:** ¿Y esa manipulación en qué consiste?

**Dtor. Técnico:** Primero en el corte de las planchas, que se realiza en tiras del ancho que se quiera fabricar el tapón, dejándole un margen superior de 2 ó 3 mm., en medidas de 54, 49, 44 y 39 mm. y su posterior perforado con una gubia superior en 5 ó 7 décimas del diámetro deseado.

**C.A.:** Una vez obtenido el tapón ¿se somete a éste a otros procesos?

**Dtor. Técnico:** Sí. Lo primero que hacemos es controlar su humedad, que debe ser de entre un 5 y un 8%, realizando después el ajuste de medidas (longitud y diámetro) que se desea obtener defini-

**E**L tapón de corcho es, sin duda alguna, una de las partes más importantes en el embotellado de los vinos de calidad. La elección exacta del tapón de corcho que necesitamos para cada tipo de vino y botella; la capacidad que tengan nuestros embotelladores para definir su calidad y la seriedad de los proveedores que los abastezcan de tan importante artículo, han llevado a la Redacción de esta revista a entrevistarse con el equipo técnico de una de las empresas más importantes del sector corchero de España, para que nos hable del tema.

tivamente. Por ejemplo se ajusta a 44 x 24,2 mm. Posteriormente se pasa a realizar una clasificación electrónica donde se determinan las diferentes calidades en función de la porosidad que presentan dichos tapones, siendo las clases inferiores, las más porosas, sometidas a un proceso denominado *comatado* que permite cubrir esos poros.

Luego viene otro proceso de lavado, mediante la desodorización en frío con la eliminación selectiva de compuestos clorurados, tánicos y fenólicos. Hay métodos de lavado que pueden modificar el aspecto externo de los tapones, por decoloración de los mismos.

Como es lógico, en el proceso de lavado anteriormente descrito, los tapones han adquirido humedad y se hace necesario someterlos a otro proceso de secado que nos permita corregir esos índices y que ésta vuelva a los parámetros exigidos, que como ya hemos dicho deben estar entre un 5 y un 8%.



Terminado este proceso se realiza un escogido manual para detectar los defectos críticos que puedan presentar los tapones: bicho, verde, mancha amarilla, etc... De esta forma los tapones están listos para ser marcados, bien a tinta o a fuego, con la marca correspondiente, siendo posteriormente suavizados, con el objeto de facilitar el proceso de encoche y descorche. Por último, y previamente al envasado final, se despolvan para limpiarlos de cualquier partícula que hayan podido coger en este proceso y se envasan en bolsas de plástico a las que se les hace el vacío y se esterilizan para su mejor conservación.

**C.A.:** ¿Termina aquí el proceso?

**Dtor. Técnico:** No. Ahora es necesario comprobar que el resultado final es correcto, para lo que hay que realizar toda una serie de controles para determinar que se cumplen las especificaciones establecidas por la empresa y/o el cliente.

**C.A.:** ¿Cuáles son esos controles?

**Dtor. Técnico:** Los controles sobre las especificaciones que detallo a continuación y que suelen ser las más normales, sobre:

- Patrones de calidad - Dimensiones - Humedad - Controles organolépticos - Oxidaciones residuales - Recuperación dimensional - Residuos sólidos - Fuerza de extracción - Densidad - Estanqueidad - Fuerza de penetración - Población microbiana, todo ello dentro de un sistema de aseguramiento de la calidad, conforme las normas UNI-ENISO 9002 y con el objetivo que el tapón realice correctamente su función: **tapar botellas sin alterar la evolución aromática del vino.**

**C.A.:** Pero suponemos que un buen tapón sin un buen proceso de encochado o un mal tapón con un proceso idóneo, pueden estropear todos los tecnicismos de los que usted nos ha venido hablando...

**Dtor. Técnico:** Efectivamente. Para conseguir un objetivo perfecto, es muy importante que exista una colaboración estrecha entre los técnicos de las bodegas y los fabricantes de tapones, pues es imprescindible que la bodega realice un control del *gollete* interno de la botella que van a utilizar, pues estas dan una tolerancia de +/- 1 mm., siendo este un producto industrial, mientras que el tapón, que es un producto natural, variable en sus dimensiones en función de la humedad, la tolerancia es de +/- 0,4 mm.

Asimismo es importante no dar la vuelta a las botellas inmediatamente después del embotellado, pues el corcho necesita tiempo para recuperarse de la compresión a que se le ha sometido durante el encochado, siendo recomendable al menos esperar 24 horas para efectuar dicha vuelta.

Estos y otros problemas, tales como almacenaje, temperatura del vino durante el encochado, medición exacta del nivel del líquido que contenga la botella, etc..., son temas que necesitan un diálogo permanente entre cliente y proveedor, con el objeto de perfeccionar al máximo esta fase tan importante en el embotellado del vino.

A continuación, y para terminar, daremos unas cortas instrucciones sobre qué tipo de tapones debemos elegir para el encochado de vinos con D.O. y el de botellas estándar utilizadas en España, que entendemos será de gran utilidad para los lectores de CONSEJO ABIERTO. ■

## TAPONES RECOMENDADOS PARA VINO DE D.O. Y BOTELLA ESTANDAR ESPANOLA

VINO TINTO			VINO BLANCO	
GRAN RESERVA	RESERVA Y CRIANZA	JOVEN	CON ALGO DE CARBONICO	TRANQUILO / JOVEN
49x24,2 Natural Extra	49x24,2 Natural Super o Primera	49x24,1 Colmatado	44x24,5 Natural Super o Primera	44x24,1 Natural Primera
49x24,2 Natural Super	44x24,2 Natural Extra, Super o Primera	44x24,1 Natural Primera	44x24 1+1 Calidad A o B	44x24,1 Natural Segunda
		44x24,1 Natural Segunda		44x24,1 Colmatado Especial
		44x24,1 Colmatado Especial		
1*	2*	3*	4*	5*

\* Esta numeración hace referencia al bodegón de botellas y tapones.

# PLANES DE PROMOCIÓN EN 1997 DE LOS VINOS DE "LA MANCHA" EN EUROPA

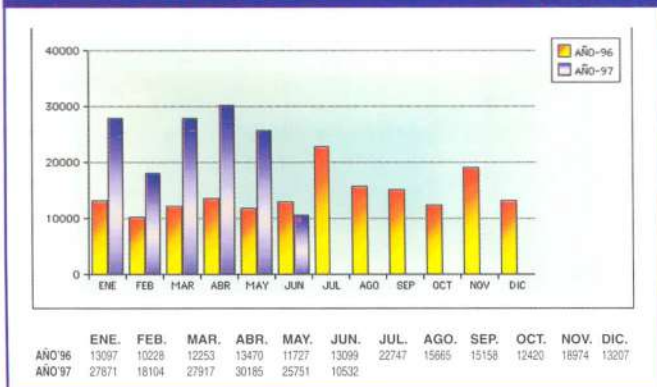
PAÍSES	FECHAS	ACTIVIDADES	BODEGAS PARTICIPANTES
SUECIA	25 - 30 de junio	Misión Comercial Inversa de la Escuela Superior de Hostelería y Turismo de Göteborg	Coop Virgen de las Viñas Bodegas Centro Españolas, S. A. Vinícola de Castilla, S.A. Coop. Ntro. Padre Jesús del Perdón Bodegas Ayuso, S.L. Caserío Vigón, S.A. Cosecheros Embotelladores, S.A. Coop. Ntra. Sra. del Rosario S.A.T. 2.289 "Santa Rita" Bodegas Hnos. Morales, S L.
	Noviembre	III Salón de Vino Español en Suecia	
HOLANDA	14 - 16 de julio	Misión Inversa de Prescriptores de Opinión	Bodegas Ayuso, S.L. Bodegas Centro Españolas, S.A. Vinícola de Castilla, S.A. Coop. Cristo de la Vega Coop. Ntro. Padre Jesús del Perdón Coop. Virgen de las Viñas Bodegas Juan Ramón Lozano, S.A.
	1 de septiembre	Seminario sobre vinos de "La Mancha" en Amsterdam	
REINO UNIDO	22-23 de septiembre	Cata Educativas en Edimburgo y Harrogate	Coop. Ntro Padre Jesús del Perdón Vinícola de Castilla, S.A. Sdad. Coop. Cristo de la Vega Coop. Ntra Sra. del Rosario Coop. Virgen de las Viñas Bodegas J. Santos, S.L. S.A.T. 2.289 "Santa Rita"
	2 - 4 de noviembre	Misión Inversa de Compradores y Prescriptores de Opinión	
ALEMANIA	1 de agosto a 30 de noviembre	Oficina de Contacto en Dusseldorf, donde se llevarán a cabo diversas acciones promocionales	Bodegas Ayuso, S.L. Vinícola de Castilla, S.A. Coop. Ntro. Padre Jesús del Perdón Sdad. Coop. Cristo de la Vega Coop. Virgen de las Viñas Bodegas Centro Españolas, S.A. Bodegas Hnos. Morales, S.A. Bodegas J. Santos, S.L.
	22-23 de septiembre	Cenas-presentación en Berlín y Munich	
	Septiembre	Publi-reportaje en la revista "Weinwirtschaft"	
	20-23 de octubre	Misión Inversa de Compradores y Prescriptores de Opinión	
DINAMARCA	7 octubre	Segundo Salón del Vino Español en Dinamarca	Coop. Ntro Padre Jesús del Perdón Bodegas Centro Españolas, S.A. Vinícola de Castilla, S.A. Bodegas J. Santos, S.L. Bodegas Hnos. Rubio, S.L. Sdad. Coop. Cristo de la Vega Coop. Virgen de las Viñas CEJEMA, S.L. Hnos. Morales, S.A. Bodegas Purificación

## EXPORTACIONES

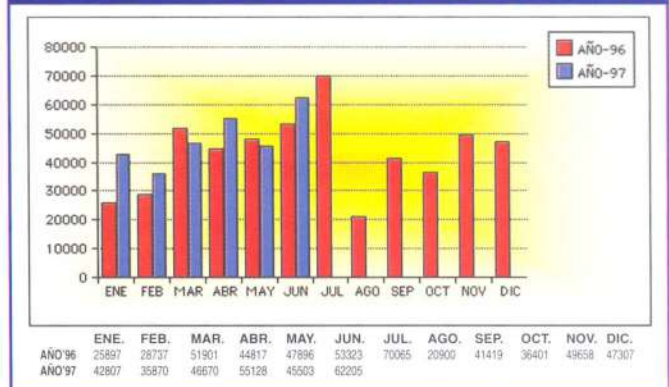
**P**OCO tenemos que expresar sobre el buen camino de nuestras exportaciones que no quede perfectamente explícito en los gráficos comparativos que insertamos a continuación, referidos al comercio exterior de graneles y embotellados.

Rogamos a nuestros lectores que observen con detenimiento los gráficos aludidos y analicen, mes a mes, el aumento general que se produce durante los mismos períodos, entre nuestras exportaciones del año 1996 y el Primer Semestre de este año 1997. Como decíamos en la entrada "vamos por buen camino". ■

### COMPARATIVO EXPORTACIONES GRANEL



### COMPARATIVO EXPORTACIONES EMBOTELLADO



## MESÓN BODEGA PORTALES

**M**uchos se preguntarán por qué nos hemos detenido en el Mesón Bodega Portales, de Manzanares (Ciudad Real). Es un restaurante que "no suena" entre los gastronómicos exquisitos que están en la cúspide de la cocina, pero para los que amamos La Mancha, sus vinos y sus fogones, es un ejemplo a seguir, como ya veremos..

**Consejo Abierto:** ¿Cómo has entrado en el mundo del vino y la gastronomía?

**Alfonso Díaz Portales:** En el del vino, hace muchos años, cuando todavía era un niño. Mi padre, Juan, era viticultor y socio de la Cooperativa Ntro. Padre Jesús del Perdón. Yo nací en el 48 y en el 56 ya dormía la siesta bajo las cepas.

**C.A.:** Bien, eso como viticultor. Pero ¿cómo entraste en el mundo del vino?

**A.D.P.:** En la misma cooperativa. De la cual tuve la suerte de ser Vicepresidente durante cuatro años. Durante todo ese tiempo, tuve el aprendizaje necesario para conocer bastante sobre las vides y los vinos.

**C.A.:** La llegada de una empresa fuerte, como fue Vinícola de Castilla del Grupo Rumasa ¿tuvo importancia para la región?

**A.D.P.:** Por supuesto. Llegó con una alta tecnología y unas innovaciones muy grandes en cuanto a elaboración. Esa empresa fue imitada después por la mayoría de las bodegas de La Mancha y creo que en parte, gracias a ella, elaboramos hoy los vinos de calidad que tenemos.

**C.A.:** Y a la restauración ¿cómo has llegado?

**A.D.P.:** Aunque parezca mentira, a causa de la climatología. Eso fue por los años 77/78. Por aquel entonces, aparte de los viñedos, yo sembraba mucho melón. Dos grandes tormentas me arruinaron completamente y tuve que empezar de nuevo. Pero pese a ello estuve dando tumbos en la agricultura hasta el año 1991. Me decidí entonces a poner este local, que era una forma de probar como ganarme la vida en un sector que, aunque distinto, no estaba alejado del mundo de los vinos.

Por eso, en lugar de ponerle el nombre de "taberna", "bar" o "restaurante" decidí llamarlo **Bodega Portales**, con la idea de promocionar desde aquí los vinos con Denominación de Origen La Mancha y otros productos castellano-manchegos también con Denominación de Origen.

**C.A.:** Pero la gastronomía y el comercio importante, poco tienen que ver con tu pasado de viticultor. Creo que me estás escondiendo otras opciones de estudio que sin duda, al tratarte, me doy cuenta que tienes.

**A.D.P.:** Tienes razón. Aparte de haber estudiado viticultura en el P.P.O., tuve la suerte de contar con un profesor de Manzanares, Don Florencio, que tuvo la paciencia de enseñarnos, a otro amigo ya fallecido José Luis y a mí, contabilidad durante cuatro largos inviernos. Para prepararnos a estar al frente de una cooperativa. Esos estudios y otros, que efectué como autodidacta, me ayudaron en mi trabajo en la

cooperativa y posteriormente para estar al frente de este negocio. Este es un negocio familiar. Mi padre era un "gañán" que tenía una profunda vocación por la comida manchega y mis abuelos y los abuelos y la madre de mi mujer, que es en realidad la Jefa de Cocina, estaban siempre dedicados a cocinar. En aquel entonces cocinaban para *los señores*. De ahí nos viene la saga de cocineros.

**C.A.:** ¿Cuántos vinos distintos tienes aquí?

**A.D.P.:** Tengo vinos de unas 120 bodegas de La Mancha con Denominación de Origen. Eso hará unos trescientos y pico vinos distintos... Todos grandes vinos, lástima que todavía en esta región no hayan evolucionado en cuanto a la comercialización.

**C.A.:** Pero ¿aquí se pueden adquirir vinos para llevarse a casa?

**A.D.P.:** Claro. Nosotros, aparte del restaurante, tenemos una empresa que se dedica a la venta de vinos y de productos alimenticios, como ya te dije antes. De hecho, salimos a vender con una furgoneta por las regiones limítrofes y tenemos una tienda, aquí en Manzanares, en donde se pueden comprar todos los productos de los que estamos hablando. Y quiero decirte que nos va bastante bien con ello. En cuanto nos establezcamos un poco, trataremos de abrir delegaciones en otras regiones más alejadas... Pero ello, sin apoyos, no es fácil.

**C.A.:** Pues, yo te sugeriría que de alguna forma, los apoyos debieran venir del propio sector bodeguero. Creo que también, en otro orden de cosas, la propia Junta de Comunidades debiera

interesarse por la labor, no ya comercial, sino promocional que estás haciendo.

**A.D.P.:** Lo difícil es hacer conocer lo que estamos haciendo y que ello llegue a quien tiene que llegar con toda la claridad que tiene nuestro proyecto. Yo estoy seguro que estamos haciendo una muy buena labor para la promoción de los productos y de los vinos de La Mancha y que esa labor debiera ser, por lo menos, reconocida.

**C.A.:** Hemos comido en tu local y hemos compartido mesa contigo. ¿Sería posible que le dijese a tu esposa que se acercara y nos dé una receta de alguna comida típica? No te olvides que Consejo Abierto la leen muchas personas y muchas de ellas de fuera de nuestra región...

**A.D.P.:** Eso lo solucionamos ahora mismo. Voy a llamar a Feli, mi esposa, que accederá encantada a darte una receta de algo típico.

**C.A.:** Hola! Feli. ¿de qué comida nos vas a hablar?

**FELI:** Creo que un buen ejemplo de nuestra comida, sería el Ajo Arriero. Para hacerlo hay que cortar patatas de buena calidad, como para tortilla, pero un poquito más gruesas. Se ponen en una olla de barro a hervir, con ajo y cebolla. Para cuatro personas habría que calcular 1 kilo de patatas, cuatro dientes de ajo, media cebolla, un pimiento rojo y un tomate entero. Cuando está hirviendo se le agrega el aceite, de oliva y una cucharada de pimentón agregándole el bacalao, previamente desalado, troceado y limpio de espinas. Se deja cocer a fuego lento y se le agrega un poco de agua si se hace necesario...

### CONCLUSIONES DE CONSEJO ABIERTO:

Estuvimos comiendo y bebiendo en la Bodega Portales: gente buena, sencilla, honesta, trabajadora y con una interesante visión de futuro. Que para ayudarse en su negocio, se basan en ayudar a los demás y en promocionar todo aquello que de calidad se elabora en La Mancha, principalmente sus vinos. No vamos a encontrar en ese restaurante ni platos de la *nueva cocina* ni comidas para gourmets veleidosos. Allí vamos a poder comer auténtica comida tradicional manchega, servida en abundancia y regada por cualquier vino con Denominación de Origen "La Mancha" que deseemos beber. Porque están casi todos y los que no están es por que no se han preocupado por estarlo. Creo que esta gente, los Portales, necesitan atención y tal vez ayuda, para llevar a cabo sus proyectos de expansión a los que, sin duda, irá unida también la expansión de nuestro sector. **Un ejemplo a imitar.** ■



MESON BODEGA PORTALES

# LA FIESTA DEL VINO

Nuevamente nos reunimos con la obligación que tenemos de ratificar los resultados de los Comités de Cata y proceder a la Entrega de los Premios de los Concursos de Vino Nuevo y de Embotellado que llegan a su décima edición.

Permitidme que denomine este día "FIESTA DEL VINO" porque hoy hacemos público los nombres de las bodegas y marcas ganadoras en el 1997, haciendo reconocimiento a las personas que con su esfuerzo han hecho posible día a día, nuestros vinos, sean más conocidos y apreciados en todos los rincones del Mundo.

Desde el Consejo Regulador, estamos decididamente apostando por la Calidad y la Cualificación Técnica de todos los sectores que participan en la Denominación, destacando como actividades más importantes:

\* Máster de Viticultura, Enología y Marketing de Vinos.

\* Jornadas Internacionales de Exportación.

\* Seminarios de Calidad.

\* Investigación del Resveratrol en la uva y el vino de La Mancha.

También es importante destacar las actividades que estamos desarrollando en los Mercados Exteriores, apoyados en Planes Promocionales, asistencia a Ferias, Misiones Comerciales directas, Presentaciones a importadores, Misiones inversas, en la que participan importadores y líderes de opinión, que nos están permitiendo situar la Exportación en unas cotas difícilmente pensables por los más optimistas hace tan sólo unos años.

En el Mercado Interior, seguimos creciendo a un ritmo de aproximadamente del 15% anual, avalado constantemente por la gran cantidad de galardones que vienen consiguiendo nuestros vinos en todos los Certámenes Nacionales e Internacionales en los que participan.

Todo esto unido a los tradicionales Concursos de Pintura, Fotografía, Literario, Periodístico, Hostelería y Restauración, que convocamos anualmente nos están permitiendo dar la imagen real de los vinos de La Mancha, apoyada en todo momento por los inscritos en el Consejo, que desde aquí, una vez más en esta "FIESTA DEL VINO", aprovecho para transmitirles mi más sincero y cordial agradecimiento por permitirnos realizar este bonito trabajo en favor del VINO DE LA MANCHA.

Y como en este día, el protagonista es el VINO, las BODEGAS premiadas y las PERSONAS, que las integran, debemos dejar que tomen el protagonismo que se merecen. GRACIAS.

Nicolás López Treviño  
(Presidente)

Vendimiar premios es una tarea que agrada. Sabemos que la gran cantidad de premios que están recibiendo nuestros vinos provoca alguna que otra envidia, o "pelusilla" más bien en el gran sector que conforman los vinos de España. Pero ¿qué le vamos a hacer? Somos buenos y lo que también es bueno es que no sólo lo decimos nosotros, sino que también lo dicen los demás.

## X CONCURSO A LA CALIDAD DE VINOS NUEVOS — COSECHA 96/97 —

### GRUPO DE VINOS BLANCOS

- 1º Premio A.- BODEGAS NARANJO S.L. de Carrión de Calatrava  
2º Premio A.- BODEGAS JUAN RAMON LOZANO, S.L. de Villarrobledo.  
3º Premio A.- A.L.D.E.S.A. de Puebla de Almoradiel

### GRUPO DE VINOS ROSADOS

- 1º Premio A.- COOP. VIRGEN DE LAS VIÑAS de Tomelloso  
2º Premio A.- BODEGAS AYUSO, S.L. de Villarrobledo  
3º Premio A.- VINICOLA DE TOMELLOSO, S.C.L. de Tomelloso

### GRUPO DE VINOS TINTOS

- 1º Premio A.- COOP. NTRA. SRA. DE LA PAZ de Corral de Almaguer  
2º Premio A.- COOP. NUESTRO PADRE JESUS DEL PERDON de Manzanares.  
3º Premio A.- COOP. NUESTRA SEÑORA DE LA ASUNCION de Villatobas

## X CONCURSO A LA CALIDAD DE VINO EMBOTELLADO

### GRUPO DE VINOS BLANCOS

- 1º Premio a la Marca - AÑIL 1996.- de Vinícola de Tomelloso, S.C.L. de Tomelloso  
2º Premio a la Marca - GRAN CREACION 96.- de Bodegas Hermanos Morales, S.L. de Noblejas  
3º Premio a la Marca - VIÑA ALAMBRADA 96 de Bodegas Hermanos Rubio, S.L. de Villasequilla

### GRUPO DE VINOS ROSADOS

- 1º Premio a la Marca - SEMBRADOR 96 - de Bodegas Evaristo Mateos, S.A. de Noblejas

- 2º Premio a la Marca - TOMILLAR 96.- de Coop. Virgen de las Viñas. de Tomelloso  
3º Premio a la Marca - SIERRA JABALERAS 96. de Coop. Ntra. Sra. del Pilar. de Villanueva de Alcardete.

### GRUPO DE VINOS TINTOS

- 1º Premio a la Marca - VERONES 96.- de S.A.T. SANTA RITA. de Mota del Cuervo  
2º Premio a la Marca - VIÑA RECREO 96.- de Coop. San Isidro. de Las Pedroñeras  
3º Premio a la Marca - ALTOVELA 96.- de Coop. Ntra. Sra. de la Paz. de Corral de Almaguer.

### GRUPO DE VINOS TINTOS DE CRIANZA

- 1º Premio a la Marca - CAMPOS REALES 94 - de Coop. Ntra. Sra. del Rosario. de El Provencio  
2º Premio a la Marca - CASA GUALDA 94.- de Coop. Ntra. Sra. de la Cabeza. de Pozoamargo  
3º Premio a la Marca - JUAN JOSE 91.- de José Luis Torres Gómez. de Villarrobledo

### GRUPO DE VINOS TINTOS DE RESERVA

- 1º Premio a la Marca - SEMBRADOR 87 - de Bodegas Evaristo Mateos, S.A. de Noblejas  
2º Premio a la Marca - TORRE DE GAZATE 93 de Vinícola de Tomelloso, S.C.L. de Tomelloso  
3º Premio a la Marca - YUNTERO 90.- de Coop. Ntra. Padre Jesús del Perdón de Manzanares

### GRUPO DE VINOS TINTOS GRAN RESERVA

- 1º Premio a la Marca - SEÑORIO DE GUADIANEJA CABERNET SAUVIGNON 86 - de Vinícola de Castilla, S.A. de Manzanares.  
2º Premio a la Marca - ESTOLA 85.- DE BODEGAS AYUSO, S.L. de Villarrobledo  
3º Premio a la Marca - SEÑORIO DE GUADIANEJA CENCIBEL 85 de Vinícola de Castilla, S.A. de Manzanares



Es cierto que somos  
un Grupo muy fuerte en el campo.

La cuestión es en qué campo  
lo somos más.

**CAJA RURAL DE ALBACETE    CAJA RURAL DE CIUDAD REAL**  
**CAJA RURAL DE CUENCA    CAJA RURAL DE TOLEDO**

Las cifras están ahí. 3,1 billones de activos gestionados. 40.000 millones de beneficios en 1996. 2.600 oficinas que operan con tecnología bancaria de última generación. 8.000 empleados para los que el Homebanking, la Banca Electrónica, la Tarjeta Monedero o los Seguros de Prima Única son términos absolutamente cotidianos. Y más de 25 años de implantación y arraigo local, nos convierten en un grupo capaz de competir con cualquier otro. Y sobre todo, nos posicionan a un nivel en el cual resultaría difícil saber en qué campo somos más fuertes.



**GRUPO CAJA RURAL**

El Grupo Caja Rural está compuesto por Cajas Rurales, Banco Cooperativo Español, Seguros RGA y Rural Servicios Informáticos